

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 2 (33) 2018

Харків
«Право»
2018

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 9 від 22.05.2018 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, 2018. – № 2 (33). – 188 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*); **Д. В. Задахайло** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **Alic Bircă** – 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 Novikovičė** – доктор філософії з права, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії з економіки, професор (Румунія); **Alla Pozdnakova** – доктор юридичних наук, професор (Норвегія); **Oleksandr Radchenko** – доктор наук з державного управління, професор (Польща); **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; **А. А. Грищенко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Грищенко** – доктор економічних наук, професор; **Н. І. Дучинська** – доктор економічних наук, професор; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **О. М. Колодізев** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, професор; **В. Л. Мусіяка** – кандидат юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. Ф. Новікова** – доктор економічних наук, професор; **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, професор; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, професор; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **І. Б. Чичкало-Кондрацька** – доктор економічних наук, професор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридичних наук, професор; **І. В. Шкодін** – 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 у 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

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2018
© Видавництво «Право», оформлення, 2018

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 9 от 22.05.2018 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, 2018. – № 2 (33). – 188 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*); **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **Alic Bîrcă** – доктор 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 Novikovičienė** – доктор философии по праву, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор философии по экономике, профессор (Румыния); **Alla Pozdnakova** – доктор юридических наук, профессор (Норвегия); **Oleksandr Radchenko** – доктор наук по государственному управлению, профессор (Польша); **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; **А. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Н. И. Дучинская** – доктор экономических наук, профессор; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **О. Н. Колодизев** – доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, профессор; **В. Л. Мусияка** – кандидат юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. Ф. Новикова** – доктор экономических наук, профессор; **В. М. Пашков** – доктор юридических наук, профессор; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **В. В. Резникова** – доктор юридических наук, профессор; **У. Я. Садова** – доктор экономических наук, профессор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридических наук, профессор; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **И. Б. Чичкало-Кондрацкая** – доктор экономических наук, профессор; **О. В. Шаповалова** – 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 баз 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>

© Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, 2018
© Издательство «Право», оформление, 2018

*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. 9 of 22.05.2018)*

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, 2018. – No. 2 (33). – 188 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*); **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic 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); **Oleksandr Radchenko** – Doctor in Public Administration, Professor (Poland); **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; **N. I. Duchynska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **A. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Member of the National Academy of Sciences of Ukraine; **O. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. M. Kolodiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. L. Musiyaka** – PhD in Law, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. F. Novikova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. M. Pashkov** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. V. Reznikova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **U. Ya. Sadova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. V. Shapovalova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **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; **V. Yu. Urkevych** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The collection of scientific papers «Economic Theory and Law» is included in the **List of scientific professional editions of Ukraine** in legal sciences (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 16.05.2016 №515) and in economic sciences (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 11.07.2016 №820)

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases, 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@nulai.edu.ua, econom_theory@ukr.net.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ВАТАМАНЮК О. З.

Рациональність поведінки людини в економічній науці:
класичний та неокласичний підходи..... 11

ТКАЧЕНКО Ю. В., ЗВЕРУК Л. А.

Сучасні технології як основа інноваційної моделі розвитку
банківського бізнесу 26

УКРАЇНСЬКА Л. О.

Людський капітал корпорації: сучасні особливості формування 42

ФЕДУЛОВА Л. І.

Глобальний технологічний розвиток: ключові тренди
та виклики для України 51

ГУБІН К. Г.

Управління структурою конкурентних переваг фірми
в межах системи формування доходів 67

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ГРИЦЕНКО О. А.

Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців 77

МАРЧЕНКО О. С.

Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу
в контексті інвестиційного підходу 91

ЯРМАК О. В.

Якість інтелектуальних послуг: економіко-правовий зміст
(англ. мовою) 108

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Корпоратизація державних університетів:
про що попереджають закордонні вчені? 121

ПРАВО

КУЗЬМІНА М. М.

Правові особливості функціонування об'єктів відновлюваної енергетики	136
---	-----

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

Наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право» з концептуальних засад креативної економіки, обґрунтованих у монографії С. А. Давимуки і Л. І. Федулової «Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови» (С. В. Тютюннікова)	149
Війна і мир... і релігія: релігійна свобода під час російсько- українського конфлікту (за результатами міжнародної конференції) (Д. О. Вовк)	173
Фундаментальне навчальне видання з економічної теорії (І. В. Сідельнікова)	177
Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць «Економічна теорія та право».....	181

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ВАТАМАНЮК О. З.

Рациональность поведения человека в экономической науке:
классический и неоклассический подходы 11

ТКАЧЕНКО Ю. В., ЗВЕРУК Л. А.

Современные технологии как основа инновационной модели
развития банковского бизнеса 26

УКРАИНСКАЯ Л. О.

Человеческий капитал корпорации:
современные особенности формирования 42

ФЕДУЛОВА Л. И.

Глобальное технологическое развитие:
ключевые тренды и вызовы для Украины 51

ГУБИН К. Г.

Управление структурой конкурентных преимуществ фирмы
в рамках системы формирования доходов..... 67

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ГРИЦЕНКО Е. А.

Цифровая экономика: современные вызовы для экономистов и правоведов..... 77

МАРЧЕНКО О. С.

Социально-экономическая эффективность юридического консалтинга
в контексте инвестиционного подхода..... 91

ЯРМАК О. В.

Качество интеллектуальных услуг: экономико-правовое содержание
(на англ. яз.) 108

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Корпоратизация государственных университетов:
о чем предупреждают зарубежные ученые? 121

ПРАВО

КУЗЬМИНА М. Н.

Правовые особенности функционирования объектов возобновляемой энергетики.....	136
---	-----

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ

Научная дискуссия в редакции журнала «Экономическая теория и право» по концептуальным основам креативной экономики, обоснованным в монографии С. А. Давымуки и Л. И. Федуловой «Креативный сектор экономики: опыт и направления развития» (С. В. Тютюнникова).....	149
Война и мир ... и религия: религиозная свобода в период российско-украинского конфликта (по материалам международной конференции) (Д. А. Вовк).....	173
Фундаментальное учебное издание по экономической теории (И. В. Сидельникова).....	177
Требования к оформлению статей, которые подаются в сборник научных трудов «Экономическая теория и право».....	181

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

VATAMANIUK O. Z.

Rationality of human behavior in economics: classical
and neoclassical approaches 11

TKACHENKO Yu. V., ZVERUK L. A.

Modern technologies as the basis of the innovational model
for development of banking business 26

UKRAINSKA L. O.

Human capital of corporation: modern peculiarities of formation 42

FEDULOVA L. I.

Global technological development: key trends and challenges
for Ukraine 51

HUBIN K. H.

Managing the structure of competitive advantages of firm
within a system of income formation 67

ECONOMIC THEORY OF LAW

HRYTSENKO O. A.

The digital economy: current challenges for economists
and legal experts 77

MARCHENKO O. S.

Socio-economic effectiveness of legal consulting in the context
of the investment approach 91

YARMAK O. V.

Intellectual service quality: the economic and legal meaning 108

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

SHEVCHENKO L. S.

Corporatization of public universities:
what do foreign scientists warn about? 121

LAW

KUZMINA M. M.

Legal features of the functioning of renewable energy objects 136

SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

Scientific discussion in the editorial board of the journal «Economic Theory and Law» on conceptual foundations of the creative economy, justified in the monograph S. A. Davymuka and L. I. Fedulova «Creative economy sector: experience and directions of development» (<i>S. V. Tiutiunnikova</i>)	149
War and peace ... and religion: religious freedom during the Russo-Ukrainian conflict (according to the results of the international conference) (<i>D. O. Vovk</i>)	173
The fundamental educational edition on Economic Theory (<i>I. V. Sidelnikova</i>).....	177
Requirements for the articles in collection of scientific papers «Economic Theory and Law».....	181

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101:330.83

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-11

О. З. ВАТАМАНЮК

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Львівського національного університету
імені Івана Франка, Україна, м. Львів
e-mail: ostap.vatamaniuk@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8455-6422>



РАЦІОНАЛЬНІСТЬ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ: КЛАСИЧНИЙ ТА НЕОКЛАСИЧНИЙ ПІДХОДИ¹

З'ясовано особливості розуміння раціональності поведінки людини у межах класичної та неокласичної традицій. Показано, що в основі цього підходу лежить ідея про переслідування індивідами власних інтересів, які мовою сучасної економічної науки описують системою їхніх переваг та уподобань. Наголошено, що особливої ваги поняття раціональності набуває внаслідок використання його у соціальному контексті.

Ключові слова: раціональність поведінки індивідів, «економічна людина», власні інтереси, система переваг, максимізаційна поведінка, узгодженість вибору.

JEL Classification: A1, B21, B41, D01.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного упродовж останнього десятиліття розвитку вітчизняної економіки відчутно зростає роль науково обґрунтованих рекомендацій щодо шляхів забезпечення її усталеного зростання. Ефективність формулювання достовірних прогнозів за допомогою

¹ © Ватаманюк О. З., 2018. 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>.

сучасних економічних моделей значною мірою визначається обґрунтованістю системи припущень, що лежать в їхній основі.

Одна з ключових проблем при цьому пов'язана з моделюванням характерних рис поведінки людей. Принаймні з кінця XIX ст. у центрі неокласичного аналізу перебуває «економічна людина» (*Homo economicus*) – гіпотетичний індивід, який керується економічними мотивами і діє виключно у власних інтересах, намагаючись досягнути оптимального результату за наявних можливостей. Вагомі успіхи економічної науки у другій половині XX ст. і поширення її підходу для розв'язання актуальних проблем суміжних дисциплін пов'язані значною мірою з використанням припущення про раціональність індивідів, яка ототожнюється з максимізаційною поведінкою [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів раціональності економічної поведінки індивідів присвячено численні праці як відомих представників неокласичної традиції (див. напр. [1–3]), так і їхніх послідовних критиків [4; 5]. В останні два десятиліття інтерес до цієї проблематики переживає черговий ренесанс, передовсім з огляду на зростання популярності альтернативних теорій (обмеженої) раціональності [6; 7]. Незважаючи на низку серйозних переваг останніх, прихильники неокласичного підходу знаходять достатньо переконливі аргументи стосовно сфери його застосовності [8; 9].

Формулювання цілей. Мета пропонованої роботи – простежити еволюцію розуміння раціональності поведінки людини у межах класичного і неокласичного підходів.

Виклад основного матеріалу. Як зауважив лауреат Нобелівської премії з економіки 1972 р. К. Ероу, економічна теорія, відколи вона стала систематичною наукою, завжди базувалася на деякому понятті раціональності [1, с. 388]. Отже, логічно розпочати аналіз, звернувшись передовсім до праць А. Сміта.

Поширений висновок щодо оцінки ролі А. Сміта у контексті нашого дослідження звучить приблизно так: його основна заслуга полягає у зосередженні уваги на систематичному вивченні поведінки індивідів, які переслідують власні інтереси в умовах конкуренції [10, с. 265]. Красномовним підтвердженням такого погляду зазвичай вважають одну з найвідоміших цитат із «Багатства народів»: «Людина майже постійно потребує допомоги своїх близьких, і марно очікуватиме її лише завдяки їхній доброзичливості. Вона радше досягне мети, якщо звернеться до їхнього егоїзму, і зможе показати, що в їхніх власних інтересах зробити для неї те, чого вона від них потребує... Дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш те, що потрібно тобі... Не завдяки доброзичливості м'ясника, пивовара чи пекаря очікуємо ми отримати свій обід, а від переслідування ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося

не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не кажемо їм про наші потреби, але кажемо про їхні вигоди» [11, с. 18].

За словами ще одного лауреата Нобелівської премії (1998) А. Сена, посилення на А. Сміта як прихильника виняткової важливості власних інтересів індивідів характерне і сьогодні для багатьох вчених. Ці науковці прагнуть заручитися його авторитетом для підтримки свого обмеженого і спрощеного погляду на раціональність людини як розумного переслідування власних інтересів [12, с. 54]. Натомість більш ретельний аналіз потребує звернення й до іншої ключової праці засновника сучасної економічної науки («Теорія моральних почуттів») і дає змогу побачити значно відмінну картину.

Ще представники німецької історичної школи вказували на певну суперечність між тлумаченням Смітом базових мотивів індивідуальної поведінки у двох його основних працях, яку вони назвали «проблемою Адама Сміта» [13, с. 2]. В одному випадку («Теорія моральних почуттів») йдеться про доброзичливих істот, які керуються почуттями соціальної симпатії та взаєморозуміння; в іншому («Дослідження про природу та причини багатства народів») – про егоїстичних індивідів, які діють передовсім з огляду на власні інтереси.

З погляду А. Сена, це протиріччя є значною мірою позірним [12, с. 54–55]. По-перше, Сміт неоднозначно і переконливо висловлювався щодо значення інших, окрім переслідування власної вигоди, мотивів поведінки індивідів, зокрема таких, як людяність, справедливість, благородство, довіра і громадський дух, що найбільш важливі для інших осіб. По-друге, як наголошує Сен, згадана цитата стосувалася не загального питання щодо раціональності та ролі власних інтересів індивідів, а значно вужчого: мотивації людей у процесі обміну на ринку. Справді, для пояснення поведінки індивідів під час ринкового обміну зовсім достатньо ідеї щодо переслідування ними власних інтересів. Водночас, оскільки, за Сенем, «популярність цитування Сміта, як видається, значно перевищує популярність його читання» [12, с. 52], цей ключовий момент часто випускають з уваги. Загалом же згадувана суперечність достатньо просто розв'язується: пошук індивідом оптимального стану комфорту гармонійно поєднує переслідування власних інтересів з потребою у сприйнятті та симпатії з боку інших членів суспільства [13, с. 4].

Загалом, як підсумовує К. Ероу, класичні економісти, такі як А. Сміт і Д. Рікардо, сприймали раціональність у достатньо обмеженому розумінні – «більше краще, ніж менше»: власники капіталу інвестують у галузі, які забезпечують вищу норму віддачі, землевласники дають землю в оренду тому, хто пропонує найвищу орендну плату тощо. Міркування Рікардо стосовно технологічного заміщення можна тлумачити як вибір фірмами співвідношень факторів у такий спосіб, щоб мінімізувати витрати виробництва одиниці про-

дукції. У кращому разі класична гіпотеза раціональності може стосуватися максимізації прибутків фірмою (хоча відповідне узагальнене формулювання з'явилося лише у 1880-х рр.), тоді як щодо раціональності споживачів класики не висловлюються [1, с. 388].

Дж. Ст. Мілль у відомому есе «Про визначення політичної економії та відповідний їй метод дослідження» (1836) обґрунтував логіку використання економічною наукою припущень, які спрощують і навіть примітивізують мотиви поведінки людини [14]. Для того щоб зрозуміти особливості економічних рішень індивідів, необхідно абстрагуватися від тих рис і мотивів їхньої поведінки, які не мають безпосереднього відношення до конкретної ситуації. Відповідно, згідно з Міллем, політична економія не розглядає природу людини загалом чи її багатогранну суспільну поведінку; людина цікавить її виключно «як істота, що бажає володіти багатством і спроможна робити висновки щодо порівняльної ефективності засобів досягнення цієї мети» [14, v38].

Наприкінці XIX ст. критики Дж. Ст. Мілля для означення згаданого ним гіпотетичного індивіда почали використовувати термін «економічна людина» (*economic man*), який мав виражений зневажливий відтінок. Як зазначає Дж. Перскі, хоча зазвичай авторство терміна приписують Дж. Ст. Міллю, останній ніколи не вживав його у своїх працях; вперше дослівно цей термін використано у книзі Дж. К. Інгрема «*A History of Political Economy*» (1888) [15, с. 222]. Фактично водночас в економічній літературі з'являється термін «*Homo economicus*». Як наполягає Е. О'Бойл, доскіпливий аналіз дає підстави стверджувати, що вперше це поняття вжито у праці М. Панталеоні «*Principii di Economia Pura*» (1889) [16, с. 3]. У цей же час з терміном «економічна людина» починають безпосередньо пов'язувати поняття раціональності поведінки індивідів¹.

Саме у працях Дж. Ст. Мілля та І. Бентама знаходять витоки підходу, згідно з яким раціональність індивідів пов'язують з максимізацією ними своєї корисності. Розуміння корисності Бентамом базується на його відомій образній цитаті: «Природа поставила людство під управління двох верховних володарів, болю та задоволення. Лише вони вказують, що ми *повинні* робити, і визначають, що ми *будемо* робити. З одного боку, критерії правильного і неправильного, з другого – ланцюжок причин та наслідків прикріплені до їхнього трону» [17, с. 6]. Тобто для Бентама корисність є фізичною мірою болю та задоволення [9, с. 2].

Новий імпульс дослідження раціональності поведінки людини отримали у працях неокласиків. Сьогодні часто коментують відомий вислів Ф. Еджуорта стосовно ключового принципу економічної науки: кожен агент керуєть-

¹ Цікаво зазначити, що пошук у Вікіпедії статті *Rationality (economics)* спричиняє автоматичну перенаправлення (принаймні, станом на початок квітня 2018 р.) на статтю *Homo economicus*.

ся лише власними інтересами (див. напр. [4; 10]). Згадане твердження Еджуорта можна значною мірою розглядати і як визначення економічної людини: *Homo economicus* – це агент з визначеною системою переваг, який діє у власних інтересах, намагаючись досягнути найкращого результату за наявних можливостей [10, с. 265].

Водночас у роботах У. Джевонса, Л. Вальраса та К. Менгера було сформульовано розуміння раціональності індивідів у ролі споживачів, що базувалося на максимізації корисності за умови бюджетного обмеження. Поширена думка, що у намаганні чітко відокремити економіку від філософії та моралі частина вчених цілеспрямовано шукала слухні аналогії з математикою і фізикою. Наприкінці XIX ст. Джевонс і Вальрас запропонували формалізований опис економічної системи, досягнення рівноваги в якій забезпечувалося раціональністю поведінки індивідів [13, с. 4]. У середині XX ст. теорія очікуваної корисності стала завдяки передовсім внеску Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна та Л. Севіджа ключовою парадигмою для аналізу процесу ухвалення рішень за невизначеності, а математизований підхід до аналізу загальної рівноваги поглибили Ж. Дебре та К. Ероу.

Цікаво зазначити, що поняття раціональності жодного разу не з'являється у ключовій праці Дебре, і це загалом відповідає класичній і неокласичній традиції; цей термін почав систематично використовуватися лише з початку другої половини XX ст., передовсім представниками Чиказької школи для характеристики поведінки *Homo economicus* [10, с. 266]. Як наголошував лауреат Нобелівської премії 1978 р., автор концепції обмеженої раціональності Г. Саймон, термін «раціональний» упродовж тривалого часу мав в економічній науці особливий зміст, значно відмінний від словникового тлумачення¹: «Добре відомо, що раціональний індивід в економічній теорії – максимізатор, який погодиться лише на найкращий варіант... Саме така концепція раціональності була основним “експортним товаром” економічної теорії в її обміні з іншими суспільними науками» [5, с. 2].

Відомий представник Чиказької традиції, ще один лауреат Нобелівської премії (1992 р.) Г. Бекер вважав раціональність у формі максимізаційної поведінки однією з ключових рис економічної науки, що визначили її успіхи в останній третині попереднього століття [2, с. 26]. Проте особливо чітко важливість раціональності у вказаному розумінні обґрунтував Е. Лазір у програмній праці «Економічний імперіалізм», що побачила світ саме на межі

¹ «Ідея про те, що люди поведуться раціонально, не нова для суміжних дисциплін, якщо розуміти цей термін у його широкому словниковому сенсі. Припущення раціональності є важливим елементом практично усіх відомих мені соціологічних, психологічних, політологічних та антропологічних теорій. Те, що пропонує економічна теорія – не раціональність як така, а дуже особлива її форма – раціональність людини, що максимізує корисність і робить це дуже успішно» [5, с. 2].

тисячоліть [3]. З його погляду, досягнення економічної науки зумовлені строгістю її мови та формулювань, що дозволяє виражати складні поняття за допомогою простих теоретичних термінів. Одним із трьох базових компонентів цього підходу є максимізаційна раціональна поведінка індивідів.

За Е. Лазіром, теза про те, що індивід або фірма щось максимізують – зазвичай корисність чи прибуток – є відправним пунктом економічної науки. Майже без винятків максимізація за певних обмежень є базовим будівельним блоком будь-якої теорії і відображає раціональність поведінки індивідів [3, с. 100]¹. Такий підхід визначає ключову перевагу економічної теорії над іншими науками: «Наголос на максимізації важливий, оскільки дає змогу аналітику робити прогнози щодо нових ситуацій. За припущення, що індивіди щось максимізують, можна отримати чітко визначені і передбачувані реакції на будь-які стимули. Інші соціальні науки, які не готові використовувати припущення про максимізацію, неспроможні робити прогнози щодо нових ситуацій. Максимум функції є добре зрозумілим поняттям, інші ж правила – ні, особливо, якщо вони змінюються від ситуації до ситуації» [3, с. 100]².

Звернімось далі до «технічної» сторони аналізу раціональності індивідів. Мовою сучасної економічної теорії власні інтереси людини описуються системою її переваг (уподобань). Інтереси індивіда можна визначити у такий спосіб, що будь-які його дії вважатимуться спрямованими на переслідування власних інтересів у кожному окремо взятому випадку [4, с. 322]. Відповідно поширеним тлумаченням раціональності поведінки індивіда є узгодженість та послідовність його вибору. Такий підхід потребує мінімальної кількості припущень щодо переконань та бажань індивідів і мінімізує можливість впливу особистості дослідника на результати аналізу [9, с. 5].

Розуміння раціональності як узгодженості вибору індивіда формулює відома теорія виявлених переваг. Робити висновки щодо системи уподобань

¹ «У багатьох наших емпіричних дослідженнях ми прагнемо перевірити моделі, які ґрунтуються на максимізаційній поведінці. Отримавши результати, що могли б свідчити про відхилення від раціональної поведінки індивідів, ми ще раз перевіряємо їх або переглядаємо теорію. Проте під час перегляду теорії майже ніколи не відмовляємося від припущення, що індивіди щось максимізують, навіть якщо йдеться про незвичні речі. Мало хто з економістів погодиться визнати, що індивіди просто не знають, що роблять. Ми можемо допустити недосконалість інформації, існування трансакційних витрат та інші ускладнення ситуації, але ми не моделюємо поведінку, яка б визначалася силами, що перебувають поза контролем індивіда» [3, с. 100].

² Водночас Е. Лазір чітко усвідомлює і необхідну плату за цю перевагу: «Слабкість економічної теорії полягає у тому, що для забезпечення строгості необхідні припущення, які спрощують ситуацію, що обмежує аналіз і звужує фокус дослідника. Саме тому соціологи, антропологи і, мабуть, психологи, які мислять ширше, краще ідентифікують проблеми, але менш успішно пропонують відповіді на них. Наша вузькість дає змогу пропонувати конкретні рішення, але іноді перешкоджає погляду на ширші аспекти проблеми» [3, с. 103].

особи можна лише на основі спостережень за її поведінкою. Якщо у процесі вибору з двох альтернатив x та y індивід обирає x , то він виявляє перевагу x над y . Відповідна корисність особи визначається через певне числове представлення цієї «переваги» шляхом приписування вищої корисності обраній альтернативі [4, с. 322]. У такій системі координат, залишаючись послідовним стосовно своїх уподобань, індивід максимізує корисність по суті автоматично. Отже, згідно з цим підходом поведінка індивіда вважатиметься раціональною лише у тому разі, якщо всі його рішення можна пояснити у межах певного впорядкування переваг (регулярного вибору кращих із них).

Альтернативний погляд пов'язаний із розумінням раціональності як теорії навмисної (цілеспрямованої) поведінки (*intentional behavior*), в якій переконання та бажання людей є значущими компонентами [9, с. 5]. Більша частина економічної науки має справу з вивченням результатів агрегованої поведінки економічних агентів, що стає наслідком величезної кількості індивідуальних рішень. За таких умов особливої ваги набувають аналіз та пояснення інтересів і мотивів дій індивідів.

Згідно з цим підходом раціональність відображає психологію «здорового глузду» [9, с. 6]. Подібно до того як пересічні громадяни у повсякденному житті пояснюють і прогнозують дії інших осіб з огляду на їхні бажання й переконання, так і економісти інтерпретують поведінку індивідів у процесі вибору. Водночас вони йдуть далі і пропонують аналітичні представлення для опису переконань і бажань індивідів та механізмів їхньої взаємодії. Певні суперечності між двома згаданими підходами можуть бути згладжені у такий спосіб: переконання та бажання людей справді важливі, проте доступ до них можливий лише у результаті їхнього виявлення через спостереження поведінки індивідів у процесі вибору [9, с. 6].

Загалом процес ухвалення рішень з погляду сучасного неокласичного підходу можна приблизно описати таким чином [18, с. 3]. Кожен індивід володіє певним набором стабільних та узгоджених переваг і ухвалює рішення, максимізуючи суб'єктивну очікувану корисність. Ця функція корисності має задовольняти низку аксіом, на яких базується система переваг індивіда. Щоб максимізувати очікувану величину функції корисності, індивід оцінює різні можливі значення цієї функції та відповідні їм ймовірності на основі власного досвіду та усієї доступної релевантної інформації. На практиці цей процес базується на припущенні, що корисність індивіда за умов невизначеності може бути розрахована як зважене середнє корисності усіх можливих значень (вагами при цьому виступають ймовірності появи кожної з альтернатив). У цій складній теоретичній моделі рішення індивідів є результатом вибору, і раціональність їхніх дій виявляє критерій раціональності індивідів.

Використання системи переваг та уподобань людей для аналізу раціональності їхніх дій спричиняє декілька важливих запитань. Передовсім ідеться про практичну цінність теорії загалом з огляду на небезпеку потрапляння у «зачароване коло»: поведінка індивіда пояснюється особливостями його переваг, які, своєю чергою, виявляються лише у процесі поведінки. Проте вимога щодо узгодженості і послідовності вибору індивідів, який підлягає спостереженню, вирішує проблему і забезпечує значущість такого підходу [4, с. 325].

Ще один важливий момент стосується стабільності переваг індивідів. Стабільність переваг означає наявність у індивіда деяких стійких критеріїв вибору потрібних йому товарів та послуг, які залишаються постійними упродовж тривалого часу. Це припущення видається достатньо обґрунтованим, особливо якщо йдеться про переваги не стосовно кінцевих благ, а щодо їхніх характеристик [10, с. 269]. Його використання запобігає можливості пояснення розбіжностей між реальною поведінкою економічних агентів та передбаченнями, зробленими на основі теорії, простою зміною переваг індивідів. Більше того, якщо допустити мінливість переваг, це значно ускладнює визначення поняття власних інтересів, оскільки у такому разі поточні дії індивідів можуть впливати на їхні майбутні переваги [10, с. 269].

І, нарешті, постає питання щодо реалістичності припущення про єдиний упорядкований набір переваг, яким керується індивід. Як наголошує А. Сен, цей єдиний набір повинен водночас відображати інтереси особи, її прагнення до добробуту, уявлення про те, що треба зробити в майбутньому і описувати фактичний вибір та поведінку: «Чи може одне впорядкування переваг виконувати усі ці завдання? Особа, описана у такий спосіб, може бути “раціональною” у тому обмеженому сенсі, що діє узгоджено у термінах вибору, але якщо вона не бачить відмінностей між цими зовсім різними поняттями, то мусить бути справді дурною» [4, с. 336]. Відповідно для реального опису переваг індивідів потрібна деяка складніша структура¹.

Існування декількох альтернативних наборів переваг в одного індивіда виглядає достатньо реалістичним варіантом. Одне з таких упорядкувань може відображати його переваги на основі виключно власних інтересів, друге – переваги з урахуванням соціальної складової, третє – переваги, на основі яких буде зроблено фактичний вибір, тощо. Ці впорядкування, своєю чергою,

¹ Цікаво розглянути простий приклад, який переконливо ілюструє недостатність єдиного впорядкування переваг на усі випадки життя [9, с. 9]. Проаналізуємо поведінку під час бенкету добре вихованої, але водночас дуже голодної особи. Їй передають тарілку з трьома шматками м'яса різного розміру, такими що $a < b < c$, і вона обирає середній за величиною шматок b . Припустімо тепер, що тарілку передали вздовж столу у протилежному напрямку, і на ній у момент вибору залишилися лише шматки a і b . У цьому разі, очевидно, буде обрано менший шматок a .

можуть підлягати ранжируванню за тим чи іншим критерієм, скажімо, рівнем відповідності вимогам моралі чи певної ідеології. А. Сен називає таку структуру мета-ренкінгами переваг і вказує на перспективність їх використання у різному контексті [4, с. 336–339].

Аналізуючи роль припущення раціональності, варто згадати дещо відмінну від загальноприйнятої точку зору. Як обґрунтовує К. Ероу, ідея раціональності не є особливо принциповою для економічної науки, оскільки теорії, що мають безпосереднє практичне застосування, зазвичай використовують припущення іншої природи [1, с. 387]. Вагомі і корисні результати насправді отримують завдяки поєднанню раціональності індивідів з іншими базовими поняттями неокласичної теорії, такими як рівновага, конкуренція та повнота ринків. Більш того, з погляду Ероу, гіпотеза раціональності сама по собі є достатньо слабкою, а її роль значно зростає завдяки використанню важливих додаткових припущень. Водночас деякі з таких припущень, зокрема щодо гомогенності індивідів, значною мірою суперечать самим основам економічної науки¹ [1, с. 390].

Загалом, обговорюючи особливості теорій, що описують раціональність вибору індивідів, важливо пам'ятати, що їхня цінність визначається не успіхами у передбаченні поведінки окремих індивідів, а ефективністю пояснення функціонування ринку та інших результатів соціальної взаємодії [9, с. 12]. Інакше кажучи, поняття раціональності набуває не лише ваги, але й самого сенсу свого використання унаслідок застосування у соціальному контексті [1, с. 385]. Сьогодні часто стверджують, що раціональність більшою мірою є характеристикою багатьох типів інститутів, зокрема ринку, аніж індивідів. Важливим наслідком такого підходу стає можливість зберегти математичний інструментарій оптимізації і оптимальність кінцевого результату без необхідності припущення про раціональність кожного окремого індивіда [13, с. 7]!

Наприкінці ХХ ст., з огляду на стрімкий розвиток концепцій обмеженої раціональності, для чіткішого розмежування різних поглядів все частіше почали підкреслювати, що у межах неокласичного підходу йдеться про повну (необмежену) раціональність індивідів. Як стверджують Л. Блюм та Д. Іслі

¹ Як наголошує К. Ероу, однією з основ економічного аналізу ще з часів А. Сміта є існування відмінностей між індивідами, що забезпечує можливості для взаємовигідного обміну. Припущення про те, що всі індивіди мають однакову функцію корисності (чи принаймні, що ці функції корисності відрізняються тільки з огляду на очевидні відмінності, такі як розмір сім'ї), спричиняє серйозні труднощі у тлумаченні реальної поведінки людей. Якщо всі індивіди подібні, чому вони роблять різний вибір? Ще один важливий недолік цього припущення полягає у тому, що воно відволікає увагу від такого важливого аспекту, як наслідки розподілу доходу та інших індивідуальних характеристик на функціонування економіки [1, с. 389–390].

для *The New Palgrave Dictionary of Economics* 2008 р., серйозних альтернатив для принципу раціональності (у неокласичному розумінні) поки що немає. З їхнього погляду, теорії обмеженої раціональності досі не змогли запропонувати надійні моделі ухвалення рішень, які не були б тісно прив'язаними до вузького класу проблем [9, с. 14]. Перелік основних аргументів на користь використання припущення щодо необмеженої раціональності індивідів можна сформулювати у такий спосіб [8, с. 683–686]:

- питання не в тому, чи люди справді повністю раціональні – звичайно, що ні; йдеться лише про те, що вони поведуться так, ніби є необмежено раціональними;

- хоча насправді людям притаманна обмежена раціональність, вони навчаються у процесі практичної діяльності, опановують вміння ухвалювати оптимальні рішення і зрештою поведуться як необмежено раціональні індивіди;

- ті економічні агенти, які не ухвалюють оптимальні рішення, не виживають (цей аргумент стосується переважно фірм);

- економічна наука, побудована на припущенні необмеженої раціональності, успішно пояснює широке коло економічних явищ і процесів, тому немає сенсу докорінно змінювати базові підходи;

- моделі на основі необмеженої раціональності ідентифікують оптимальні можливості економічних агентів для заробітку (виграшу); оскільки навряд чи правдоподібно припускати, що вони змарнують ці можливості, такі моделі визначають ймовірні напрями їхніх дій;

- без дисципліни оптимізаційних моделей економічна наука перетвориться у набір *ad hoc* гіпотез, яким бракуватиме внутрішньої єдності і можливості спростування;

- припущення необмеженої раціональності уможливило використання потужного математичного апарату оптимізації, який забезпечує зрозумілий аналіз та чіткі висновки;

- економічна наука за визначенням пов'язана з вивченням оптимізаційної поведінки, а обмежена раціональність є предметом інших дисциплін.

Висновки. Підсумуємо стисло проведений аналіз розуміння раціональності поведінки людини у межах класичної та неокласичної традиції. Запропонована ще А. Смітом ідея про переслідування індивідами власних інтересів (правда, у значно вужчому контексті – стосовно мотивації під час ринкового обміну) лягла в основу всіх наступних теоретичних побудов представників цього напрямку економічної науки. Наприкінці ХІХ ст. для критики гіпотетичного індивіда, змодельованого у працях Дж. Ст. Мілля, вперше було використано поняття «економічної людини» (*Homo economicus*), з яким і сьогодні пов'язують раціональність поведінки індивідів.

Мовою сучасної економічної теорії інтереси індивіда описують системою його переваг. У сьогоднішньому розумінні економічна людина – це індивід з визначеною системою переваг, який діє у власних інтересах, намагаючись досягнути найкращого результату за наявних можливостей. Відповідно поширеним тлумаченням раціональності поведінки індивіда є узгодженість та послідовність його вибору. Альтернативний підхід пов'язаний із розумінням раціональності як теорії навмисної (цілеспрямованої) поведінки; згідно з ним раціональність відображає психологію «здорового глузду», тобто поведінку людей інтерпретують з огляду на їхні бажання й переконання.

З огляду на те, що завдання економічної науки полягає у поясненні функціонування ринків та інших проявів агрегованої поведінки індивідів, особливої ваги поняття раціональності набуває унаслідок використання у соціальному контексті. Одержання вагомих теоретичних результатів стає можливим завдяки поєднанню раціональності з такими базовими поняттями, як рівновага, конкуренція та повнота ринків. Важливою у цьому сенсі видається ідея, що раціональність є більшою мірою характеристикою багатьох типів інститутів, аніж індивідів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Arrow K. J. Rationality of Self and Others in an Economic System. *The Journal of Business*. 1986. Vol. 59. №4, Part 2. P. S385–S399.
2. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение. *Thesis*. 1993. № 1. С. 24–40.
3. Lazear P. E. Economic Imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115. №2. P. 99–146.
4. Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*. 1977. Vol. 6. №4. P. 317–344.
5. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture. *The American Economic Review*. 1978. Vol. 68. №2. P. 1–16.
6. Gigerenzer G., Selten R. Bounded Rationality. *The Adaptive Toolbox*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. 2001.
7. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*. 2003. Vol. 93. №5. P. 1449–1475.
8. Conlisk J. Why Bounded Rationality? *The Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. XXXIV. P. 669–700.
9. Blume L. E., Easley D. Rationality. URL: <http://tuvalu.santafe.edu/~leb/rat03.pdf> (дата звернення: 07.03.2018).
10. Vriend N. J. Rational behavior and economic theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1996. Vol. 29. P. 263–285.
11. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: The University of Chicago Press. 1976.

12. Sen A. Adam Smith and the contemporary world. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. 2010. Vol. 3. № 1. P. 50–67.
13. Da Silva J. V. S., Marin S. R. Limitations on the Perspective of Representative Economic Agent: Agent-Based Model's Alternative. URL: <http://economic-philosophy2017.weaconferences.net/files/2017/09/WEA-EconomicPhilosophyConference2017-Silva-and-Marin.pdf> (дата звернення: 07.03.2018).
14. Mill J. St. On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It. URL: <http://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP5.html> (дата звернення: 07.03.2018).
15. Persky J. The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic Perspectives*. 1995. Vol. 9. № 2. P. 221–231.
16. O'Boyle E. J. Requiem for Homo Economicus. *The Journal of Markets and Morality*. 2007. Vol. 10. № 2. P. 321–337.
17. Bentham J. An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. URL: <http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf> (дата звернення: 10.03.2018).
18. Graziano M., Schiliro D. Rationality and choices in economics: behavioral and evolutionary approaches. URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/35971/1/Graziano-MSchilir_D_Choice_and_Rationality_Jan2012.pdf (дата звернення: 07.03.2018).

REFERENCES

1. Arrow, K. J. (1986). Rationality of self and others in an economic system. *The Journal of Business*, 59(4), 385-399.
2. Becker, G. S. (1993). Economic analysis and human behavior. *Thesis, 1*, 24-40.
3. Lazear, P. E. (2000). Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(2), 99-146.
4. Sen, A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317-344.
5. Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. Richard T. Ely lecture. *The American Economic Review*, 68(2), 1-16.
6. Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). *Bounded rationality. The adaptive toolbox*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
7. Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
8. Conlisk, J. (1996). Why bounded rationality? *The journal of economic literature*, XXXIV, 669-700.
9. Blume, L. E., & Easley, D. (2007). *Rationality*. Retrieved from <http://tuvalu.santafe.edu/~leb/rat03.pdf>.
10. Vriend, N. J. (1996). Rational behavior and economic theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 29, 263-285.
11. Smith, A. (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Chicago: The University of Chicago Press.

12. Sen, A. (2010). Adam Smith and the contemporary world. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 3(1), 50-67.
13. Da Silva, J. V. S., & Marin, S. R. (2017). *Limitations on the perspective of representative economic agent: Agent-Based model's alternative*. Retrieved from <http://economic-philosophy2017.weaconferences.net/files/2017/09/WEA-EconomicPhilosophy-Conference2017-Silva-and-Marin.pdf>.
14. Mill, J. St. (1844). *On the definition of political economy; And on the method of investigation proper to it*. Retrieved from <http://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP5.html>.
15. Persky, J. (1995). The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221–231.
16. O'Boyle, E. J. (2007). Requiem for Homo Economicus. *The Journal of Markets and Morality*, 10(2), 321–337.
17. Bentham, J. (1789). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Retrieved from <http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf>.
18. Graziano, M., & Schiliro, D. (2012). *Rationality and choices in economics: behavioral and evolutionary approaches*. Retrieved from https://mpra.ub.uni-muenchen.de/35971/1/GrazianoMSchilir_D_Choice_and_Rationality_Jan2012.pdf.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 11.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

О. З. ВАТАМАНЮК

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка, Україна, г. Львів

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: КЛАССИЧЕСКИЙ И НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ

Выявлены особенности понимания рациональности поведения человека в рамках классической и неоклассической традиций. Показано, что в основе этого подхода лежит идея о преследовании индивидами собственных интересов, которые на языке современной экономической науки описывают системой их предпочтений. Отмечено, что особый вес понятие рациональности приобретает вследствие использования его в социальном контексте.

Ключевые слова: рациональность поведения индивидов, «экономический человек», собственные интересы, система предпочтений, максимизирующее поведение, согласованность выбора.

O. Z. VATAMANIUK

Doctor of Sciences (Economics), Professor, Professor of Economics Department, Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine, Lviv

RATIONALITY OF HUMAN BEHAVIOR IN ECONOMICS: CLASSICAL AND NEOCLASSICAL APPROACHES

Problem setting. Due to the instability of Ukrainian economy' development during last decade the role of scientifically based recommendations for the sustainable growth attaining is permanently increased. The efficiency of forecasts grounded on economic models to a great extent depends on the reasonability of the assumptions that lay in their basis. One of the key problems in this process concerns human behavior modeling.

Recent research and publications analysis. Different facets of the rationality of human behavior are considered in numerous studies. During two last decades, the progress of bounded rationality theories caused the renaissance of interest in this field. Still, the adherents of neoclassical approach find out persuasive arguments in favor of unbounded rationality in different contexts.

Paper objective. The purpose of this article is to trace the evolution of rational human behavior interpretation within classical and neoclassical traditions.

Paper main body. According to Nobel Prize winner K. Arrow, «economic theory, since it has been systematic, has been based on some notion of rationality.» Therefore it seems a proper idea to start with «The Wealth of Nations.» A. Smith started out the systematic analysis of the behavior of individuals who pursue their self-interests under competition. Since that time the interpretation of individual rationality as self-interests pursuing was laid down in the center of classical (and later – neoclassical) approach. At the end of XIX century to describe a hypothetical individual used by J. St. Mill for the analysis of economic decisions of humans his critics have implemented the term *economic man* or *Homo economicus*.

According to the «economic imperialism» point of view, the success of economics in the second part of the previous century is caused by its rigorous language and solid methodology; the starting point here is that rational individuals engage in maximizing behavior under given constraints. Maximization assumption means that clear and predictable behavioral responses to any stimulus become possible. Hence such approach to individual rationality allows making reliable predictions concerning new situations.

From the «technical» side individual self-interests are defined through the individual preferences. Consequently, *Homo economicus* is determined today as individual with defined preferences pursuing self-interest and trying to do the best given his opportunities. The emphasis on preferences results in understanding rationality as an individuals' consistency of choice. The alternative view is presented by the theory of intentional behavior based on «folk» psychology.

Some important questions are arising due to the role of preferences in interpreting rationality. These concern the possibility of «vicious circle», because of explaining behavior in terms of preferences which in turn revealed only by behavior, preferences stability and plausibility of assumption about single preference ordering. Still, these questions can be answered worthily within the neoclassical theory.

Conclusions of the research. The rationality assumption of some kind is one of the key elements of any theoretical construction in economics. Within classical and neoclassical approaches rationality is interpreted as self-interests pursuing by an individual with strictly defined preferences who is trying to do the best under given constraints. Since economics concerns mostly the explanation of aggregated rather individual behavior, the notion of rationality acquired special importance through its embedding in a social context. As a result, today is often suggested that rationality is more the feature of different types of institutions, in particular, markets, than individuals.

Short Abstract for the article

Abstract. The features of human behavior rationality' interpretations within classical and neoclassical traditions are studied. It is shown that in the core of this approach remains the idea that individuals pursue their self-interests, which are described by preferences ordering. It is underscored that special importance of the notion of rationality is acquired through its embedding in a social context.

Keywords: the rationality of human behavior, «economic man», self-interests, the system of preferences, maximizing behavior, consistency of choice.

Article details:

Received: 12 March 2018

Revised: 11 April 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 336.717

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-26

Ю. В. ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
директор Інституту управління і права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,

Україна, м. Київ

e-mail: t0710@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7155-8410>



Л. А. ЗВЕРУК

кандидат економічних наук, доцент кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Київського кооперативного інституту
бізнесу і права,

Україна, м. Київ

e-mail: lyudmila.zveruk@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6531-5896>



СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ¹

У статті досліджено основні аспекти засад інноваційного розвитку банківського бізнесу в Україні. Автори визначили ключові характеристики інноваційних моделей ведення банківського бізнесу, в основі яких лежить використання сучасних платіжних технологій, додатків та сервісів, а також окреслили перспективи побудови моделей на основі технології блокчейн та біометричних технологій.

¹ © Ткаченко Ю. В., Зверук Л. А., 2018. 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>.

Ключові слова: інноваційна стратегія банку, інноваційна модель, екосистема інноваційної діяльності, мобільний банкінг, технологія блокчейн, біометричні технології, додатки і сервіси.

JEL Classification: G21.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення впровадження інновацій є не тільки найважливішим фактором структурних перетворень в економіці, але й рушійною силою змін на ринку банківських послуг: передові банки набувають значних конкурентних переваг, мають можливість монопольно використовувати більш ефективні технології, і в такий спосіб формувати і привласнювати інтелектуальну ренту (джерело надприбутків). Створення та реалізація інноваційних моделей стає основою переходу до безперервно-го інноваційного процесу в практиці управління банківськими установами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань інноваційної діяльності банків з кожним роком займає все більшу частку в загальній структурі вивчення актуальних питань економічного розвитку. Велика увага приділяється вивченню сутності та методології впровадження банківських інновацій, зокрема, в роботах О. В. Золотарьової [1], С. Б. Єгоричевої [2]. Стадії та схема інноваційного процесу в банках висвітлені в роботах З. Шмігельської [3]. Аналіз сучасних технологій, зокрема хмарних сервісів, які використовуються в роботі передових банків, здійснено авторами О. Є. Камінським, О. В. Корзаченко, Н. К. Самченко [4]. Економічна ефективність інноваційної діяльності банків досліджена в роботах І. Я. Карчевої [5]. Проте вивчення окремих питань інноваційної діяльності банків не дозволяє розуміти технологічне обличчя сучасного банку та інноваційну модель його бізнес-діяльності, на що і направлене дане дослідження.

Формулювання цілей. Представлене дослідження направлене на аналіз специфіки банківських інновацій, визначення характеристик інноваційної стратегії банку, як основи формування інноваційних моделей, вивчення моделей ведення банківського бізнесу на основі впровадження інноваційних технологій та можливостей їх подальшої модернізації для формування нових надсучасних моделей.

Виклад основного матеріалу. Процес впровадження інновацій у банківську діяльність включає не тільки технічні чи технологічні розробки, появу нових банківських послуг, використання сучасних фінансових інструментів, але й нових форм бізнесу та сучасних методів роботи на ринку. Тобто йдеться про будь-які нововведення у всіх сферах банківської діяльності, які сприяють досягненню позитивного економічного або стратегічного ефекту, зо-

крема, зростанню клієнтської бази, збільшенню частки банку на ринку та скороченню витрат [1].

Інновації, що запроваджуються в банківському бізнес-середовищі, мають ряд особливостей. По-перше, банківські установи знаходяться під впливом системи регулювання та нагляду, що може обмежувати процес впровадження інновацій. По-друге, значна частина банківських інновацій є рішеннями, які запозичені із інших сфер суспільного виробництва, або викликані змінами у запитах клієнтів. По-третє, головним інструментом захисту інтелектуальної власності на інноваційні об'єкти банку є не патентний захист, а ноу-хау і авторські права. І останнє, банківські інновації базуються на прикладних, а не на фундаментальних наукових дослідженнях, що значно скорочує рівень витрат на інноваційну діяльність банків [6].

Визначені особливості вказують як на позитивні, так і на ризикові сторони запровадження інноваційних моделей розвитку, проте в цілому вони дозволяють сформулювати нові засади ведення банківського бізнесу, створюють нові споживчі цінності для клієнтів та забезпечують зростання конкурентоспроможності банку на фінансовому ринку. Слід також зауважити, що нововведення стають інновацією тільки з моменту завоювання ринку, тому ринкове середовище можна вважати критерієм і умовою того, що нововведення перетворюються в інновацію.

В основі розробки інноваційної моделі ведення банківського бізнесу лежить інноваційна стратегія банку. Остання є завжди унікальною, оскільки кожен банк має власну, відмінну від інших банків ресурсну базу та інтелектуальний потенціал, власні методи, принципи й заходи досягнення визначених цілей розвитку [3].

Розробка та впровадження інноваційної стратегії нерозривно пов'язані з визначенням умов її практичної реалізації, відповідності можливостям технологічного та нормативного середовища банку, запитам клієнтів. Особлива увага звертається на визначення видів та рівня ризиків, які можуть супроводжувати реалізацію інноваційного проекту чи з'явитися по мірі впровадження нововведення, оцінюється їх вартість та можливість мінімізації. Окрім цього, враховується вплив нових фінансових продуктів на стан і структуру балансу банку, показники його ліквідності та на роботу інших підрозділів банку [2].

Результати таких оцінок допомагають визначити економічний ефект від запровадження інновацій, який можна оцінити при оптимізації процесів через скорочення витрат часу, праці, матеріалів чи шляхом маркетингових досліджень обсягу попиту та пропозиції на новий банківський продукт у порівнянні із розміром встановлених тарифів на нього.

Розроблена інноваційна стратегія є основою формування інноваційних моделей ведення банківського бізнесу. Найбільш поширеними серед них прийнято вважати: «Розумний багатоканальний банк», «Соціально зорієнтований банк» і банк у вигляді «Фінансової/нефінансової цифрової екосистеми» [7].

Більшість банків дотримуються моделі «Розумний багатоканальний банк». Така модель базується на мультिकанальній інтеграції, що фокусується на цифрових каналах і інтегрованій архітектурі.

Можна виділити такі основні елементи даної моделі:

1. Надсучасна мультिकанальна інтеграція, що зосереджена на цифрових каналах та інтегрованій архітектурі.
2. Всеохоплююча аналітика, яка заснована на вискоєфективному зборі інформації про клієнтів, мікросегментації і прогнозного моделюванні для створення збалансованого портфеля банківських продуктів.
3. Управління в режимі реального часу, покликане підвищувати рівень конверсії вхідних звернень.
4. Інноваційні консультативні послуги, пов'язані з використанням цифрових каналів та персональної аналітики.
5. Продуктові пропозиції та цінові схеми, засновані на мікросегментах і оптимізовані під особливості цифрового каналу.

Модель «Розумного багатоканального» банкінгу використовують найбільші банки в Україні, зокрема, ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ КБ «ПриватБанк», АТ «УкрСиббанк» та інші банки, які забезпечують клієнтам багатоканальне обслуговування в режимі 24/7. Так, загальнодоступними інноваційними сервісами ПАТ «Державний ощадний банк України» сьогодні є: мобільний-банкінг «Ощад 24/7» та веб-банкінг «Ощад 24/7». Мобільний банкінг надає можливість клієнтам керувати власними рахунками, здійснювати платежі та переказувати кошти за допомогою мобільного телефону, а веб-банкінг дозволяє без відвідувань банку контролювати стан власних рахунків та здійснювати банківські операції цілодобово з будь-якої точки світу, де є доступ до мережі Інтернет [8].

Зараз використання смартфонів значно розширило можливості мобільного банкінгу. Мобільний телефон починає замінювати пластикову картку як засіб платежу. Так, клієнти ПриватБанку і Альфа-Банку можуть оплачувати товари на касі за допомогою мобільних телефонів. При цьому їм доступні найсучасніші платіжні технології: NFC, QR-коди і GPS. Зокрема, технологія бездротового високочастотного зв'язку малого радіусу дії NFC дозволяє завантажувати в смартфон платіжні реквізити й розраховуватися за товари, проводячи телефоном над POS-терміналом. Тобто ідентифікація клієнта відбувається за допомогою NFC-чипів, які вмонтовані в телефон.

Для захисту від ризиків та безпечності зберігання даних про мобільні транзакції банки пропонують використовувати клієнтам такі сучасні інновації, як додатки та сервіси. Такий додаток, як LiqPay від ПриватБанку, зберігає всю інформацію про платежі в хмарі (технологія HCE), а сервіс Alfa-smart від Альфа-банку зберігає номери кредитних карт на SIM-карті телефону завдяки співпраці з компанією Київстар. Окрім цього, додаток LiqPay і Приват24 дозволяють оплачувати покупки, скануючи QR-коди обраних товарів за допомогою смартфона клієнта, а також самостійно створювати QR-код для оплати товарів на касі. У такому коді зашифровано номер мобільного, прив'язаного до електронного гаманця, що дозволяє навіть зняти гроші з банкомату.

Сьогодні банки та фірми, що надають Інтернет-послуги в Україні, є найбільшими споживачами хмарних сервісів усіх типів (IaaS/PaaS/SaaS). Загалом у 2016 р. кількість українських суб'єктів господарювання, які використовували хмарні послуги у своїй діяльності, зросла на 14% порівняно з 2013 р., і склала 48% від загальної їх кількості. Банки, як правило, передають вторинну ресурсномістку послугу хмарним мережам і використовують хмарні центри обробки даних як резервні області або як випробувальний майданчик для нових послуг. Розміри хмарних сервісів в Україні знаходяться на ранньому етапі розвитку, але очевидно, що в найближчі п'ять років цей сегмент буде швидко зростати й досягне провідних позицій порівняно з іншими областями інформаційних і комунікаційних технологій [4].

Актуальним для українських банків залишається впровадження такої інноваційної моделі, як «Соціально орієнтований банк», що дозволяє встановити тісний зв'язок між банком і клієнтом шляхом використання соціальних медіа з метою визначення вподобань існуючих клієнтів, залучати нових споживачів та швидко реагувати на зміни у фінансовому середовищі.

Використання соціальних мереж у діяльності банків доцільно проводити в декількох напрямках [9]:

1) створення маркетингового каналу, що дозволяє рекламувати та продавати новий продукт у соціальних мережах, а також відстежувати й підтримувати репутацію банку;

2) підтримка клієнтів через проактивне спілкування, консультування, розв'язання проблем клієнтів і надання допомоги у фінансових питаннях;

3) проведення соціальних платежів за допомогою спеціальних додатків до соціальних мереж, розроблених банківською або небанківською фінансовою установою, що дозволить у режимі реального часу здійснювати мікроплатежі між користувачами соціальної мережі;

4) використання соціальної CRM системи, що дасть можливість отримувати дані, які характеризують інтереси інтернет-спільноти для оцінки вподобань клієнтів;

5) запровадження скорингових систем, побудованих на даних із соціальних мереж, – це оцінка кредитоспроможності, заснована на даних профілю у соціальних мережах, репутації користувача, рівня довіри користувачів один до одного;

б) можливість здійснення соціального кредитування та заощадження.

Отже, якщо більшість банків сегментує ринок банківських послуг за стандартними критеріями (середній дохід, рівень крос-продажів тощо), то соціально орієнтований банк розробляє індивідуальні умови взаємодії з клієнтами, враховує інтереси та наміри клієнтів, аналізує їх комунікації та дії в соціальних медіа. Це дає можливість групувати клієнтів за спільними інтересами, підтримувати з ними постійний діалог, пропонувати банківські продукти, яких споживачі дійсно потребують, і в той час, коли це потрібно.

Вивчаючи потреби клієнтів та захопившись ідеєю переносної електроніки, Альфа-банк запропонував своїм вкладникам Alfa-Watch – гібрид годинника і платіжної карти. У пристрої знаходиться зменшена в кілька разів безконтактна платіжна карта, яка дозволяє оплачувати товари на касі піднесенням руки до терміналу. ПриватБанк разом із традиційними платіжними картками випускає гнучкі карти-наклейки Pay Pass, які можна приклеїти на задню панель телефону минулих поколінь та імітувати мобільні платежі. Інноваційна послуга Pay Pass – це миттєва оплата за безконтактною технологією. Достатньо піднести картку з логотипом Pay Pass до зчитувального пристрою на касі, і покупку буде оплачено [10]. Обидва рішення працюють за принципом звичайних платіжних карт із мікрочипом, які сьогодні випускають багато вітчизняних банків.

Використовуючи модель «Фінансової/нефінансової цифрової екосистеми», залежно від наявного у нього платіжного рішення та технологічної платформи, банк стає частиною цифрової екосистеми. Така модель за допомогою мобільних технологій просуває послуги, які не обмежені рамками традиційних банківських продуктів.

Основними складовими такої банківської моделі є:

1. Мобільні платежі, засновані на технології NFC або мобільного гаманця, що підсилює конкурентоспроможність банку в сфері платежів та допомагає збільшувати кількість клієнтів.

2. Інноваційні послуги, які удосконалені інструментами мобільної комерції і сфокусовані на фінансових і нефінансових пропозиціях, мобільному маркетингу, мобільній лояльності і мобільній аналітиці.

3. Партнерство з небанківськими установами і створення спільного контенту.

Екосистема інноваційної діяльності може розглядатись як динамічна система для відкритої та активної взаємодії з клієнтами з метою спільного по-

шуку ідей та можливостей впровадження банківських інновацій і просування їх на ринку. Тобто в умовах екосистеми структурний підрозділ з інноваційної діяльності працює у тісній взаємодії із інвесторами, розробниками інновацій, клієнтами, кінцевими споживачами новітніх послуг, постачальниками сервісних послуг, аналітиками, маркетингологами як на етапі проектування, так і в процесі просування на ринку [11].

Нововведенням, яке дозволяє задовольнити сучасні запити, є додаток AirPay, використовуючи який, клієнти ПриватБанку можуть оплачувати товари в будь-якому типі платіжного терміналу з будь-якого смартфона. Для цього покупцеві необхідно тільки вказати магазин, в якому він знаходиться, вибрати карту з мобільного гаманця і вказати суму. Касовий апарат автоматично проводить платіж, або додаток може згенерувати числовий код із платіжною інформацією, який повідомляється касиру для введення в систему і здійснення платежу.

Зараз шляхом використання технології мобільного гаманця, створивши спільний контент з нефінансовими установами, банк стає для клієнтів «єдиним вікном», за допомогою якого вони задовольняють свої фінансові і нефінансові потреби. Так, клієнти УкрСиббанку, які є держателями карток Mastercard, отримують переваги у використанні безконтактних платежів на основі сервісу Android Pay від Google. УкрСиббанк одним із перших українських банків запровадив досить надійний інструмент розрахунків за допомогою смартфона в один дотик на основі даного сервісу. Можливість використання інноваційного сервісу виникла у зв'язку з раніше запущеною в Україні глобальною цифровою платформою Mastercard Digital Enablement Service (MDES), завдяки якій створюється унікальний шифр (токен), що дозволяє досягти максимального рівня захисту платіжної транзакції [12].

Українські банки пропонують використовувати смартфони не тільки для оплати товарів і послуг, але й для прийому платежів. Мобільний еквайринг для бізнесу пропонують два українські банки – Райффайзен Банк Аваль (PayMeUkraine) і ПриватБанк (iPay). Обидва банки випускають картридери, які приєднуються до смартфона за допомогою роз'єму для навушників. У комплекті зі спеціальним додатком пристрої дозволяють кур'єрам, таксистам і невеликим торговим точкам приймати до оплати пластикові картки. Завдяки міні-терміналам ПриватБанку спільно зі стартапом Poster вдалося створити повноцінну касу на смартфоні або планшеті. Вся інформація про торгові операції зберігається в хмарі, а безготівкові платежі проходять через мобільний POS-термінал. Каса може замінити традиційні системи ведення обліку в ресторанах і магазинах [13].

Надсучасним напрямом удосконалення управління банківськими послугами стало рішення національного рівня створити, за ініціативи ПАТ «Дер-

жавний ощадний банк України», платформу OschadBankID. Дана платформа є засобом ідентифікації та верифікації користувача банківської картки державними органами, що дозволяє отримувати адміністративні послуги в on-line режимі. Використовуючи електронний цифровий підпис, клієнт може оформити дозвільні документи навіть на відкриття та ведення власного бізнесу. Таке нововведення покращить інвестиційний клімат у країні, мінімізує корупційну складову у взаємовідносинах громадян та бізнесу з державними органами [8].

В умовах фінансових потрясінь та нестабільності фінансових ринків заporукою збереження позицій банку на ринку є, в першу чергу, скорочення витрат, збільшення швидкості транзакцій і мінімізація кредитних ризиків. Тому для банків важливим залишається пошук нової інноваційної моделі, яка б задовольнила вимоги сьогодення. У зв'язку з цим низка українських банків працює над переходом до технології «блокчейн», яку можна використати для управління на всіх напрямках, зокрема перевести на неї як управління ядром банку (core banking system), так і напрями роботи з клієнтами.

Блокчейн представляє собою певну базу даних для запису і перевірки операцій. Користувачі діляться на звичайних (створюють нові записи про здійснення певних операцій) і майнерів (акумулюють і перевіряють записи, створюють і розсилають блоки по мережі). Видалити інформацію про транзакції або відредагувати її неможливо, що захищає від ризиків. Окрім цього, застосування даної технології дозволяє використовувати передове кешування і шифрування, коли всі дані знаходяться у багатьох учасників мережі. Майже на кожному з комп'ютерів даної мережі знаходиться копія всіх блоків, тому зламати блокчейн неможливо, що робить дану технологію однією з найбезпечніших у світі.

Зростання безготівкового грошового обороту за допомогою технології блокчейн підвищує прозорість кожної операції. Якщо раніше банк тільки фіксував зняття грошей з рахунку клієнта, але не знав, з якою ціллю, то з появою банківських карт стало ясно, де відбулося зняття грошей, але не зрозуміло на що. При застосуванні системи блокчейн у протоколі буде перераховано, на які саме цілі клієнт витратив кошти. Окрім цього, усі протоколи про, наприклад, покупки клієнта у всіх торговельних мережах будуть зберігатись та накопичуватись. Такий підхід дозволяє перейти до цифрової технології під назвою «Big data», тобто збір, накопичення, обробка та використання великих масивів інформації.

Як свідчать оцінки фахівців американського банку Goldman Sachs, впровадження технології блокчейн (а саме на її основі працює криптовалюта біткоїн) в операціях клірингу і розрахунків на ринку акцій заощадить світовим банкам близько \$ 6 млрд на рік, насамперед шляхом скорочення кількості

працівників і витрат на ІТ [14]. Застосування блокчейн допоможе прибрати дублюючі елементи, скоротити цикл розрахунків і ризики, знизити операційні витрати, упередити підозрілі транзакції з відмивання грошей.

Для цього потрібно буде створити розподілені бази, які будуть зберігатися на комп'ютерах учасників ланцюжка, тоді як зараз фінансові організації працюють із централізованими базами даних, які зберігаються на фізичних серверах або в хмарі. Використання технології блокчейн у банках буде доцільним для проведення внутрішніх взаєморозрахунків, а також у здійсненні міжбанківських транзакцій. З ініціативою запровадження технології блокчейн для міжбанківських розрахунків вийшла компанія Visa. За допомогою так званих розумних контрактів і блокчейнів можна створити швидку, надійну і недорогу систему функціонування міжбанківських платежів. Прихильники технології блокчейн запевняють, що вона радикально спростить процес здійснення платежів по всьому світу. До компаній, які вивчають можливості запровадження технології блокчейн у сферу фінансових послуг, належать BTL Group, Digital Asset Holdings, Chain, Symbiont і консорціум R3, що складається з більш ніж 50 банків. Крім того, використання блокчейн допоможе банкам знайти реальну альтернативу досить дорогій системі SWIFT. Вітчизняний ПАТ КБ «ПриватБанк», з 2015 р. використовує технологію для шифрування трафіку в додатках Приват 24 і sender та електронного підпису транзакцій, відкрив для клієнтів 1,5 млн гаманців біткоїн. Окрім цього, в банку здійснюється тестування сервісу нового покоління оголошень, який буде представлений смарт-контрактами на стику bitcoin-corezoid [15].

Проте про повний перехід на технологію блокчейн українських банків ще рано говорити, оскільки вона не достатньо вивчена та її застосування тісно пов'язане з використанням криптовалют, що буде вимагати регулювання та додаткового інвестування для вирішення технологічних проблем.

Кілька українських банків також планують підключення до технології Ripple. Дана технологія орієнтована на фінансові установи і вже активно використовується в трьох західних банках. Вона представляє собою одночасно платіжну систему, валютну біржу і мережу грошових переказів. Її застосування дозволить банкам переказувати кошти по всьому світу миттєво і практично безкоштовно. Інновації у сфері платежів можуть значно спростити оплату товарів і грошові перекази. Більш того, сучасні технології позитивно впливають на імідж банку і клієнтів [13].

Ще одним напрямом скорочення витрат фінансових компаній до 50%, при віддаленому кредитуванні фізичних осіб, стає використання біометричних технологій. Біометрія значно розширює спектр надання фінансових послуг он-лайн. Сьогодні фінансові компанії зберігають і обробляють біометричні

дані своїх клієнтів, керуючись законом про персональні дані, але можливо така необхідність скоро відпаде, що дозволить банкам оптимізувати витрати і запропонувати користувачам більше фінансових сервісів. Так, ПриватБанк будує сервіс суворої ідентифікації особистості в Інтернеті, щоб задовольняти вимогам KYC/AML, платіжних систем і регуляторів, що дозволить проводити в Інтернет-мережі транскордонні транзакції. Для підвищення безпеки платежів в Інтернеті ПриватБанк може попросити учасника транзакції надіслати своє фото навіть з камери смартфона і порівняти його із зображенням у базі.

Альфа-банк для зручності своїх вкладників пропонує систему розпізнавання мови. Ця технологія не пов'язана з безпекою, але дозволяє поліпшити досвід звернення до call-центрів. Тепер клієнтам не потрібно слухати автовідповідач і натискати клавіші на телефоні для отримання інформації. Досить дати голосову команду з ключовим словом і система автоматично сформує відповідь на запит.

На користь біометричних технологій говорять їх швидка окупність, простота впровадження в існуючу інфраструктуру, автоматизація обслуговування та нові можливості для користувачів. Наприклад, за допомогою відбитка пальця можна безготівковим способом оплатити покупки. Відбиток пальця робить непотрібним фізичну наявність пластикової карти при користуванні банкоматами, полегшує доступ до терміналів самообслуговування, депозитних осередків.

Висновки. Комерційна діяльність банків повинна базуватись на постійному впровадженні інновацій, які є джерелом їх конкурентоспроможності. Банківські інновації можна розглядати як кінцевий результат процесу модернізації всіх сторін життєдіяльності банку, який полягає в удосконаленні банківських продуктів і послуг, бізнес-процесів, маркетингу та сервісу, задля збереження конкурентних позицій на фінансовому ринку. Роль науки принципово змінюється, вона перетворюється із джерела інноваційних ідей на інструмент розв'язання проблем, які виникають на будь-якому етапі інноваційного процесу та діяльності банку в цілому. Досвід передових банків України засвідчує, що впровадження інноваційної моделі сприяє органічному зростанню банку, максимізує можливості існуючих бізнес-напрямів та дозволяє створювати нові і генерує додаткові потоки доходів та підвищує ліквідність банку.

Отже, перехід на інноваційні моделі ведення банківського бізнесу дозволить українським банкам:

– покращити якість банківських продуктів і послуг, додати їм нових споживчих властивостей, збільшити частку банку на фінансовому ринку;

- підвищити ефективність роботи банку шляхом економії на витратах, що сприятиме покращенню операційної, фінансової, маркетингової, технологічної, кадрової та організаційної роботи банків [5];
- оптимізувати рівень ризиків та підвищити ліквідність банківських установ через збільшення інноваційних продуктів у продуктовій лінійці;
- досягти економічних, соціальних і стратегічних ефектів, що виражається у зміцненні ринкової позиції банку, зростанні рівня задоволення потреб споживачів у інноваційних продуктах і послугах та виходу банку на якісно новий технологічний рівень розвитку;
- вивести банки на міжнародний фінансовий ринок завдяки використанню інновацій міжнародного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Золотарьова О. В., Чекал А. А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 112–115.
2. Єгоричева С. Б. Методологічні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках. *Вісник Національного банку України*. 2011. № 1. С. 53–57.
3. Шмігельська З. Банківські інновації: суть, необхідність і розвиток. *Вісник Національного Банку України*. 2014. № 2. С. 34–41.
4. Kaminsky O., Korzachenko O., Samchenko N. Cloud computing concept in Ukraine: a study of innovative development. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 167(9–10). С. 28–31. doi: 10.21003/ea.V167-06.
5. Карчева І. Я. Економічна ефективність інноваційної діяльності банків: дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2016. 210 с.
6. Бильк О. И., Дребот Н. Н. Современные тенденции инновационного развития банков Украины. URL: <https://ter.polessu.by/bitstream/123456789/10223/1/2.pdf> (дата звернення: 07.03.2018).
7. Три инновационные модели банкинга. URL: http://iee.org.ua/ru/prog_info/23209/ (дата звернення: 12.01.2018).
8. Офіційний сайт ПАТ «Державний ощадний банк України». URL: <http://www.oschad-bank.ua/ua/press-service/news/4336627/> (дата звернення: 12.01.2018).
9. Кинг Бретт. Банк 2.0. Как потребительское поведение и технологии изменят будущее финансовых услуг / [пер. с англ. М. Мацковской]. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. 512 с.
10. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/platezhnie-karty/platezhnie-karty-panypass> (дата звернення: 12.01.2018).
11. Hanssen G. K. A longitudinal case study of an emerging software ecosystem: implications for practice and theory. *J. Syst. Softw.* 2011. No. 85. 1455–1466 pp.
12. Офіційний сайт АТ «УкрСиббанк». URL: <https://ukrsibbank.com/ua/personal/news/405121/> (дата звернення: 12.01.2018).
13. Інновації українських банків: смартфони, годинники і селфі. URL: <http://svb.ua/news/innovatsii-ukrainskikh-bankiv-smartfoni-godinniki-i-selfi?page=40> (дата звернення: 03.02.2018).

14. Goldman Sachs: технологія blockchain сэкономит банкам до 6 млрд долларов в год. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/376715/goldman-sachs-tehnologiya-blockchain-sekonomit-bankam-do-6-mlrd-dollarov-v-god> (дата звернення: 03.02.2018).
15. Как украинские банки будут использовать технологию блокчейн. URL: <https://ain.ua/2016/06/09/kak-ukrainskie-banki-budut-ispolzovat-tehnologiyu-blockchain> (дата звернення: 01.02.2018).

REFERENCES

1. Zolotareva, O. V., & Waiting, A. A. (2016). Innovatsiini bankivski produkty ta spetsyfika yikh uprovdzhennia v Ukraini [Innovative banking products and the specifics of their implementation in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of the Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 16, ch. 1, 112-115 [in Ukrainian].
2. Egoricheva, S. B. (2011). Metodolohichni zasady orhanizatsii innovatsiinoho protsesu v komertsiinykh bankakh [Methodological principles of organization of innovation process in commercial banks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 1, 53-57 [in Ukrainian].
3. Shmigelska, Z. (2014). Bankivski innovatsii: sut, neobkhdnist i rozvytok [Banking innovations: the essence, necessity and development]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 2, 34-41 [in Ukrainian].
4. Kaminsky, O., Korzachenko, O., & Samchenko, N. (2017). Cloud computing concept in Ukraine: a study of innovative development. *Economic Annals-XXI*, 167(9-10), 28-31. doi: 10.21003/ea.V167-06.
5. Karcheva, I. Ya. (2016). *Ekonomichna efektyvnist innovatsiinoi diialnosti bankiv [Economic efficiency of innovation activity of banks]* (PhD thesis). Kyiv [in Ukrainian].
6. Bilyk, O. I., & Drebot, N. N. (2016). *Sovremennyye tendentsii innovatsionnogo razvitiya bankov Ukrainy [Modern tendencies of innovative development of Ukrainian banks]*. Retrieved from <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/10223/1/2.pdf> [in Russian].
7. *Tri innovatsionnyye modeli bankinga [Three innovative banking models]*. (n.d.). Retrieved January 12, 2018, from http://iee.org.ua/en/prog_info/23209/ [in Russian].
8. Ofitsiynyi sait PAT «Derzhavnyi oshchadnyi bank Ukrainy» [Official site of PJSC «State Savings Bank of Ukraine»]. (n.d.). Retrieved January 12, 2018, from <http://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/4336627/> [in Ukrainian].
9. King, B. (2012). *Bank 2.0. Kak potrebitelskoye povedeniye i tekhnologii izmenyat budushcheye finansovykh uslug [Bank 2.0. How consumer behavior and technology will change the future of financial services]*. Moskva: ZAO «Olympus-Business» [in Russian].
10. Ofitsiynyi sait PAT KB «PryvatBank» [Official site of PJSC CB «PrivatBank»]. (n.d.). Retrieved January 12, 2018, from <https://privatbank.ua/platezhnie-karty/platezhnie-karty-paypass> [in Ukrainian].
11. Hanssen, G. K. (2011). A longitudinal case study of emerging software ecosystem: Implications for practice and theory. *J. Syst. Softw.*, 85(7), 1455-1466.

12. Ofitsiyni sait AT «UkrSybbank» [Official site of JSC «UkrSibbank»]. (n.d.). Retrieved January 12, 2018, from <https://ukrsibbank.com/en/personal/news/405121/> [in Ukrainian].
13. *Innovatsii ukrainskykh bankiv: smartfony, hodynnyky i selfi [Innovations of Ukrainian banks: smartphones, watches and sephi]*. (n.d.). Retrieved February 03, 2018, from <http://svb.ua/news/innovatsii-ukrainskikh-bankiv-smartfoni-godinniki-i-selfi-?hl=en&page=40> [in Ukrainian].
14. *Goldman Sachs: tekhnologiya blockchain sekonomit bankam do 6 mlrd dollarov v god [Goldman Sachs: blockchain technology will save banks up to \$ 6 billion a year]*. (n.d.). Retrieved February 03, 2018, from <https://news.finance.ua/en/news/-/376715/goldman-sachs-tehnologiya-blockchain-sekonomit-bankam-do-6-billion-dollar-v-god> [in Russian].
15. *Kak ukrainskiye banki budut ispolzovat tekhnologiyu blokcheyn [How will Ukrainian banks use the technology of blocking]*. (2016). Retrieved from <https://ain.ua/2016/06/09/kak-ukrainskie-banki-budut-ispolzovat-texnologiy-blockchain> [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 25.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 07.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

Ю. В. ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент, директор Інститута управління і права Національного юридического університету імені Ярослава Мудрого, Україна, г. Київ

Л. А. ЗВЕРУК

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансов, банківського дела і страхування Київського кооперативного інститута бізнеса і права, Україна, г. Київ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

В статье исследованы главные аспекты основ инновационного развития банковского бизнеса в Украине. Авторы определили ключевые характеристики инновационных моделей ведения банковского бизнеса, в основе которых лежит использование современных платежных технологий, приложений и сервисов, а также очертили перспективы построения моделей на основе технологии блокчейн и биометрических технологий.

Ключевые слова: инновационная стратегия банка, инновационная модель, эко-система инновационной деятельности, мобильный банкинг, технология блокчейн, биометрические технологии, приложения и сервисы.

Yu. V. TKACHENKO

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Director of the Institute of Management and Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kyiv

L. A. ZVERUK

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Ukraine, Kyiv

MODERN TECHNOLOGIES AS THE BASIS OF THE INNOVATIONAL MODEL FOR DEVELOPMENT OF BANKING BUSINESS

Problem setting. In today's conditions, the introduction of innovations is not only the most important factor in structural changes in the economy, but also the driving force behind changes in the market of banking services. The introduction of innovations becomes a key factor in market competition, allowing advanced banks to earn extra profits through the appropriation of intellectual rents generated by the monopoly use of more efficient technologies. An important feature of modern economic growth is the transition to a continuous innovation process in the practice of banking institutions, by creating and implementing innovative banking business models.

Recent research and publications analysis. The research of issues of innovative activity of banks with each passing year takes an increasing part in the general structure of the study of topical issues of economic development. Much attention is paid to the study of the essence and methodology of the introduction of banking innovations, in particular in the works of O. V. Zolotareva, S. B. Yegorichevoy. The stages and scheme of the innovation process in banks are highlighted in the works of Z. Shmigelska. Analysis of modern technologies, in particular cloud services, used in the work of advanced banks, was carried out by O. Ye. Kaminsky, O. V. Korzachenko, N. K. Samchenko. The economic efficiency of innovation activity of banks was investigated in works by I. Ya. Karcheva. However, the study of individual issues of the innovative activities of banks does not allow us to understand the technological face of a modern bank and an innovative model of its business activities, as directed by this study.

Paper objective. The presented research is aimed at analyzing the specifics of banking innovations, defining characteristics of the bank's innovation strategy as the basis for the formation of innovative models, studying the models of banking business on the basis of

the introduction of innovative technologies and opportunities for their further modernization to form new, up-to-date models.

Paper main body. Innovations that are introduced into banking activities have a number of features, but surpass their positive impact, which is reflected in the increase in efficiency, growth in liquidity and the possibility of entering the international financial level.

The reorientation to innovative models of banking business, such as: «Smart multi-channel bank», «Socially-oriented bank» and «Financial / non-financial digital ecosystem», becomes a key factor in raising and implementing the bank's competitive potential. Use of the most advanced payment technologies: NFC, QR codes and GPS; Applications LiqPay, AirPay and Android Pay service; PayPass services; technology of blockchain and biometric technologies is a condition not only for obtaining super profits from monopoly use of new technologies, but also as a basis for effective work of banks in the conditions of the formation of a new technological order.

Most banks adhere to the Smart Multi-Channel Bank model, based on multi-channel integration, which focuses on digital channels and integrated architecture. Today, the use of smartphones has significantly expanded the possibilities of mobile banking. The mobile phone begins to replace the plastic card as a means of payment.

The innovative model «Socially-oriented bank» allows establishing close connection between the bank and the client by using social media in order to determine preferences of already existing customers, the possibility of attracting new consumers and a quick response to changes in the financial environment.

Using the «Financial / Non-financial Digital Ecosystem» model, a bank becomes part of a digital ecosystem, depending on its payment solution and technology platform. This model uses the power of mobile technology to offer services that are not limited to traditional banking products. Today, thanks to the use of mobile wallet technology and creating joint content with non-financial institutions, the bank becomes a «single window» for customers to meet their financial and non-financial needs. Today, banks in Ukraine are the largest consumers of cloud services of all types (IaaS / Paas / SaaS).

A number of Ukrainian banks are working on the transition to «blockchain» technology on the basis of which it is possible to build all the work of the bank, in particular, the work of the core banking system, and work with clients. This technology can be used for internal settlements, as well as for interbank transactions. The use of blockchain will help eliminate duplicating elements, shorten the cycle of settlements and risks, and reduce operating costs.

Ukrainian banks are interested in applying biometrics, which significantly expands the range of financial services provided online. In favor of biometric technologies speak of their quick payback, ease of implementation in the existing infrastructure of the bank, automation of services and new opportunities for users.

Thus, the experience of Ukraine's leading banks shows that the introduction of an innovative model contributes to the organic growth of the bank, maximizes the opportunities of existing business directions and allows creating new ones and generates additional revenue streams and increases the bank's liquidity.

Conclusions of the research. The transition to innovative banking business models will allow Ukrainian banks:

- to improve the quality of banking products and services, add new consumer properties and increase the bank's share in the financial market;
- to improve the efficiency of the bank due to cost savings, which will improve the operational, financial, marketing, technological, personnel and organizational work of banks;
- to achieve optimization of the level of risks and increase liquidity of banking institutions due to the increase of innovative products in the product line of the bank;
- to achieve economic, social and strategic effects, which is expressed in strengthening the market position of the bank, increasing the level of satisfaction of consumers' needs in innovative products and services, and leaving the bank at a qualitatively new technological level of development;
- to bring banks to the international financial market through the use of innovations of international character.

Short Abstract for an article

Abstract. The article explores the main aspects of the foundations of innovative development of banking business in Ukraine. The authors determined the key characteristics of innovative models of banking business based on the use of modern payment technologies, applications and services, and outlined the prospects for building models based on blockchain technology and biometric technologies.

Key words: innovative strategy of the bank, innovative model, ecosystem of innovation activity, mobile banking, blockchain technology, biometric technologies, applications and services.

Article details:

Received: 25 March 2017

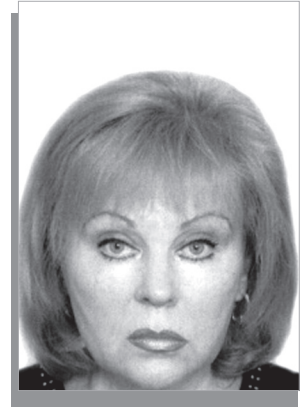
Revised: 07 April 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 331.101.264.2:005.35
DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-42

Л. О. УКРАЇНСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри політичної економії
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця,
Україна, м. Харків
e-mail: ukrainskalarisa@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4567-0310>



ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ КОРПОРАЦІЇ: СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ¹

Розкрито особливості формування людського капіталу, адекватні змінам змісту і характеру діяльності людей та сучасним вимогам технологічної основи постіндустріального суспільства. Представлено точку зору на співвідношення категорій «людський капітал» і «робоча сила», досліджено деякі питання формування системи мотивацій нарощування людського капіталу індивіда.

Ключові слова: людський капітал, робоча сила, інвестиції у людський капітал, мотивація нарощування людського капіталу.

JEL Classification: K0, G34, M1.

Постановка проблеми. Якісні зміни характеру і змісту праці, що спричиняються процесами подальшого усупільнення виробництва, зокрема у корпоративному секторі економіки, розвиток робочої сили, особливості її функціонування як людського капіталу, потребують подальших досліджень категорії «людський капітал», зокрема з точки зору ускладнення структури і зміни співвідношення складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний етап формування концепції людського капіталу, що спирається на основоположні висновки класиків політичної економії про сутність робочої сили та її роль у суспільному виробництві, а також виділення цієї концепції як самостійної течії світової

¹ © Українська Л. О., 2018. 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>.

економічної думки закладено нобелівськими лауреатами з економіки Г. Беккером, Т. Шульцем [1; 2]. Актуальність подальшого дослідження цих питань обумовлена, з одного боку, необхідністю уточнення сутності категорії в зв'язку зі змінами у суспільному виробництві, з другого – появою в її змісті нових аспектів, спричинених зростаючим інтересом до активізації інтелектуальних і творчих здібностей людини.

Формулювання цілей. Метою статті є характеристика сучасних складових формування і мотивацій нарощування людського капіталу корпорації.

Виклад основного матеріалу. Подальший розвиток суспільного виробництва обумовлює характерні істотні зміни факторів виробництва, і особливо це стосується їх якісних характеристик. Трансформація технологічної основи адекватна постіндустріальному суспільству і зорієнтована на задоволення якісно нових потреб, зокрема інформаційного характеру, поширення автоматизації та кібернетизації, поряд зі зростаючою прискореними темпами соціалізацією виробництва, є результатом взаємодії взаємозалежних процесів розвитку речовинних і людського факторів виробництва, і водночас пред'являє нові вимоги до цих факторів виробництва. Особливо це стосується робочої сили як визначальної у всіх прогресивно спрямованих процесах розвитку, яка і в цій взаємодії відіграє провідну роль, наповнюється принципово новими складовими і набуває характеру людського капіталу.

Серед особливостей, що формують людський капітал індивіда, зберігають своє безсумнівне значення традиційні соціально-економічні характеристики робочої сили. Це рівень освіти та її відповідність посаді, кваліфікація, наявність відповідного практичного досвіду роботи в колективі, стан здоров'я та ін. Характер виробничих і соціально-економічних процесів, що є відповіддю на зміни в структурі системи суспільних потреб, спричиняє подальший якісний розвиток речовинних факторів і адекватні технологічним зрушенням зміни змісту праці працівників. Основною організаційною формою первинної структурної ланки національного господарства, у якій ефективно реалізуються ці процеси, є сучасна корпорація. У свою чергу поглиблення усупільнення виробництва і праці визначає й відповідні зміни характеру праці. Основою змін у характері праці є розвиток відносин власності, укрупнення масштабів виробництва, як наслідок посилення суспільного характеру праці, і залежності її результатів від сумісних дій, можливість пайової участі у корпоративній власності тощо, а істотні якісні зміни у технологічному рівні виробництва висувають посилені вимоги до змісту праці, що, у свою чергу, обумовлює необхідність постійного нарощування людського капіталу.

Ряд учених-економістів розділяє поняття робоча сила і людський капітал, з чого очевидно випливає, що робоча сила дана людині природою, а людський капітал – результат вкладень у робочу силу. Як основний аргумент виділяється

факт отримання носієм робочої сили додаткового доходу від використання особистісного людського капіталу [3; 4]. Детальний аналіз співвідношення понять і відповідних точок зору виходить за рамки даної статті, однак слід зауважити, що такий підхід не повною мірою відповідає розумінню категорії робоча сила, яке має на увазі наявність доповнених і збагачених особистісних характеристик людей, її носіїв, у процесі виховання, навчання, розвитку, отримання професійних навичок та інше й отримання засобів існування від її використання. Точніше було б розглядати людський капітал як форму існування/функціонування робочої сили в умовах сучасних ринкових відносин в єдності наукового аналізу всіх форм продуктивного капіталу. Виділення серед складових людського капіталу таких елементів, як здоров'я, природні здібності, енергія, мотивація до навчання, професійні навички, підприємницькі здібності [5; 6], тільки підкреслює єдність розглянутих категорій.

Слід зауважити, що в трактуванні сутності категорії «людський капітал» немає єдиного підходу. Так, науковці визначають людський капітал як певний запас благ, який, накопичуючись, приносить дохід завдяки інвестиціям. Він формулюється як взаємозв'язок низки складових: рівня освіти, фізичного здоров'я, якості навчання, професійних навичок, обсягу виробничого досвіду, заробітної плати. У той же час висловлюється точка зору, що людський капітал – це продуктивні здатності індивіда, використовувані для виробництва товарів і послуг. При цьому людський капітал розглядається як певний запас, який виробляє трудові послуги. І цей запас складається з двох частин. Перша включає якості та здібності людини, яка бере участь у виробництві самого людського капіталу. Інша – представляє собою «послуги, які пропонуються на ринку і є вкладенням у виробництво предметів і послуг» [1; 2].

У зв'язку з цим доцільно підкреслити такі важливі особливості людського капіталу:

– по-перше, його застосування не передбачає закінчення його формування, навпаки, реалізація людського капіталу у виробничому процесі супроводжується його накопиченням унаслідок отримання додаткових професійних, соціальних та інших навичок;

– по-друге, виробниче застосування людського капіталу характеризується перманентним зростанням прибутковості як для носія, так і для суб'єкта господарювання.

Теоретики людського капіталу відзначають, що витрати, які збільшують продуктивні якості і характеристики індивіда, можна розглядати як інвестиції, бо поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати будуть багаторазово компенсовані зростим потоком доходів у майбутньому [7; 2].

Доцільно погодитись із підходами до умов нагромадження людського капіталу деяких західних науковців, які вважають основою цього процесу

діяльність людини з всебічного, зокрема й професійного вдосконалення своєї особистості [1; 8], а також підкреслюють необхідність використання людського часу. Ці точки зору не суперечать одна одній, оскільки вільний час людини і є той інвестиційний ресурс, який вона може, або не бажає використовувати для саморозвитку. Так, Л. Турроу стверджує, що людський час є важливішим активом людського капіталу, який дозволяє здобувати інші людські активи [9]. Підтримуючи такий погляд, С. Боулз [10] додає, що значення в цьому сенсі має саме тривалість того часу, який людина приділяє удосконаленню своєї особистості.

Однак очевидність необхідності нарощування людського капіталу в умовах ринкових відносин і опосередкованого включення працівників у виробництво іноді важко сприймається власниками підприємства, оскільки прогресивні зміни якісних характеристик робочої сили є наслідком здійснення певних капіталовкладень [4; 7]. У свою чергу, інвестування в розвиток індивідуальних здібностей працівників і, як наслідок, подальше підвищення оплати їх більш кваліфікованої праці, забезпечення соціального захисту, вимагаючи, з одного боку, додаткових вкладень, з другого, не гарантують окупності таких вкладень за низкою причин, зокрема, у зв'язку з недостатньою мотивацією/небажанням працівника реалізовувати свій потенціал, з його переходом на більш вигідну по ряду причин роботу та ін. Таким чином, при всій значущості таких інвестицій очевидно, що нарощування людського капіталу – це витратний процес, тому в ринкових умовах актуальними є питання обґрунтованості здійснення відповідних вкладень і розробка критеріїв доцільності інвестування у людський капітал.

Звичайно, такі вкладення можуть здійснюватися і самим індивідом, проте внаслідок зростаючої вартості витрат на загальну і професійну освіту працівники нерідко роблять вибір не на користь нарощування особистого людського капіталу, обираючи задоволення інших потреб. Цікавим, у тому числі і з наукової точки зору, є питання, чи нарощується і як саме людський капітал індивіда в результаті задоволення низки духовних і соціальних потреб, які напряму не пов'язані з його професійними якостями.

І тут доцільно відокремити формування/нарощування людського капіталу і розвиток особистості. Ці процеси, з одного боку, є взаємопов'язаними; без сумніву, всебічний у широкому сенсі розвиток особистості сприяє зростанню професійних якостей людини; з другого ж, між ними можуть існувати суперечності, зокрема як результат нестачі вільного часу або небажання людини прагнути всебічного розвитку й отримання знань, що виходять за межі потреб професійного розвитку.

Відповідно до основних соціально-економічних складових людського капіталу належить така його властивість, як мотивація праці, яка також є

капіталоутворюючим чинником. У більшості наукових досліджень стан та перспективи змін мотиваційних механізмів аналізуються залежно від змін якості і структури наповнення потреб [11].

Для працівників базового рівня потреб вирішальним стає такий показник, як заробітна плата. Проте процес інтелектуалізації виробництва істотно ускладнює професійні й особистісні якості працівників, що, у свою чергу, ускладнює структуру та змінює питому вагу внутрішніх і зовнішніх мотиваторів. Зберігається тісний зв'язок мотивації з потребами, в даному випадку як на рівні особи працівника, так і на рівні роботодавця, звичайно, з точки зору структури потреб кожного суб'єкта цих відносин.

Мотивація з точки зору прагнення людини до збільшення трудового внеску, плідної участі у виробництві і наповненні індивідуальних якостей новими навичками реалізується вже не тільки матеріальною винагородою [2]. До мотиваційних критеріїв формування людського капіталу відносять прагнення досягнення певного рівня змістовних характеристик праці, перспективи кваліфікаційно-професійного, у тому числі і кар'єрного зростання, визнання з боку соціального оточення.

У міру наповнення рівня задоволення матеріальних потреб посилюється значення таких складових мотивації, як стиль керівництва, характер міжособистісних відносин у трудовому колективі, що, у свою чергу, певним чином впливає на прагнення до наповнення індивідуального людського капіталу, надання робочій силі нових якостей відповідно до нових соціальних та технологічних умов ускладненого виробництва. Сучасний стан змін у мотивації збільшення людського капіталу відображає точка зору на актуальність такої потреби, як потреба в індивідуальному розвитку [6; 2]. Одночасно виявляється, що в умовах сучасної і особливо креативної корпорації мотивація працівників дедалі меншою мірою підкоряється економічним стимулам. Нова система мотивації дістала назву «постматеріалістична» і потребує окремих детальних наукових досліджень.

Структура трудової мотивації змінюється відповідно до стадій соціальної зрілості працівника. Люди, у яких є потреба в досягненні, працюють старанніше. Соціальна зрілість формується в процесі соціалізації й означає готовність бути повноцінним суб'єктом діяльності, нести за неї повну відповідальність перед собою і суспільством, здатність особистості до виконання соціальних ролей. Професійна зрілість працівників є складовою частиною соціальної зрілості, об'єктивність її зростання тісно пов'язана з процесами усупільнення виробництва, особливо на корпоративному рівні, й істотно впливає на мотивацію наповнення творчих складових людського капіталу, які безпосередньо впливають на розвиток індивіда, як у виробничому, так і в соціальному сенсі. Проте для успішної реалізації професійної

зрілості необхідні умови для професіоналізації, насамперед з боку суспільства в особі держави, а також з боку корпоративного менеджменту – як у вигляді створення умов підвищення кваліфікації в напрямі її відповідності стратегічним та поточним завданням розвитку, так і у вигляді перевірки відповідності професійних навичок співробітників вимогам та особливостям виробництва.

Висновки. Очевидно, що з розвитком суспільного виробництва у всебічному розумінні цього процесу, витрати на формування якісно нової робочої сили не тільки зростають, а й змінюють свою змістовну спрямованість і структуру. На вирішення доцільності таких інвестицій істотний вплив спричинив відхід від сприйняття їх суті як споживчих витрат і визнання їх продуктивного характеру.

Важливим у цьому сенсі є вирішення питань про джерела фінансування і розподілення інвесторів, як в особі держави, так і з боку суб'єктів господарювання – окремих корпорацій за напрямками забезпечення умов збереження та розвитку людського капіталу. Причому останні, в міру розвитку корпоративної культури, не тільки фінансують професійне удосконалення робочої сили своїх працівників, а й дедалі більше беруть участь у формуванні так званих соціальних пакетів, що додаються до заробітної плати і забезпечують низку заходів із медичного обслуговування, охорони здоров'я, відпочинку, поліпшення житлових умов тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беккер Г. С. Теория распределения времени. Вехи экономической мысли: в 6 т. / под ред. В. М. Гальперина. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2000. Т. 3. Рынки факторов производства. 489 с.
2. Маслоу А. Х., Герцберг Ф. И., Макклелланд Д. М. Белбин М. и др. Продвижение людей и команд. Санкт-Петербург: Издательство Питер, 2015. 208 с.
3. Козлов А. И. Людський капітал в системі економічних категорій праці. URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1577/> (дата звернення: 05.02.2018).
4. Головка Л. С. Людський капітал як ресурс економічного розвитку. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1(7). С. 122–127.
5. Бушуев В. В., Голубев В. С., Коробейников А. А., Селюков Ю. Г. Человеческий капитал для социогуманитарного развития. Москва: ИАЦ Энергия, 2008. 96 с.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. Москва: Республика, 1992. Т. 2. 400 с.
7. Кирьянов А. В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность. URL: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml> (дата звернення: 05.02.2018).
8. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market. *NBER Working Papers and Publications*. 1987. No. 3207. P. 34.
9. Thurow L. C. Investment in Human Capital. Wadsworth Series in Labor Economics and Industrial Relations. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc., 1970. P. 145.

10. Боулз С. Моральная экономика. Почему хорошие стимулы не заменяют хороших граждан. Москва: Изд-во Института Гайдара, 2017. 336 с.
11. Шахова И. П. Исследование структуры трудовой мотивации персонала предприятия. *Вестник МГОУ. Серия «Психологические науки»*. 2014. №2. С. 93–99.

REFERENCES

1. Bekker, G. S. (2000). *Teoriya raspredeleniya vremeni. Vekhi ekonomicheskoy mysli [The theory of time distribution. Milestones of economic thought]*. Vol. 3: Rynki faktorov proizvodstva – Factor markets. V. M. Galperin (Eds.). Sankt-Peterburg: Ekonomicheskaya shkola [in Russian].
2. Maslow, A. H., Herzberg, F. I., MacClelland, D., Belbin, M., Adair, J., & McGraw, J. (2015). *Prodvizhenie lyudej i komand. [Promotion of people and teams]*. Sankt-Peterburg: Piter [in Russian].
3. Kozlov, A. I. (n.d.). *Liudskiy kapital v systemi ekonomichnykh katehorii pratsi [Human capital in the system of economic categories of labor]*. Retrieved February 05, 2018, from <http://www.top-personal.ru/issue.html?1577/> [in Ukrainian].
4. Golovko, L. S. (2014). Liudskiy kapital yak resurs ekonomichnoho rozvytku [Human capital as a resource for economic development]. *Ekonomichnyi nobelivskiy visnyk – Economic Nobel Bulletin, 1*, 122-127 [in Ukrainian].
5. Bushuev, V. V., Golubev, V. S., Korobeynikov, A. A., & Selyukov, Yu. G. (2008). *Chelovecheskiy kapital dlia sotsiogumanitarnogo razvitiya [Human capital for social and humanitarian development]*. Moskva: IATs Energiya [in Russian].
6. McConnell, C. R., & Brue, S. L. (1992). *Ekonomiks: principy, problemy i politika [Economics: principles, problems and politics]*. Vol. 2. Moskva: Respublika [in Russian].
7. Kiryanov, A. V. (n.d.). *Vidy investitsiy v chelovecheskiy kapital i ikh effektivnost [Types of investment in human capital and their effectiveness]*. Retrieved February 05, 2018, from <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml> [in Ukrainian].
8. Mincer, J. (1989). Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market. *NBER Working Paper and Publications, w3207*.
9. Thurow, L. C. (1970). *Investment in Human Capital. Wadsworth Series in Labor Economics and Industrial Relations*. Belmont, California, Wadsworth Publishing Company, Inc.
10. Boulz, S. (2017). *Moralnaia ekonomika. Pochemu khoroshie stimuly ne zameniat khoroshikh grazhdan [Moral economics. Why good incentives will not replace good citizens]*. Moskva: Izd-vo Instituta Gaydara [in Russian].
11. Shahova, I. P. (2014). Issledovanie struktury trudovoj motivacii personala predpriyatiya [Studying the structure of work motivation of enterprise personnel]. *Vestnik MGOU. Seriya «Psichologicheskie nauki» – Bulletin of MGOU. Series «Psychological Sciences»*, 2, 93-99 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 08.02.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 15.03.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

Л. О. УКРАИНСКАЯ

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

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КОРПОРАЦИИ:
СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ**

Раскрыты особенности формирования человеческого капитала, адекватные изменениям содержания и характера деятельности людей, а также современным требованиям технологической основы постиндустриального общества. Представлена точка зрения на соотношение категорий «человеческий капитал» и «рабочая сила», исследованы некоторые вопросы формирования системы мотиваций наращивания человеческого капитала индивида.

Ключевые слова: человеческий капитал, рабочая сила, инвестиции в человеческий капитал, мотивация наращивания человеческого капитала.

L. O. UKRAINSKA

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

**HUMAN CAPITAL OF CORPORATION:
MODERN PECULIARITIES OF FORMATION**

Problem setting: Qualitative changes in the nature and content of labor in the corporate sector of the economy, the peculiarities of the functioning of the labor force as a human capital, require further studies of the category «human capital», primarily in terms of complicating the structure and changing the ratio of components.

Recent research and publication analysis. Modern features of the formation of human capital corporations are studied by Ukrainian and foreign scientists, but the emergence of new aspects, caused by the activation of intellectual and creative abilities of man, requires further study of the problem.

Paper objective. The purpose of the article is to characterize the modern components of the formation and motivations of building up the human capital of the corporation.

Paper main body. The development of social production essentially changes the qualitative characteristics of the factors of production. The labor force is filled with fundamentally new components and acquires the character of human capital. The basis for changes in the nature of labor is the development of property relations, the increase in the scale of production, as a result of the strengthening of the social nature of labor, and sub-

stantial qualitative changes in the technological level of production put forward tougher requirements for the content of labor.

The realization of human capital in production is accompanied by its accumulation and is characterized by a permanent increase in profitability both for the carrier and for the enterprise. Increasing human capital is a costly process, therefore, in market conditions, the issues of validity of the implementation of relevant investments and the development of criteria for the feasibility of investing in human capital are relevant.

The motivation for investing in human capital is a capital-factorizing factor. Intellectualization of production complicates the requirements for professional and personal qualities of employees, which complicates the structure and changes the proportion of internal and external motivators. There is a close relationship between motivation and needs, in this case both at the level of the employee and at the level of the employer, of course, from the point of view of the structure of the needs of each subject of these relations.

Conclusion of the research. The development of social production is accompanied by an increase in spending on the formation of a qualitatively new labor force, which changes its content orientation and structure. The decision on the appropriateness of such investments is significantly influenced by the recognition of their productive nature.

Important in this sense is the solution of questions about the sources of financing and distribution of investors, both on behalf of the state and on the part of business entities / individual corporations in the areas of ensuring conditions for the preservation and development of human capital. And the latter, as the corporate culture develops, not only finances the professional improvement of the workforce of their employees, but also increasingly participates in the formation of so-called social packages that are attached to wages and provide a range of activities for medical care, health care, recreation, improvement of living conditions, etc.

Short Abstract for an article

Abstract. The features of the formation of human capital are adequate to the changes in the content and character of human activity, as well as to the modern requirements of the technological basis of the postindustrial society. The point of view on the correlation of the categories «human capital» and «labor» is presented, some questions of the formation of a system of motivations for increasing the human capital of an individual are explored.

Key words: human capital, labor, investment in human capital, motivation to increase human capital.

Article details:

Received: 08 February 2018

Revised: 15 March 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 330.341.

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-51

Л. І. ФЕДУЛОВА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Київського національного
торговельно-економічного університету,
Україна, м. Київ.
e-mail: fedulova2010@gmail.com



ГЛОБАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК: КЛЮЧОВІ ТРЕНДИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ¹

У статті розкрито сутність глобальних мегатрендів розвитку суспільства та охарактеризовано основні технологічні тренди й виклики, що стоять перед країнами. Визначено та обґрунтовано посилення ролі міжнародного трансферу технологій та проаналізовано динаміку технологічного балансу передових країн. Виявлено стан та можливості технологічного розвитку України у контексті слідування визначених трендів та розроблено пропозиції щодо підвищення результативності науково-технологічної політики.

Ключові слова: тренди, технологічний розвиток, трансфер технологій, науково-технологічна політика.

JEL Classification: F01; O33.

Постановка проблеми. Сьогодні технологічний імператив соціально-економічного розвитку набуває особливого значення й посиленої уваги у зв'язку із новим технологічним «стрибком» та прискоренням чергової науково-технологічної революції, результати якої з кожним днем стають все очевидними. Так, якщо на початку третього тисячоліття на перший план технологічного розвитку вийшли інформаційні та системні макротехнології, що забезпечують мультиплікаційний ефект високотехнологічних виробничих систем, транснаціональних виробничо-технологічних корпорацій та приско-

¹ © Федулова Л. І., 2018. 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>.

рене формування наукоємної структури інноваційної економіки, то в період до 2020–2030 рр. прогноуються серйозні трансформації зазначених технологій, які в зовсім близькому майбутньому спроможні змінювати спосіб життя та природу людини. Необхідність поглибленого визначення мегатрендів та оцінювання викликів на їхню дію створює можливості своєчасно впливати на хід подій та розробляти різні варіанти стратегічного розвитку економіки, прогнозувати темпи перетворень та обґрунтовано залучати ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах все більшого посилення інтеграції та конвергенції, реалізації принципів саморозвитку сучасні соціально-економічні системи існують у триєдності технологічних, виробничих та інституціональних аспектів, що змушує науковців та експертів здійснювати прогностичні дослідження й визначати характерні мегатренди [1–3]. У зв'язку з новою хвилею активізації технологічного розвитку актуалізується увага до технологічних факторів формування нової моделі світової економічної системи, що у свою чергу розширює та поглиблює її природу та характеристики й обумовлює необхідність визначення та ідентифікації відповідних викликів для економіки України.

Формулювання цілей. Метою статті є розкрити сутність ключових глобальних мегатрендів світового розвитку та трендів технологічного розвитку, обумовлених результатами четвертої промислової революції. Оцінити інституційні можливості та потенціал України у напрямі слідування світовим трендам та розробити пропозиції щодо забезпечення відповідей на існуючі виклики, пов'язані з поширенням новітньої фази економіко-технологічної парадигми.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні серед основних аспектів як глобалізаційних, так і глокалізаційних процесів справедливо називається технологічним і пов'язаний він із тим, що розв'язання соціально-економічних протиріч неможливе на основі технологічного способу виробництва, орієнтованого на сировинний ресурс і агресивні дії проти навколишнього середовища. Неоіндустріалізація, цифровізація, поява нових технологій і мобільних автоматизованих високотехнологічних виробництв – усе це приводить до суттєвих змін, які впливають на формування економіки розвинених країн і створюють виклики для країн, що розвиваються. Тому визначення глобальних трендів у розвитку світової економіки має усі шанси стати орієнтиром для оцінки широкого спектра альтернатив її майбутнього, а також вироблення підходів до реалізації довгострокових проектів, здійснення відповідних змін у компаніях.

Так, згідно з аналітичними оцінками експертів ОЕСР, до глобальних мегатрендів світового розвитку слід віднести такі [4]: 1) в екологічній сфері – зміна клімату і зростання антропогенного навантаження на довкілля спричи-

нять скорочення біорізноманітності та деградацію екосистем, підвищення вірогідності виникнення небезпечних природних явищ і екологічних катастроф; 2) у соціальній сфері – пришвидшиться курс на подовження тривалості життя в провідних країнах, відбуватиметься наростання процесів урбанізації і рух до реалізації моделі «розумного міста», зростання міжнародної міграції, посилення соціальної нерівності і поява нових соціальних класів, поширення соціальних та інклюзивних інновацій, трансформація системи освіти; 3) в економічній сфері – продовжиться трансформація традиційних і виникнення нових глобальних ланцюжків створення вартості у зв'язку зі зміною співвідношень між факторами виробництва на користь капіталу знань і відносним зниженням вартості матеріальних ресурсів, а також перехід до нових моделей інноваційної діяльності; кастомізації виробництва і споживання; виникнення і поширення нових бізнес-моделей, структурних змін на ринку праці; 4) в управлінській сфері – трансформація геополітичної ситуації і систем глобального управління буде викликана переходом до багатополлярності і посилення боротьби держав за сфери впливу, зростанням регіональної нестабільності і загостренням світових проблем безпеки.

Найважливіший і найвпливовіший тренд – становлення нової парадигми науково-технологічного розвитку (нового технологічного устрою), пов'язане з розгортанням нової індустріальної революції – створенням, конвергенцією і проникненням в усі сфери життя інформаційно-комунікаційних технологій, штучного інтелекту, робототехніки, біотехнології; широким практичним використанням матеріалів з новими властивостями, електроніки нового покоління, нових джерел енергії, способів її зберігання і передачі. Таким чином, «у цьому світі, що змінюється, ІКТ можуть працювати двосічним мечем. З одного боку, технологічний прогрес має потенціал, щоб зміцнювати ефекти дестабілізації багатьох мегатрендів; з другого боку, вони мають потенціал для поліпшення відповідей людства на багато із глобальних викликів, що покривають планету. В будь-якому разі вони матимуть головний вплив, часто в несподіваних проявах» [5].

Отже, беззаперечним ключовим трендом на майбутні 10–20 років є четверта промислова революція (Індустрія 4.0), яка стирає межі між фізичними, цифровими і біологічними сферами. Йдеться про хвилю відкриттів, обумовлених розвитком можливостей у становленні зв'язку: роботи, дрони, «розумні» міста, штучний інтелект і дослідження головного мозку [5]. Головним чинником переходу на нову науково-технологічну парадигму стає масштабна *цифровізація* (digitization, digitalization) економіки [6]. З позицій технологічного розвитку при такому підході діє не одна технологія, а пакет виробничих технологій, започаткований на повномасштабній цифровізації всіх етапів життєвого циклу й усіх стадій переділу на основі синергії Інтернету речей

(Internet of Things, IoT), великих даних (Big Data) і кіберфізичних систем (Cyber-Physical Systems, CPSs).

У цьому контексті, враховуючи вражаючі швидкості поширення новітніх технологій, технологічний прогноз на 2018 р., вбачається таким: 1) штучний інтелект (ШІ) – прорив у медицині; 2) віртуальна реальність (VR) – операції – технології віртуальної реальності; 3) голосові технології – зміна моделі застосування продукції мультимедіа, голосові команди підвищать якість життя, насамперед людям з обмеженими можливостями; 4) ШІ – 30 % сьгоднішніх професій перестануть існувати взагалі, продовжиться заміна працівників офісів на алгоритми або на співробітників іншого формату. Так, у Goldman Sachs 600 трейдерів було замінено на 200 комп'ютерних інженерів. При цьому компанія, наприклад, автоматизує процес виходу на IPO; 5) ставка на безпілотні автомобілі [7].

Слід зазначити, що важливою тенденцією найближчої перспективи буде злиття різних технологій не для того, щоб виробити WOW-ефект на клієнта (різноманітні способи і методи в роботі, які приємно вражають клієнта), а з метою отримати максимальний практичний результат. Зокрема, упроваджуватимуться нові мобільні пристрої, які пов'яжуть технологію доповненої реальності із соціальними мережами, системами геолокації, навчальними і презентаційними програмами. Широкого поширення набуватимуть більш простіші технології. Одна з них – світлодіодні екрани. Останнім часом вони стають не лише інформаційним носієм, але і джерелами світла, елементом дизайну. Тепер їм можна надавати будь-яку форму, робити з них сцену, яскраві динамічні кулі, тобто, змінюючи кольори і графіку на світлодіодних екранах, можна влаштувати незабутнє світлове шоу навіть на невеликому просторі виставкового стенду. Ще одна технологія, що стала звичною, – це сенсорні екрани і столи. Ще недавно це було дуже дорого і маловживано, але тепер практично всі компанії використовують цей інтерактивний інструмент. Все обмежується лише уявою користувача, але використовувати тач-панелі для презентацій, квестів, вікторин можна дуже ефектно (одна із останніх новинок у цій сфері – тачскрини – сенсорні екрани з камерами відстежування QR-кодів гостей виставки або конгресу).

Значна роль у технологічному розвитку належить освіті. Відомий американський фізик, футуролог Мічіо Каку таким бачить *майбутнє освітньої сфери*: «Наш мозок не потрібно завантажувати зайвою інформацією, а вивільнений ресурс можна використовувати для розвитку навичок аналізу, аргументації та прийняття рішень; навчання стане індивідуальним та автономним. Ми будемо самі нести відповідальність за свою освіту та обирати, що на даний момент нам потрібно засвоїти і з ким спілкуватись; популярності

набудуть персональні навчальні та сертифікаційні портфоліо, що будуть визначати можливість кандидата займати відповідну посаду; підручники матимуть штучний інтелект, який сам визначатиме наповнення на кожен наступний сторінку залежно від інтересів читача і будуть в автоматичному режимі здійснювати апдейт усієї необхідної користувачу інформації; для досягнення успіху потрібно буде розвивати лише ті здібності, які недоступні роботам: уяву, креативність, ініціативність та лідерство, а суспільство перейде від товарної економіки до інтелектуально-креативної» [8].

Орієнтація виключно на сировину буде вести до занепаду. Необхідно буде розвивати *навички перероблення знань*. Відповідно серйозних змін зазнає ринок праці. Так, у рамках дослідження «Майбутнє працевлаштування» респонденти – світові роботодавці визначили 10 навичок, найбільш затребуваних до 2020 р., серед яких: розв’язання комплексних завдань; критичне мислення; творчі здібності; управлінські таланти; координація з іншими, емоційний інтелект, здатність міркувати і приймати рішення, орієнтація на обслуговування, навички ведення переговорів, когнітивна гнучкість [9]. У ситуації «цифрової нерівності» посиляться роль трансферу технологій як однієї із важливих складових інноваційного процесу й відповідно умови реалізації науково-технологічного потенціалу.

У міжнародній практиці забезпечення результативності трансферу технологій важлива роль належить законодавству, зокрема правовому регулюванню розподілу прибутку між окремим дослідником, інститутом і посередником, що сприяє комерціалізації.

Для визначення обсягу операцій у сфері трансферу технологій існує технологічний платіжний баланс (*technology balance of payments*), що об’єднує всі трансакції з нематеріальними технологічними активами (*intangible technological assets*) і є, таким чином, унікальним інструментом оцінки реальної участі країн у міжнародному обміні технологіями. Експерти ОЕСР виділяють такі чотири категорії, які входять до складу технологічного платіжного балансу: 1) трансфер технологій (за допомогою операцій з передачею патентів ліцензій, ноу-хау); 2) передача (через продаж, надання права користування франшизу) дизайну, товарного знака, зразка і т. ін.; 3) по-третє, надання технологічних послуг (включаючи підготовку технічних і технологічних досліджень, надання технічної допомоги); найбільш поширені види технологічних послуг – комп’ютерні, архітектурні, інженерні та інші технічні послуги; 4) передача результатів промислових НДДКР за кордон для їх практичного впровадження у виробництво [10].

В узагальненому вигляді статистика ТПБ представлена в збірках ОЕСР, що характеризують основні показники науково-технологічного розвитку

у країнах-членах цієї організації і деяких інших державах («Main Science and Technology Indicators»). Так, протягом 2005–2015 рр. США із суттєвою перевагою залишаються головною країною – експортером технологій (табл. 1).

Таблиця 1

**Доходи і витрати 10 провідних країн – експортерів технологій
(за методологією технологічного платіжного балансу, млн дол. США)**

№	Країна	2005	2010	2012	2014	2015
1	США	74826	100569	122568	134325	130834
2	Ірландія	21519	40878	55081	75486	73337
3	Німеччина	31372	58246	71206	75810	71836
4	Нідерланди	19353	–	40171	52122	56278
5	Велика Британія	29002	31120	39559	45790	41061
6	Японія	18402	27759	34102	34549	32631
7	Швейцарія	11560	20820	28311	32765	30336
8	Швеція	9750	17752	23617	28034	27970
9	Бельгія	6907	11771	14727	19195	17820
10	Іспанія	4435	15064	16126	19188	17100

Джерело: [10].

На жаль, України в даних оглядах немає. За наявності значного інтелектуального потенціалу через відсутність в усі роки незалежності ефективної технологічної політики технологічний розвиток економіки нашої країни залишається низьким, що постійно констатується відповідними статистичними дослідженнями. Так, Український інститут науково-технічної експертизи та інформації МОН України у 2017 р. здійснив моніторинг реалізації стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, визначених у законодавчих актах. Серед іншого встановлено: у 2016 р. трансфер технологій здійснено на договірній основі шляхом придбання технологій (35 од., у 2015 р. придбання не було) та передання (1074 од. – на 36,1% менше, ніж у 2015 р.). На придбання технологій на внутрішньому ринку одним розпорядником – МОН за чотирма пріоритетами (1 «Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння

альтернативних джерел енергії»; 3 «Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій»; 4 «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу»; 7 «Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки»), найбільше придбано за напрямом 4, найменше – за напрямом 7. Усі технології придбано за формою договору «виключних майнових прав власності на винаходи, промислові зразки, корисні моделі» за середньою ціною 0,12 тис. грн. Переважна кількість технологій на внутрішньому (74,6%) та на зовнішньому (63,6%) ринках передана за формою «ліцензії, ліцензійні договори на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей», найменша – за формою «виключних майнових прав власності на винаходи, промислові зразки, корисні моделі» (1,7% – на внутрішньому та 27,3% – на зовнішньому). Лідером трансферу технологій визнано стратегічний пріоритет 4, за яким найбільше придбано (19) і передано (902) технологій та отримано від передання найбільше коштів (48728,29 тис. грн) [11].

Недостатня якість робіт з патентного захисту результатів інноваційної діяльності за світовими стандартами та оформлення закордонних охоронних документів, вкрай низький обсяг реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринках ЄС та світу, нераціональна структура вітчизняного експорту, малі обсяги науково-технічного обміну, дефіцит фахівців з питань організації трансферу технологій значно обмежують можливості українських суб'єктів господарювання щодо їх участі у міжнародному трансфері технологій обмежують. Отже, процес передання нових технологій як в Україні, так і за її межами, за даними офіційної статистики, залишається вкрай негативним, що є логічним результатом відсутності державної науково-технологічної й інноваційної політики, а звідси – нерегульованим процесом втрати науково-технологічного потенціалу за усіма його складовими і, як показує практика, цей процес набирає ознак незворотності. Існує також й інша тенденція, що не відображається в офіційних документах, проте відома на практиці: неконтрольований вивіз технологій за кордон у різних його формах, а дедалі більше – у формі технологічних знань через «втєчу мізків», а також через відсутність механізмів технологічної безпеки, коли створюються й реалізуються умови для масової дифузії знань у зарубіжні компанії.

І хоча позиції України за складовими «технологічна готовність» Індексу глобальної конкурентоспроможності протягом 2013–2018 рр. мали деяку позитивну динаміку (табл. 2), проте, якщо проаналізувати складову цього фактора, то строкатою є динаміка усіх субіндексів, за виключенням зростання позицій щодо використання ІКТ.

Таблиця 2

**Позиції України за складовими «технологічна готовність»
Індексу глобальної конкурентоспроможності протягом 2013–2018 років**

Складові Індексу глобальної конкуренто- спроможності	Рейтинг України 2013– 2014 (із 148 країн)	Рейтинг України 2014– 2015 (із 144 країн)	Рейтинг України 2015– 2016 (із 140 країн)	Рейтинг України 2016– 2017 (із 138 країн)	Рейтинг України 2017– 2018 (із 137 країн)
Загальний	84	76	79	85	81
Технологічна готовність	94	85	86	85	81
<i>Технологічні запозичення</i>		114	103	91	111
наявність новітніх технологій	106	113	96	93	107
освоєння технологій на рівні фірми	100	100	100	74	84
прямі зовнішні інвестиції та передача технологій	131	127	117	115	118
<i>Використання ІКТ</i>		69	80	78	74
інтернет-користувачів, % населення	93	82	80	80	81
абоненти фіксованого широкопasmового зв'язку / на 100 жителів	71	68	72	64	63
пропускна здатність Інтернету / кб/с/на 1 користувача	84	50	64	68	54
активні абоненти широкопasmового зв'язку / на 100 жителів	94	107	121	130	115

Джерело: [12–16].

На наше переконання, одним із суттєвих факторів, які впливають на своєчасний вибір стратегічних пріоритетів науково-технологічної та інноваційно-промислової діяльності є відсутність постійної прогностичної роботи у напрямі здійснення технологічного маркетингу та проведення системних науково-обґрунтованих форсайт-досліджень. Враховуючи описані вище світові технологічні тренди й прогнози на 2020–2030 рр., звернемо увагу на дані табл. 3. Як бачимо, Форсайт економіки України передбачає й у подальшому

ігнорування тенденцій сприйняття інноваційної економіки, розвитку людського капіталу, відсутності «цифровізації» економіки.

Таблиця 3

**Головні кластери майбутньої економіки України
та пріоритетність їх внеску в загальне зростання**

№ з/п	Кластер економіки	Внесок у загальне зростання економіки (%) 2015–2020	Внесок у загальне зростання економіки (%) 2020–2030	Оцінка внеску в загальне зростання економіки (1–10) 2015–2020	Оцінка внеску в загальне зростання економіки (1–10) 2020–2030	Часовий інтервал зростання кластера економіки (роки)
1	Аграрний сектор	14	17	6,0	7,0	2015–2020
2	Військово-промисловий комплекс	13	15	5,0	6,0	2015–2030
3	Інформаційно-телекомунікаційні технології	8	12	4,0	5,5	2015–2020
4	Створення нових речовин і матеріалів, нанотехнології	7	12	4,25	5,5	2020–2025
5	Енергетика	7	11	4,0	4,5	2017–2025
6	Високотехнологічне машинобудування	6	8	3,5	4,0	2020–2025
7	Розвиток транзитної інфраструктури	2	5	2,0	3,0	2020–2030
8	«Науки про життя» (біомедична інженерія, клітинна медицина, фармація)	1	5	1,5	3,0	2020–2025
9	Туризм	2	5	2,0	3,0	2017–2025
10	Інші кластери (переважно низькотехнологічні та сировинні)	40	10	9,5	4,25	2017–2030

Джерело: [17].

«Цифрова адженда України – 2020» як візія проголошує, що «цифрові» технології – основа добробуту України; а її місія – вдихнути нове життя в економіку та суспільство. Серед основних цілей визначено: стимулювання економіки та залучення інвестицій; трансформацію секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні; забезпечення доступності «цифрових» технологій; створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних та «цифрових» індустрій та бізнесу; досягнення світового лідерства щодо експорту «цифрової» продукції та послуг. Бар'єрами розвитку тренду реалізації 4.0 індустрії в Україні визначено недостатню обізнаність бізнесу, потенційних користувачів, галузей економіки щодо переваг та цінності сучасних технологій, що впливає на низький попит та відсутність ринку; незначну кількість R&D, розробок; орієнтацію стартапів у більшості випадків виключно на зовнішні ринки; нестачу фахівців та інженерів у цій сфері, неготовність системи освіти, відсутність кадрів і т. ін. [18]. На жаль, знову загальні слова, а потрібна конкретна Державна програма реалізації зазначених в адженді напрямів здійснення системної цифровізації країни.

Отже, погоджуємося з тими експертами, які вважають, що одна з головних проблем України в переході на цифрову економіку полягає в тому, що економічна політика держави вкрай повільно адаптується до нових технологій. У державі відсутні чіткі механізми стосовно того, як швидко вирішити проблему нерівності доходів, безробіття, регулювання міграції і зовнішньої торгівлі в умовах «цифровізації» економіки. Але Україна входить до ТОП-20 країн світу за обсягами експорту ІТ-продукції, працюють понад 100 тисяч українських ІТ-фахівців і понад 5 тисяч ІТ-компаній [19], отже, наша країна має ресурси щодо цифровізації.

Досягнення цілей соціально-економічного і науково-технологічного розвитку України залежить від реалізації таких умов: орієнтація секторів економіки і компаній на глобальну конкурентоспроможність, що передбачає врахування глобальних трендів, ефективне використання наявних науково-технологічних заділів у ряді сфер фундаментальних і прикладних досліджень; наявність гнучкої, сприйнятливої до інвестицій інноваційної екосистеми у напрямі реалізації технологічної модернізації тих, що існують, і розвитку нових галузей; інтеграція сектору досліджень і розробок у світовий науково-технологічний простір; наявність прозорого, ефективного інституційного середовища і якісних інститутів державного управління.

Загалом реалізація світових технологічних трендів та пошук результативних відповідей на виклики, що спричиняються ними, дозволить підвищити конкурентоспроможність секторів української економіки, зробить розвиток

цифрової економіки головним стратегічним курсом влади, суттєво вплине на розвиток ринку праці, перш за все у напрямі його «осучаснення», спричинить появу нових індустрій (кросплатформних із цифровою індустрією) та надасть серйозний поштовх для розвитку інноваційного підприємництва.

Висновки. Неоіндустріалізація (реіндустріалізація), цифровізація, поява нових технологій та мобільних автоматизованих високотехнологічних виробництв – все це стає ключовим трендом глобального соціально-економічного розвитку й приводить до радикальних змін, які продовжують формувати економіку розвинених країн і здійснюють суттєвий вплив на країни наздоганяючого розвитку.

Важливий напрям для посилення трансферу технологій як відповіді на світові технологічні тренди – формування високотехнологічних кластерів, які дозволяють використовувати переваги найефективніших способів координації економічної системи (мережева взаємодія, ринкові механізми, партнерські угоди, аутсорсинг та ін.), що надасть можливість швидко й ефективно здійснювати трансфер нових знань, наукових відкриттів і винаходів у напрямі реалізації результатів четвертої промислової революції.

Державній владі усіх рівнів необхідно зробити реальні практичні кроки щодо розбудови сучасної науково-технологічної політики, яка передбачала б, зокрема, адаптаційний сценарій впровадження сучасних ефективних інструментів, що забезпечують підвищення попиту на наукові результати, технологічні інновації, поліпшення структури і якості їх пропозиції та зростання інвестиційної активності приватного бізнесу у напрямі здійснення цифровізації секторів національного господарства. Імперативом науково-технологічної політики повинна стати всебічна підтримка людського капіталу, включаючи молодих талановитих фахівців, що вибудовують професійну кар'єру у сфері науки, технологій, інновацій; створення сучасної інформаційно-технологічної інфраструктури (зокрема, її «м'якої» моделі); розвиток глибоких коопераційних зв'язків сфери науки, технологій, інновацій та громадянського суспільства усередині країни і в глобальному просторі на мережевій основі; підвищення якості управління технологічним розвитком. Зазначене потребує подальших системних наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Naisbitt J. Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives. N. Y.: Warner Books, 1982.
2. Chui M., Manyika J., Mirenady M. Where machines could replace humans – and where they can't. (yet). McKinsey & Company, 2016. URL: <https://www.mckinsey.it/idee/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet> (дата звернення: 02.03.2018).

3. Global trends to 2030: Can the EU meet the challenges ahead? ESPAS, 2015. URL: <http://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/espas-report-2015.pdf> (дата звернення: 02.03.2018).
4. Science, Technology and Innovation Outlook. OECD, 2016. URL: http://ewivlaanderen.be/sites/default/files/bestanden/oecd_science_technology_and_innovation_outlook_2016.pdf (дата звернення: 02.03.2018).
5. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. New York, 2017. P. 192.
6. Katz Raúl L. The Transformative Economic Impact of Digital Technology. Commission of Science and Technology for Development Eighteenth Session. Geneva, 2015. URL: http://unctad.org/meetings/fr/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf (дата звернення: 02.03.2018).
7. Окашин Р. 2018 год станет революционным для науки и технологий. ХАЙТЕК, 2017. URL: <https://hightech.fm/2017/12/18/vos> (дата звернення: 02.03.2018).
8. Kaku M. Physics of the Future: How Science Will Shape Human Destiny and Our Daily Lives by the Year 2100. New York; London; Toronto; Sydney; Auckland: Doubleday, 2011. P. 416.
9. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum, 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf (дата звернення: 02.03.2018).
10. Main Science and Technology Indicators. OECD, 2017. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (дата звернення: 02.03.2018).
11. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2016 році. Аналітична довідка. МОН України. Київ, 2017. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/stan2.pdf> (дата звернення: 02.03.2018).
12. The Global Competitiveness Report 2013–2014. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf (дата звернення: 02.03.2018).
13. The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/> (дата звернення: 02.03.2018).
14. The Global Competitiveness Report 2015–2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (дата звернення: 02.03.2018).
15. The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (дата звернення: 02.03.2018).
16. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (дата звернення: 02.03.2018).
17. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський; Міжнародна рада з науки (ICSU); Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. 36 с.
18. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення: 02.03.2018).

19. Цифровізація очікує всі сфери життя. *Урядовий кур'єр*. 2017. 12 липня. URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/news/cifrovizaciya-ochikuye-vsi-sferi-zhittya> (дата звернення: 02.03.2018).

REFERENCES

1. Naisbitt, J. (1982). *Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives*. N. Y.: Warner Books.
2. Chui, M., Manyika, J., & Mirenady, M. (2016). *Where machines could replace humans – and where they can't. (yet)*. McKinsey & Company. Retrieved from <https://www.mckinsey.it/idee/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet>
3. ESPAS (2015). *Global trends to 2030: Can the EU meet the challenges ahead?* Retrieved from <http://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/espas-report-2015.pdf>.
4. OECD (2016). *Science, Technology and Innovation Outlook*. Retrieved from https://ewivlaanderen.be/sites/default/files/bestanden/oecd_science_technology_and_innovation_outlook_2016.pdf.
5. Schwab, K. (2017). *The Fourth Industrial Revolution*. New York.
6. Katz, R. L. (2015). *The Transformative Economic Impact of Digital Technology. Commission of Science and Technology for Development Eighteenth Session*. Geneva. Retrieved from http://unctad.org/meetings/fr/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf.
7. Okashin, R. (2017). *2018 god stanet revolyutsionnyim dlya nauki i tehnologiy. [2018 will be revolutionary for science and technology]*. HAYTEK. Retrieved from <https://hightech.fm/2017/12/18/vos> [in Russian].
8. Kaku, M. (2011). *Physics of the Future: How Science Will Shape Human Destiny and Our Daily Lives by the Year 2100*. New York London Toronto Sydney Auckland: Doubleday.
9. World Economic Forum (2016). *The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf.
10. OECD (2017). *Main Science and Technology Indicators*. Retrieved from http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB.
11. MON Ukrainy (2017). *Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2016 rotsi. Analitychna dovidka [Status of innovation activities and activities in the field of technology transfer in Ukraine in 2016. Analytical Reference]*. Kyiv. Retrieved from <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/stan2.pdf> [in Ukrainian].
12. World Economic Forum (n.d.). *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. Retrieved March 02, 2018, from http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
13. World Economic Forum (n.d.). *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. Retrieved March 02, 2018, from <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>.
14. World Economic Forum (n.d.). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. Retrieved March 02, 2018, from http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.

15. World Economic Forum (n.d.). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. Retrieved March 02, 2018, from http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
16. World Economic Forum (n.d.). *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. Retrieved March 02, 2018, from <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
17. NAN Ukrainy, Mizhnarodna rada z nauky (ICSU), Natsionalnyi tekhnichnyi universytet Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»; Instytut prykladnoho systemnoho analizu NAN Ukrainy MON Ukrainy, & Svitoviy tsentr danykh z heoinformatyky ta staloho rozvytku (2015). *Forsait ekonomiky Ukrainy: serednostrokovyi (2015–2020 roky) i dovhostrokovyi (2020–2030 roky) chasovi horyzonty [Foresight of the Ukrainian economy: medium-term (2015-2020) and long-term (2020-2030) time horizons]*. Kyiv: NTUU «KPI». [in Ukrainian].
18. *Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020 («Tsyfrovyi poriadok denniy» – 2020) [Digital Adzhenda of Ukraine 2020 («Digital Agenda» – 2020)]*. (2016, December). Retrieved from <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> [in Ukrainian].
19. Tsyfrovizatsiia ochikuie vsi sfery zhyttia [Digitalization awaits all spheres of life]. (2017, July 12). *Uriadovyi kurier – Government Courier*. Retrieved from <http://ukurier.gov.ua/uk/news/cifrovizatsiya-ochikuye-vsi-sferi-zhittya/> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 06.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 30.03.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

Л. И. ФЕДУЛОВА

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Киевского национального торгового-экономического университета, Украина, г. Киев

ГЛОБАЛЬНОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность глобальных мегатрендов развития общества и охарактеризованы основные технологические тренды и вызовы, которые стоят перед странами. Определено и обосновано усиление роли международного трансфера технологий и проанализирована динамика технологического баланса передовых стран. Проанализировано состояние и возможности технологического развития Украины в контексте следования определенным трендам и разработаны предложения относительно повышения результативности научно-технологической политики.

Ключевые слова: тренды, технологическое развитие, трансфер технологий, научно-технологическая политика.

L. I. FEDULOVA

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine, Kyiv

GLOBAL TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT: KEY TRENDS AND CHALLENGES FOR UKRAINE

Problem setting. Nowadays, a technological imperative of socio-economic development is of particular importance. Economists pay especial attention to this imperative because of a new technological «leap» and acceleration of the next scientific and technological revolution.

Recent research and publications analysis. During the past few years, contemporary socio-economic systems exist in unity of technological, production and institutional aspects under increasing intensification of processes of integration and convergence, as well as implementation of principles of self-development. Ukrainian researchers thoroughly consider peculiarities and implications of results of the fourth industrial revolution. However, research of global technological trends and challenges stipulated by these implications are away from the spotlight.

Paper objective. The article aims at indication of the sense of key global megatrends of world development and trends of technological development stipulated by the results of the fourth industrial revolution. In addition, the author intends to estimate institutional opportunities and the potential of Ukraine towards following the world trends and to propose steps in order to respond current challenges related to expansion of the new phase of economic and technological paradigm.

Paper main body. Nowadays, international expert organizations draw especial attention to neo-industrialization, digitalization and emergence of mobile automatized high-technology production as global megatrends. All this factors lead to significant changes affecting formation of economies of developed countries and form challenges for developing countries.

The most important and influential trend contemplates formation of the new paradigm of scientific and technological development (the new techno-economic paradigm) related to the launch of the new industrial revolution: formation, convergence and penetration into all spheres of information and communication technologies, artificial intelligence, robotics and biotechnologies; large-scale practical application of materials with new properties, the next generation of electronics, new sources of energy, ways of storage and transmission of energy.

The author determines that, despite existence of the considerable intellectual potential, there has been no effective technological policy over the entire period of independence of Ukraine. Corresponding statistical research confirms that a level of technological development of the Ukrainian economy is low. Implementation of the global technological trends

and search for appropriate responds to the challenges caused by these trends will enable to enhance competitiveness of particular sectors of the Ukrainian economy, to make development of the digital economy the main strategical goal of the authority, to significantly influence labor market development, to cause emergence of new industries and to seriously trigger development of innovative entrepreneurship.

Conclusions of the research. Activity of high-technology clusters should be oriented towards expansion of technical and technological opportunities of its members and enhancement of competitiveness. Comprehensive support of human capital, formation of modern information and technological infrastructure should become an imperative of the scientific and technological policy.

The main Abstract of the article

Abstract. The article considers the sense of global megatrends of social development and characterizes the main technological trends and challenges countries deal with. The author has indicated and substantiated strengthening the role of international technology transfer and analyzed dynamics of the technological balance of leading countries. The author has examined the state and opportunities of technological development of Ukraine in the context of following the determined trends and developed propositions regarding the increase of effectiveness of the scientific and technological policy.

Key words: trends, technological development, technology transfer, scientific and technological policy.

Article details:

Received: 06 March 2018

Revised: 30 March 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 338.24.01; 65.011.4
DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-67

К. Г. ГУБІН

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: Hubin@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6914-0971>



УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ФІРМИ В МЕЖАХ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ¹

Показано, що українська система формування доходів спотворює структуру конкурентних переваг, через що знижуються темпи економічного зростання та розвитку. Розглянуто головні види адміністративно-управлінських та силових конкурентних квазіпереваг. Запропоновано комплекс заходів, необхідних для управління структурою конкурентних переваг з метою усунення неринкових квазіпереваг та для переорієнтації конкуренції на ринкові методи.

Ключові слова: конкурентні переваги, квазіпереваги, реформи в Україні, розвиток конкурентного ладу, система формування доходів, боротьба з корупцією.

JEL Classification: M10, M20, O10, P21.

Постановка проблеми. Розбудована в результаті трансформаційних процесів в Україні система формування доходів не відповідає ринковим принципам розподілу та соціальним принципам перерозподілу доходів. У межах такої системи спотворюється структура конкурентних переваг, через що знижуються темпи економічного зростання та розвитку, а також створюються перешкоди для людського розвитку.

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

© Губін К. Г., 2018. 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>.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При вивченні сутності та структури конкурентних переваг, безумовно, необхідно взяти до уваги підхід М. Портера [1; 2], який під конкурентними перевагами вбачав фактори, що визначають продуктивність використання ресурсів та успіх чи неуспіх фірми у конкурентній боротьбі. На думку М. Портера, завоювання й утримання конкурентних переваг може бути засноване на трьох основних стратегіях: абсолютне лідерство у витратах, диференціація та фокусування. В межах першої стратегії головною конкурентною перевагою є низькі витрати; друга формує переваги шляхом створення продукту, що сприймається в межах галузі як унікальний; третя відшукує переваги у фокусуванні на певній групі споживачів, виді продукції чи географічному сегменті ринку.

Д. Б. Бобирев зазначає, що конкурентні переваги дозволяють підприємству в умовах конкурентної боротьби реалізувати свої економічні інтереси з більшим ступенем ефективності, ніж його конкуренти, та можуть бути здобуті в результаті здійснення інноваційної діяльності [3]. Т. В. Харчук пов'язує конкурентні переваги зі здатністю ефективніше за конкурентів управляти процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для покупця, здатністю більш ефективно розподіляти ресурси та наявністю властивостей, ресурсів, які забезпечують перевагу над конкурентами [4].

С. М. Бондаренко та М. Ю. Лісовський визначають конкурентні переваги як наявність ціннісних властивостей чи сукупності факторів, що дають змогу підприємству посідати та утримувати кращі порівняно з іншими конкурентні позиції на ринку [5]. Н. В. Бутенко та О. Л. Терещенко вважають, що за сучасних умов однією з найбільш важливих конкурентних переваг стає схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних взаємовідносин [6].

Г. Т. П'ятницька, А. М. Предеїн та О. В. Рябова розглядають конкурентні переваги підприємства як сукупність матеріальних і нематеріальних активів (ресурсів), організаційних здатностей і ключових компетенцій підприємства, сфер його економічної діяльності та конкурентоспроможних товарів і послуг, що забезпечують йому переваги як економічного, так і соціального, технічного характеру над підприємствами-конкурентами [7].

У ринковій економіці конкуренція заснована на ринкових принципах, а неринкові та незаконні методи боротьби з конкурентами є девіантними. Вони являють собою виняток із правил ділової поведінки, за який переслідують на етичному та законодавчому рівнях. За таких умов західні дослідники пов'язують конкурентні переваги із ринковими методами конкурентної боротьби, а вітчизняні науковці беруть з них приклад.

Проблема в тому, що в трансформаційній економіці виникає зовсім інша ситуація. Ринкові та неринкові, незаконні методи конкурентної боротьби тісно переплетені та використовуються у комплексі. Використання неринкових та незаконних методів не є виключенням із правил та далеко не завжди призводить до осуду у діловому середовищі чи до покарання за вироком суду. Для розуміння сутності та реальної структури конкурентних переваг в Україні необхідно вивчати їх з урахуванням особливостей вітчизняної системи формування доходів.

Формулювання цілей. Мета статті – охарактеризувати систему конкурентних переваг, яка розвинулася в межах української системи формування доходів, та висвітлити можливості управління структурою конкурентних переваг фірми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система формування доходів – сукупність соціально-економічних відносин із приводу розподілу та перерозподілу доходів. Вона має механізми саморегулювання та регулювання доходів. У сучасній економіці механізми саморегулювання переважно є ринковими, а головними суб'єктами регулювання доходів є держава, фірми, домогосподарства, об'єднання фірм та домогосподарств, міжнародні та наддержавні інституції.

Оскільки доходи для більшості людей є головним стимулом участі в економічній діяльності, від механізмів системи формування доходів значною мірою залежить зміст інших складових економічної діяльності, зокрема конкуренції. Безумовно, структура конкурентних переваг має зворотний вплив на систему формування доходів, тобто ці два явища тісно пов'язані та взаємозалежні.

Як показано в [8], механізми формування доходів у нашій державі мають суттєві особливості. Якщо у країнах з ринковою економікою система формування доходів переважно винагороджує людей, які створюють вартість, то в Україні часто більше заробляють ті, хто вмів перерозподіляти власність та доходи на свою користь, хто створює та використовує механізми не обґрунтованого економічно чи соціально збагачення. Такі механізми далеко не повністю обмежені законодавством та практикою роботи правоохоронців. На моральному, етичному рівні у багатьох українців відсутні перешкоди незаконному, нечесному, незаслуженому заробітку.

У розвинених країнах зазвичай основою високих доходів є розробка та впровадження інновацій, які дозволяють знизити собівартість продукції, підвищити її якість, удосконалити маркетинг тощо. В Україні ж нерідко більш ефективним шляхом до високих доходів стає утворення неформальних зв'язків із політиками, держслужбовцями, правоохоронцями задля участі

у перерозподілі державної або приватної власності чи державних закупівлях, отримання від держави ліцензій, пільг та преференцій, створення неринкових перешкод конкурентам, формування монопольного становища тощо.

Значна кількість впливових корумпованих політиків, державних службовців та правоохоронців, а також потужні фінансово-промислові групи, які виграють від неформальної взаємодії із владою, є перешкодою для розвитку конкуренції в нашій державі, бо ці впливові сили зацікавлені у збереженні *status quo*, який гарантує їм одержання корупційної ренти, надприбутків та захищає від кримінального покарання.

Зазначені проблеми формують потужну неринкову складову у структурі конкурентних переваг в Україні, яку можна назвати «неринкові конкурентні квазіпереваги». Те, що вони використовуються у боротьбі з конкурентами, споріднює їх із ринковими конкурентними перевагами, проте фактично йдеться про неетичні чи навіть незаконні процеси та явища, тому потрібен префікс «квазі-».

Пропоную визначити *конкурентні переваги фірми* як створені в результаті інтелектуально-духовної творчості та соціальних контактів людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми та зовнішнього середовища, які або забезпечують більшу, ніж у конкурентів, цінність продукції, або створюють пріоритет у споживачів примусово, не пов'язаним із вільним споживчим вибором чином, або формують більш високий, ніж у конкурентів, рівень безпеки фірми, або сприяють перерозподілу власності на користь фірми.

Ринкові конкурентні переваги фірми базуються на синергізмі факторів виробництва, який забезпечує законними методами більшу, ніж у конкурентів, цінність продукції та створюються переважно інтелектуально-духовною творчістю людей. Ринкові конкурентні переваги пов'язані із низькою собівартістю, високою якістю продукції, ефективним маркетингом тощо.

Неринкові конкурентні квазіпереваги фірми формуються переважно соціальними зв'язками, базуються на забезпеченій незаконними методами більшій, ніж у конкурентів, цінності продукції, або на примусовому просуванні товарів та послуг (коли споживчий вибір не визначається цінністю продуктів), або на створенні неринковими методами загроз та перешкод діяльності конкурентів, або навіть на примусовому перерозподілі власності. Основними видами неринкових конкурентних квазіпереваг є адміністративно-управлінські та силові.

Адміністративно-управлінські конкурентні квазіпереваги базуються на перевазі у використанні важелів впливу державної влади. За наявності відповідних соціальних зв'язків фірми можуть користуватися допомогою з боку

політиків, державних службовців, правоохоронців. Головними видами адміністративно-управлінських конкурентних квазіпереваг фірми є можливість:

- 1) впливу на формування нормативно-правової бази економічної діяльності;
- 2) спрямування державного регулювання економіки на власний зиск;
- 3) доступу до публічних закупівель;
- 4) неетичного використання механізму державного контролю економічної діяльності (зокрема: послаблений контроль та більш сприятливі умови тіньової економічної діяльності та використання офшорів; надмірно прискіпливі перевірки конкурентів зі створенням перешкод їх діяльності);
- 5) доступу до надприбуткових низькоризикових видів діяльності (торгівлі енергоносіями, видобутку та транзиту газу, виробництва та торгівлі ліками й зброєю тощо);
- 6) використання державних органів з метою порушення прав власності конкурентів чи отримання певних привілеїв у захисті прав власності;
- 7) використання митниці та фіскальної служби для застосування схем ухиляння від сплати податків та зборів;
- 8) впливу на управління державними підприємствами;
- 9) формування сприятливих умов землекористування та використання надр;
- 10) використання прав та повноважень співробітників правоохоронних органів для здійснення високоприбуткових кримінальних операцій та задля тиску на конкурентів;
- 11) формування монопольного становища за сприяння чи бездіяльності державних органів.

Силові конкурентні квазіпереваги фірми засновані на методах незаконного фізичного впливу на конкурентів. Їх головними видами є можливість: 1) використання незаконних збройних формувань; 2) застосування силових підрозділів правоохоронних органів; 3) переважного доступу до використання кримінальних організацій та угруповань; 4) найму так званих «тітушок»; 5) використання громадських активістів, громадських організацій, «ультрас» тощо.

Ринкові конкурентні переваги найбільшою мірою сприяють соціально-економічному розвитку. Проблема в тому, що вони є відносно слабкими та набувають ваги лише за умови усунення неринкових квазіпереваг, тому Україна потребує управління структурою конкурентних переваг з метою усунення неринкових квазіпереваг та для переорієнтації конкуренції на ринкові методи.

Аби прибрати незаконні методи забезпечення більшої, ніж у конкурентів, цінності продукції, необхідно: сприяти детінізації економіки; блокувати оф-

шорні та інші схеми ухиляння від сплати податків та відмивання грошей; передати на 5–10 років українську митницю та податкову в управління митницям або авторитетним фірмам західних партнерів.

Аби позбутися примусового просування товарів та послуг, слід: розвинути конкурентний лад та протидіяти монополізму; забезпечити доброчесність публічних закупівель.

Для недопущення створення неринковими методами загроз та перешкод діяльності конкурентів, потрібно забезпечити реальне реформування та кадрове очищення (від корупціонерів) правоохоронних органів.

Для протидії примусовому перерозподілу власності, доцільно: стратегічні та економічно перспективні державні підприємства віддати в управління іноземним компаніям з хорошим досвідом та авторитетом, інші приватизувати або віддати в оренду; навести лад у використанні надр і землекористуванні, аби доходи від цих активів переважно спрямовувалися на користь українському народу, а не окремим особам; надати всім власникам однаковий захист прав власності та обмежити можливості рейдерства.

До заходів, які можуть сприяти одночасному усуненню неринкових конкурентних квазіпереваг, що належать до різних груп, слід віднести: скорочення регулятивних функцій держави та поширення принципу *Laissez-faire*; перехід, за наявності можливостей, від дискреційного регулювання до автоматично працюючих регуляторів; суворий контроль за дискреційним регулюванням; коригування повноважень та функцій органів державної влади таким чином, аби позбавити їх потенційних можливостей стягнення корупційної ренти; розширення повноважень антикорупційних структур; створення антикорупційного суду з об'єктивними та незалежними суддями під контролем західних партнерів; припинення існування «елітних економік» (надприбуткових низькоризикових сфер діяльності із потужними вхідними бар'єрами); формування соціальних ліфтів для кваліфікованих і обдарованих українців, аби вони могли без перешкод обіймати привабливі посади в державних органах; посилення підзвітності влади народу шляхом запровадження часткових виборів за відкритими списками, розробки реалістичної процедури ініціювання громадянами референдумів, формування дієвих механізмів відкликання депутатів та імпічменту президента та інших вищих посадових осіб.

Висновки. Розвинена в межах української системи формування доходів система конкурентних квазіпереваг гальмує розробку і впровадження інновацій, мало сприяє підвищенню ефективності економіки та міжнародної конкурентоспроможності українських фірм.

Для удосконалення структури конкурентних переваг в Україні необхідно: прибрати незаконні методи забезпечення більшої, ніж у конкурентів, ціннос-

ті продукції; позбутися примусового просування товарів та послуг; заблокувати можливості створення неринковими методами загроз та перешкод діяльності конкурентів; зупинити примусовий перерозподіл власності.

Основою управління структурою конкурентних переваг мають стати перетворення, спрямовані на реформування системи формування доходів в Україні. Передовсім необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на розвиток конкурентного ладу, протидію монополізму, дерегуляцію економіки, скорочення можливостей економічно не обґрунтованого збагачення, реформування правоохоронної системи, кадрове оновлення державних органів та посилення антикорупційного контролю з боку держави та громадськості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Porter M. E. *On competition*. Updated and expanded edition. Boston: Harvard Business School Press, 2008. 576 p.
2. Портер М. Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервин. Москва: Альпина Паблишер, 2017. 454 с.
3. Бобирев Д. Б. Конкурентні переваги і їх зв'язок з інноваційною діяльністю і конкурентоспроможністю підприємства. *Наукові вісті Далівського університету*. 2013. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2013_10_5 (дата звернення: 07.03.2018).
4. Харчук Т. В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства. *Економіка и управление*. 2011. № 6. С. 68–71.
5. Бондаренко С. М., Лісовський М. Ю. Конкурентні переваги – унікальні особливості сучасних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 15(1). С. 42–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_15%281%29__11 (дата звернення: 07.03.2018).
6. Бутенко Н. В., Терещенко О. Л. Конкурентні переваги ефективних взаємовідносин суб'єктів підприємництва як основа економічного розвитку України. *Проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 176–182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2016_4_25 (дата звернення: 07.03.2018).
7. П'ятиницька Г. Т., Предсін А. М., Рябова О. В. Конкурентні переваги підприємств: визначення та джерела формування. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1. С. 235–248. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_1_25 (дата звернення: 07.03.2018).
8. Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. та ін. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.

REFERENCES

1. Porter, M. E. (2008). *On competition*. Updated and expanded edition. Boston: Harvard Business School Press.

2. Porter, M. E. (2017). *Konkurentnaya strategiya. Metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors]*. Moskva: Alpina Publisher [in Russian].
3. Bobyriev, D. B. (2013). Konkurentni perevahy i yikh zviyazok z innovatsiinoiu diialnistiu i konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Competitive advantages and their association with innovation productivity and competitiveness of enterprise]. *Naukovi visti Dalivskoho universytetu – Scientific News of Dahl University*, 10. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2013_10_5 [in Ukrainian].
4. Kharchuk, T. V. (2011). Pidkhody do vyznachennia konkurentnykh perevah pidpriemstva [Approaches to the definition of the enterprise competitive advantages]. *Ekonomika i upravlenie – Economics and Management*, 6, 68-71 [in Ukrainian].
5. Bondarenko, S. M., & Lisovskyi, M. Yu. (2017). Konkurentni perevahy – unikalni osoblyvosti suchasnykh pidpriemstv [Competitive advantages – unique features of the modern enterprises]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific herald of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, 15, 42-45. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_15%281%29__11 [in Ukrainian].
6. Butenko, N. V., & Tereshchenko, O. L. (2016). Konkurentni perevahy efektyvnykh vzaiemovidnosyn subiektiv pidpriemnytstva yak osnova ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Competitive advantages of effective relationships of business entities as a basis for economic development of Ukraine]. *Problemy ekonomiky – The Problems of Economy*, 4, 176-182. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2016_4_25 [in Ukrainian].
7. Piatnytska, H. T., Prediein, A. M., & Riabova, O. V. (2014). Konkurentni perevahy pidpriemstv: vyznachennia ta dzherela formuvannia [Competitive advantages: definitions and sources of formation]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh – Economic Strategy and Prospects for the Development of Trade and Services*, 1, 235-248. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/es-prstp_2014_1_25 [in Ukrainian].
8. Shevchenko, L. S., Hrytsenko, O. A., Kaminska, T. M., Makukha, S. M., Marchenko, O. S., Nechyporuk, L. V. ... Korolenko, V. V. (2014). *Nematerialna ekonomika: upravlinnia formuvanniam i vykorystanniam intelektualnoho kapitalu [Non-material economy: The management of the intellectual capital formation and use]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 10.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

К. Г. ГУБИН

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

**УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ФИРМЫ В РАМКАХ
СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ**

Показано, что украинская система формирования доходов искажает структуру конкурентных преимуществ, из-за чего снижаются темпы экономического роста и развития. Рассмотрены основные виды административно-управленческих и силовых конкурентных квазипреимуществ. Предложен комплекс мероприятий, необходимых для управления структурой конкурентных преимуществ с целью устранения нерыночных квазипреимуществ и для переориентации конкуренции на рыночные методы.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, квазипреимущества, реформы в Украине, развитие конкурентного порядка, система формирования доходов, борьба с коррупцией.

К. Н. HUBIN

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

**MANAGING THE STRUCTURE OF COMPETITIVE
ADVANTAGES OF THE FIRM WITHIN A SYSTEM
OF INCOME FORMATION**

Problem setting. The system of income formation created in Ukraine does not conform to market principles and social values and distorts the structure of competitive advantages. This results in the decrease of the pace of growth and development.

Recent research and publication analysis. The essence and content of competitive advantages are characterized in scientific papers of M. Porter, D. B. Bobiriev, S. M. Bondarenko, N. V. Butenko, M. Yu. Lisovsky, G. T. Pyatnitskaya, A. M. Predain, A. V. Ryabova, O. L. Tereshchenko, T. V. Kharchuk et al. However, peculiarities of the structure of competitive advantages and opportunities of managing this structure in Ukraine require further study.

Paper objective. The article objective is to describe the system of competitive advantages, which has developed within the Ukrainian system of income formation, and to indicate opportunities for managing the structure of competitive advantages.

Paper main body. The informal interactions of the business and power as well as a ramified system of corruptive relations play the significant role in processes of distribution and redistribution of incomes. Sometimes, it is easier to earn owing to establishment of communication with representatives of the power rather than implementation of innovations. Under such conditions, a system of motivation of entrepreneurs, politicians and government officials are distorted.

In our country, those who use only market methods of competition, enhancing the product quality, decreasing the product cost and intensifying marketing efforts, frequently lose to those who apply administrative-managerial and power-competitive quasi-advantages.

The main types of administrative-managerial and power quasi-advantages are revealed. The author has considered a complex of measures being necessary for managing the structure of competitive advantages in order to eliminate non-market advantages and to reorient competition towards market methods. Particularly, the author proposes methods aimed at the reduction of opportunities for unjust enrichment, reformation of a set of law enforcement institutions, staff renewal at government agencies and strengthening anti-corruption control on the part of the government and the public.

Conclusion of the research. The system of competitive quasi-superior, which has expanded within the Ukrainian system of income formation, restrains development and implementation of innovations and does not foster the increment of economic efficiency. Measures oriented towards reformation of the system of income formation in Ukraine should become the basis for improvement of the structure of competitive advantages.

Short Abstract for an article

Abstract. It is shown that the Ukrainian income generation system distorts the structure of competitive advantages, which leads to lower rates of economic growth and development. The main types of administrative-managerial and power-competitive quasi-advantages are considered. A set of measures necessary for managing the structure of competitive advantages with the aim of eliminating nonmarket quasi-surpluses and for reorienting competition to market methods is proposed.

Key words: competitive advantages, quasi-advantages, reforms in Ukraine, development of an economic system, system of income formation, combating corruption.

Article details:

Received: 12 March 2018

Revised: 10 April 2018

Accepted: 16 April 2018

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 340.330.11

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-77

О. А. ГРИЦЕНКО

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

Україна, м. Харків

e-mail: grytsenkoelena@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9895-730X>



ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІСТІВ ТА ПРАВОЗНАВЦІВ¹

Пропонується логіка дослідження цифрової економіки, що дозволяє виявити її суттєві ознаки, напрями розвитку та шляхи впровадження. Аналізується специфіка цифрових технологій, які приводять до змін характеру праці, компетенцій людського капіталу, специфікації прав власності, створення вартості та бізнес-моделей господарювання.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрові технології, мериторні блага, модифіковані ринки, людський капітал.

JEL Classification: O10, O33, O49.

Постановка проблеми. Цифрова економіка є результатом четвертої індустріальної революції та будується на глобальних інформаційно-комунікативних мережах, які об'єднують усіх суб'єктів (виробників, споживачів, партнерів, клієнтів) у єдиний господарський механізм.

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

© Гриценко О. А., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Цифрова економіка – закономірний етап еволюційного розвитку технологічної моделі суспільства, що забезпечує конкурентоспроможність, ефективність національних економік, створює унікальні можливості існування людського капіталу, стимулює інноваційні та креативні індустрії. Затримка з переходом на цифрові технології – національна небезпека для будь-якої країни. Україна не може залишатися осторонь цих революційних перетворень. Приєднавшись у червні 2015 р. до Декларації першого засідання міністрів «Східного партнерства ЄС» з питань цифрової економіки, Україна підтвердила свої наміри та готовність співпрацювати з ЄС та сусідами ЄС у цій сфері. Завдяки цьому була прийнята урядова Програма «Цифрова економіка» [1] та ухвалено «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки» [2], які спрямовані на створення ринкових стимулів, мотивацій, потреб щодо використання цифрових технологій серед українських секторів промисловості, всіх сфер життєдіяльності людини, бізнесу та суспільства. Безумовно, широке коло фахівців різних наукових галузей беруть участь у дослідженні цього актуального руху суспільства. Своє місце повинна зайняти й економічна теорія, яка спроможна виявити об’єктивні закономірності функціонування цифрової економіки, її внутрішній зміст та сформулювати найважливіші параметри правового регулювання. Актуальність створення цифрової економіки вже не викликає сумнівів. Тепер на перший план вийшли питання методології дослідження цифрової економіки та розробка конкретних кроків щодо її впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цифрова економіка (*digital economy*) – нова сфера наукового дослідження, яка привертає увагу фахівців різних галузей науки. Основні напрями дослідження стосуються: особливостей інформаційних технологій, на яких базується цифрова економіка; розкриття змісту та різних форм цифрової економіки; виявлення зв’язку цифрової економіки із певним етапом великих хвиль [3]; розкриття тенденцій розвитку цифрової економіки в Україні [4; 5]; попередження загроз та негативних наслідків цифрової економіки [6].

Цифрова економіка – практично-прикладне явище сучасності, яке потребує конкретних шляхів її впровадження. Світові тенденції розвитку цифрових технологій представлені в Доповіді Всесвітнього банку «Цифрові дивіденди» [7]. У цьому тренді в Україні запропонована «Цифрова адженда України – 2020» [8].

Більшість авторів виокремлюють такі суттєві риси цифрової економіки: а) заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій [9]; б) результатом є електронні товари та послуги, вироблені за допомогою електронного бізнесу, торгівля якими ведеться за допомогою електронних засобів [10]; в) передбачає створення мережі суб’єктів господарювання, шляхом створен-

ня та обміну цифровими активами, які протікають поза реальним світом та не мають фізичного носія (тобто стають віртуальними активами) на тлі розвитку Інтернету [11]. Деякі автори бачать у цифровій економіці нову соціокультурну реальність сучасного світу, яка формується в межах «грошової цивілізації», що порушує духовно-моральні принципи гармонічного етичного господарства [12].

Формування цілей. Мета статті – використовуючи методологію економічної теорії, розкрити логіку дослідження цифрової економіки, сформувати системний категоріальний апарат, визначити проблеми (виклики), вирішення яких потребує нових підходів економічної та правової науки.

Виклад основного матеріалу. Логічний аналіз цифрової економіки передбачає такі етапи дослідження.

На *першому етапі* необхідно виявити специфічні ознаки технологічного укладу, на якому базується цифрова економіка. Саме нові технології стають драйверами економічного розвитку. Безумовно, економічно теорія не намагається з'ясувати конкретні риси сучасних технологій, оскільки продуктивні сили не є предметом її дослідження. Але технологічні процеси визначають об'єктивні способи взаємодії між людьми та усвідомлені моделі координації і регулювання їх діяльності. Цифрові технології формуються на основі використання електронної телекомунікаційної апаратури, та на відміну від аналогових, характеризуються специфічними дискретними сигналами виробництва, збереження та управління інформацією. Тобто при визначенні поняття «цифрова економіка» акцент робиться на особливостях технології передачі електронного імпульсу. Для економічної теорії таке визначення не відповідає її методології дослідження, оскільки концентрує увагу на характеристиці продуктивних сил. Так само як машинне виробництво на індустріальній стадії не є предметом дослідження економічної теорії. Остання визначає специфіку економічних відносин та особливості механізмів господарювання, що формуються на новій технологічній основі. Це означає, що економічна теорія повинна знайти адекватне її категоріальній системі поняття. Приміром, натуральна економіка виражає характер як ресурсу, так і результату виробництва. Товарна економіка акумулює в собі такі важливі риси виробництва, як уособлення (на основі розподілу праці) виробників та відчужених від них (на основі вартості) результату діяльності. Ринкова економіка узагальнює специфічні умови економічних зв'язків, оскільки включає в себе механізм взаємодії між суб'єктами на основі грошей (попит як купівельна спроможність покупців, пропозиція як грошовий орієнтир для продавців).

Використання поняття «цифрова економіка» цілком можливе, коли йдеться про виробництво програмних продуктів. У цьому разі ми говоримо про

вужке значення цифрової економіки, функціональні форми існування якої дозволяють використовувати інші поняття. Основним ресурсом та фактором цифрової економіки виступає інформація, що формує поняття «*інформаційна економіка*». Інформаційні технології забезпечують певні види діяльності (торгівля, банкінг та ін.) через Інтернет, тим самим ми говоримо про *Інтернет-економіку*. Комп'ютерне обладнання забезпечує повсюдний, мережевий доступ до загального обсягу інформаційних ресурсів, що базуються та накопичуються дистанційно, тим самим з'являється поняття «*хмарна економіка*» (*cloud economy*). Основний простір функціонування цифрової економіки перетворює її у *віртуальну економіку*. Новітні комп'ютерні програми забезпечують можливість інтелектуальної дійсності (розумний дім, розумне місто, електронний уряд, пряма демократія тощо), що забезпечує функціонування *розумної економіки* (*smart economy*).

У більш широкому значенні цифровою економікою визначається діяльність, що здійснюється в будь-якій реальній галузі (промисловість, будівництво, сільське господарство, освіта, медицина та ін.) з використанням нових технологічних продуктів. Найбільш адекватним для економічної теорії є поняття «*інформаційно-мережева економіка*», де увага концентрується на характері ресурсу та механізмі організаційно-господарських зв'язків. Останні здійснюються завдяки децентралізованим протоколам та соціальній мережі.

Технологічною основою мережі стають платформи – цифрове середовище, в якому особливий програмно-апаратний комплекс з набором певних сервісів і функцій забезпечує можливості прямого взаємозв'язку між споживачами та виробниками. Особисте спілкування та економічні зв'язки здійснюється через мережу, яка вже має не тільки централізоване упорядкування, але і децентралізовані способи взаємодії. Найхарактернішою ознакою мережевого взаємозв'язку є цифрові платформи як фундаментальний елемент інформаційної економіки [13, с. 31]. Саме на цифрових платформах з'являється блокчейн (Block Chain) як технологія розподілу баз даних (без єдиного центру), що підтримується всіма учасниками. На основі транзакцій блокчейну з'являється локально-мережева валюта Біткоїн (Bitcoin), що принципово неможливо в умовах ієрархічних зв'язків грошової системи.

З розвитком інформаційно-мережевої економіки істотні зміни відбуваються в характері праці, у відносинах власності, механізмах ціноутворення, що обумовлює відповідні трансформації соціальної структури суспільства. Основою соціальної диференціації стануть не класи, як це було в класичній індустріально-ринковій економіці, і не соціальні страти, як це мало місце в розвинених індустріально-ринкових суспільствах, а соціальні мережі [14, с. 92].

З точки зору економічної теорії сучасні технології можуть бути розподілені на групи, які розвиваються на принципах взаємозв'язків та взаємозбагачення. Перша група – технології комунікації, або зв'язку (Інтернет, широко-смугові зв'язки, інтранет) – формують мережу, завдяки якій підтримуються контакти, координується і контролюється робота різних учасників спільного процесу. Це технологічна основа цифрової економіки, без якої вона взагалі не може існувати. Саме це стає передумовою формування цифрової економіки. А доступ до Інтернету розглядається як фундаментальне право [15]. Технології зв'язку породжують не тільки безпосередній зв'язок людей, але й концепції об'єднання різних приборів: Інтернет речей (Internet of Things) та промисловий Інтернет речей (Industrial Internet of Things), що дозволяють віддалене управління ресурсами. Технологія m2m (міжмашинна взаємодія) дозволяє приборам обмінюватися інформацією та оптимізувати вирішення певних проблем.

Група друга – технології збору, збереження, накопичення інформації, що стає капіталом, використання якого приводить до самозростання потенціалу як суспільства, так і окремих фірм. Усе це значно прискорюється завдяки використанню хмарних розрахунків, що забезпечують повсюдний оперативний мережевий доступ до спільної інформації з мінімальними експлуатаційними витратами.

Третя група побудована на технологіях когнітивних розрахунків, здатних оброблювати неструктуровану інформацію без заздалегідь наданого алгоритму. Ці технології можуть враховувати різноманітні чинники, використовуючи результати своїх власних розрахунків та наданих зовнішніми джерелами. Вони працюють у координатній системі: питання-відповідь. У сучасних умовах найвідомішою когнітивною системою вважається IBM Watson [16].

Когнітивні технології використовують інструменти та методи Великих даних (Big Data), що передбачають прийняття рішення на основі опрацювання значних за обсягом та різноманітних за змістом масивів інформації, джерела знаходження яких мають різне походження. Консалтингова фірма Forrester надає таке визначення: «Великі дані об'єднують техніки та технології, які вилучають сенс із даних на екстремальній межі практичності» [17]. На основі цих інструментів виникають технології моніторингу та сканування, що призначені для дослідження середовища з метою збору та оцінки інформації та забезпечують зворотний зв'язок, завдяки якому координується та організується діяльність. Технології предективної (прогнозної) аналітики, які використовують математичні моделі з метою спрогнозувати реальну ситуацію та поведінку суб'єктів [18]. Технології моделювання дозволяють прогнозувати розвиток певних процесів, своєчасно закладати нові фактори впливу та розробляти сценарії більш ефективного рішення. Технології дизайну дозво-

ляють заздалегідь сконструювати будь-які продукти та послуги. Технології виробництва включають в себе використання робототехніки та моделі 3D-друку.

Уся економічна система суспільства (виробництво, розподіл, обмін, споживання) визначається способом з'єднання робітників із засобами виробництва, що обумовлюється панівними відносинами власності. Технологія визначає конкретний спосіб поєднання трудових зусиль людини із засобами виробництва, з метою досягнення певного результату. Тому на **другому етапі** дослідження цифрової економіки виникає необхідність аналізу змін, що відбуваються у змісті та характері праці. Завдяки суттєвим технологічним зрушенням змінюється характер поєднання та комбінування трудових зусиль людини – зменшується значення фізичних дій та значно розширюються розумові, інтелектуальні та когнітивні здібності. Цифрові технології збільшують ступінь взаємодії та творчого обміну між усіма суб'єктами (дослідниками, розробниками програм та клієнтами), які задіяні в інформаційних зв'язках. Праця починає носити дедалі більш науковий, колективний та загальносуспільний характер, що приводить до глибоких змін якості людського капіталу. На порядок денний висуватиметься цифрова грамотність (цифрові компетенції) та набуття цифрової компетентності, які ЄС визначає однією з ключових знань для повноцінного життя та діяльності [8, с. 18].

Цифрова компетентність складається з таких блоків: *інформаційна грамотність* (вміння шукати, опрацьовувати, фільтрувати, оцінювати та користуватися цифровим контентом); *комунікація та взаємодія* (вміння спілкуватися через використання цифрових технологій, ділитися інформацією, контактувати із суспільством, користуватися державними та приватними послугами, знання нетикету, тобто володіння правилами поведінки в цифровому середовищі); *цифровий контент* (створювати, покращувати інформаційний зміст, програмувати коди, бути обізнаними щодо авторських прав та політики ліцензування); *безпека* (вміння захистити пристрої та персональні дані, розуміння ризиків та загроз); *вирішення проблем* (вміння вирішувати проблеми щодо програмного забезпечення та користування мережами, визначати потреби та знаходити відповідні технічні рішення, креативно користуватися цифровими технологіями для створення знання, процесів та продуктів з метою вирішення повсякденних життєвих та професійних проблем) [8].

На **третьому етапі** дослідження необхідно виявити особливі риси інформаційних ресурсів та продуктів з тим, щоб з'ясувати специфіку формування вартості, власності та ринкових механізмів. Такі риси інформаційних ресурсів, як глобальність, невичерпаність, нематеріальність, універсальність уявлення, інваріантність способів використання перетворює їх на мериторні

блага (*merit goods*), попит на які з боку приватних осіб відстає від бажаної суспільством пропозиції. Це означає, що мериторні блага пов'язані з інтересами суспільства в цілому, оскільки не виявляються в індивідуальних перевагах, тобто чисто ринковий механізм не спроможний забезпечити їх доцільне та ефективне використання. Так, провадження цифрових технологій у закладах освіти або медицини не може бути забезпечено ринковими методами, оскільки потреба в них не збігається з купівельною спроможністю споживачів. Споживання мериторних благ стає більш справедливим на основі модифікованих ринків і модифікованих владних структур [19, с. 148]. Модифіковані ринки означають, що їх ефективне функціонування буде забезпечено втручанням державних або благодійних структур. Основними інструментами модифікованих ринкових структур стають механізми нормування, податки, субсидії, кредити. Прикладом модифікованого ринку може слугувати приватно-державне співробітництво. Модель модифікованої владної структури передбачає державне втручання у формування потреб, мотивів, інтересів і взагалі купівельної спроможності населення.

Хоча інформацію визначають як невичерпний ресурс економіки, але її масштабність та складність використання (отримання, обробки, передачі) обмежується когнітивними здібностями людини. Інтелект людини (здатність відтворювати в розумових образах реалії навколишнього світу, що дозволяє адаптуватися до нього) є обмеженим (*scarcity*) природно-соціальним ресурсом. А здатність до розробки унікальних програмних продуктів, що знаходяться в основі всієї цифрової технології, слід розглядати як рідкісний (*scary*), невідтворювальний дар, спроможний створювати інтелектуальну ренту. Тому вартість інформаційно-інтелектуального продукту слід визначати як капіталізовану інтелектуальну ренту. За підрахунками експертів, один український програміст орієнтовано створює 1 млн дол. нової вартості [8, с. 7]. А оскільки вартість програмних продуктів не має географічно обмежених умов створення (подібно звичайним товарам), її розподіл (отримання додаткової вартості) відбувається за межами національної економіки, тим самим гальмується розвиток внутрішнього ринку інформаційних продуктів. Особливі риси інформаційних продуктів, які мають не тільки конкретну користь для індивідуального споживача, але всезагальну корисність у вигляді наукових знань, що накопичені людською цивілізацією, впливають на способи специфікації прав власності, тобто можливості визначення суб'єктів, характеру об'єкту та повноважень відповідно до користування інформаційним благом. Відносно обмежених благ створюється режим виключних прав, тобто можливість виключити певне коло суб'єктів від споживання цим благом та надання суб'єкту певного обсягу правомочностей щодо контролю та користування благом шляхом його індивідуалізації. Користування інформаційним продуктом у пев-

ному аспекті може породжувати режим вільного доступу, тобто можливість отримувати будь-кому право володіння цим благом. Ця ситуація виникає тоді, коли користування інформаційним продуктом стає неефективним у разі її конкурентного використання, оскільки передбачає значний розмір трансакційних витрат на специфікацію права (технічна складність контролю, недійшовість санкцій за порушення цього режиму) власності. Прикладом такого режиму специфікації права власності є UNIX – операційна система вільного та відкритого доступу.

На *четвертому етапі* економічна теорія досліджує вплив інформаційних технологій на механізми нових бізнес-моделей (формування додаткової вартості, індивідуалізований підхід до клієнтів, місце та роль посередників), які побудовані на використанні мережевих структур, що збільшують значення колективних методів виробництва та потребують розробки нових рішень у галузі управління сучасною фірмою та способів менеджменту. Якщо в доінформаційному способі економіки раціональне рішення приймалося на основі інформації, яка могла бути отримана тільки на ринку через ціновий механізм протягом певного часу (залежно від можливостей її отримання та обробки), то в теперішніх умовах така інформація може бути отримана миттєво. Але виникає питання, наскільки вона достовірна, релевантна та прогнозована. Комунікативні технології роблять взаємовідносини між людьми знеособленими, тим самим спонукають до різного роду обману та шахрайства. Тому, з одного боку, на перше місце в мережевому просторі постає *довіра* як інститут спілкування на основі очікування та передбачуваності поведінки інших суб'єктів, а з другого – виникає необхідність алгоритму доказу достовірності інформації, що об'єднує суб'єктів. Деперсоналізований характер взаємодії сприяє виникненню господарського опортунізму, тобто зловживанням своїм становищем на основі використання викривленої, спотвореної та оманливої інформації. На сьогодні вважається, що технологія блокчейна дозволяє відстежити походження всіх трансакцій, забезпечуючи їх незаперечність, неможливість втручання, незмінність. Такий механізм дозволяє попереджати незаконне захоплення власності, захищати її титули, надійність угод. «Записані в блокчейн-систему блоки будуть засвідчувати процес переходу права власності, будуть підтверджувати грошові переводи, договори і дані власника» [20, с. 69].

Висновки. Русійні інноваційно-технологічні перетворення супроводжуються змінами як всієї системи суспільно-економічних відносин, так само як інституційної структури суспільства. Змінюються як формальні (законодавчо-правові), так і неформальні (психологічно-соціальні цінності) інститути. Все це спонукає дослідників різних наукових галузей активізувати свої дослідження. Великі виклики цифрова економіка висуває перед методологічно-

теоретичними та практично-прикладними дослідження економістів та юристів. Потребують глибоких досліджень та практичних кроків становлення інформаційної інфраструктури (сукупності інформаційних центрів, банку даних, систем зв'язку, центрів управління, апаратно-програмних засобів та технологій), що забезпечує функціонування та розвиток інформаційного простору країни. На небезпечно низькому рівні дослідження залишаються питання виникнення та функціонування віртуальних криптовалют. Україна в становленні цифрової економіки не може розраховувати на сценарій «наздоганяючого» розвитку шляхом поступового та спонтанного ринкового механізму впровадження новітніх технологій. Такий сценарій буде лише поглиблювати відрив нашою економікою від країн передового цифрового ешелону. Тому життєво необхідним стає форсований сценарій, який будуватиметься на принципах інституційного проектування, тобто усвідомленої діяльності всіх суб'єктів суспільства. В основі інституційного проектування знаходиться зміна формальних (нормативно-законодавчих) правил життєдіяльності суспільства. Тому саме правознавці отримують важливий виклик від суспільства – створити надійну правову конструкцію цифрової економіки та усунути законодавчі перешкоди її розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цифрова економіка підніме ВВП України: Гройсман показав амбітний план. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/cifrovaya-ekonomika-podnimet-vvp-ukrainy-groysman-pokazal-ambicioznuu-planu-1021198.html> (дата звернення: 13.03.2018).
2. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Концепція-razvitiya-cifrovoj-ekonomiki-i-obshhestva-Ukrainy-na-2018-2020-gody> (дата звернення: 13.03.2018).
3. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 6. С. 105–112.
4. Семячков К. А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями. *Современные технологии управления*. № 8(80). Номер статті: 8001. Дата публікації: 2017-08-28. URL: <http://sovman.ru/article/8001/>.
5. Кіт Л. З. Еволюція мережевої економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3. Т. 2. С. 187–194.
6. Цифровая экономика – угроза для Украины. URL: <http://hubs.ua/business/tsifrovaya-ekonomika-ugroza-dlya-ukrainy-46357.html> (дата звернення: 13.03.2018).
7. Група Всемирного банка. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16> (дата звернення: 13.03.2018).

8. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). URL: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення: 13.03.2018).
9. Tapscott D. The Digital Economy. McGraw-Hill, 1994. URL: <http://dontapscott.com/books/the-digital-economy/> (дата звернення: 13.03.2018).
10. Малик І. П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2013. Вип. 1 (14). С. 25–34.
11. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке. Москва: Хорошая книга, 2005. 296 с.
12. Юдина Т. Н. Осмысление цифровой экономики. *Электронный научный журнал «Теоретическая экономика»*. 2016. №3. С. 12–16.
13. Ляшенко В. І., Вишневецький О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ, 2018. 252 с.
14. Гриценко А. А. Архітектоніка економічної безпеки: монографія. Київ: Ін-т економіки та прогнозування, 2017. 223 с.
15. Даниленков А. В. Интернет-право: монографія. Москва: Юстицинформ, 2014. 233 с. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=WR5OBAAAQBAJ&pg=PT9&lpg=PT9&dq=интернет++как+фундаментальное+право&source=bl&ots=I1eh24nXII> (дата звернення: 13.03.2018).
16. Когнитивная система IBM Watson: принципы работы с естественным языком. URL: <https://habrahabr.ru/company/ibm/blog/266015/> (дата звернення: 13.03.2018).
17. New Forrester Consulting Study: The Contextual Marketing Imperative. URL: <https://hybris.com/en/downloads/analyst-commissioned-research/forrester-contextual-marketing-imperative/724> (дата звернення: 13.03.2018).
18. Баранова Н. Предиктивная аналитика: что это такое и почему НКО важно ее использовать. URL: <https://te-st.ru/2017/03/28/predictive-analytics-for-ngo/> (дата звернення: 13.03.2018).
19. Калабрезі Г. Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2016. 304 с.
20. Корниевская В. Биткоин и блокчейн сквозь призму глубинных условий финансового и социально-экономического развития. *Экономическая теория*. 2017. №4. С. 60–76.

REFERENCES

1. *Tsyfrova ekonomika pidnime VVP Ukrainy: Hroisman pokazav ambitnyi plan [The digital economy will raise GDP of Ukraine: Groisman showed an ambitious plan]*. (2017, May 16). Retrieved from <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/cifrovaya-ekonomika-podnimet-vvp-ukrainy-groysman-pokazal-ambicioznyy-plan-1021198.html> [in Ukrainian].
2. *Kontseptsiia rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky. Skhvaleno rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17.01.2018. 67-r. [The*

- Concept of the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020. Approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 17, 2018*]. Retrieved from <https://uteka.ua/ua/publication/Koncepciya-razvitiya-cifrovoj-ekonomiki-i-obshhestva-Ukrainy-na-2018-2020-gody> [in Ukrainian].
3. Koliadenko, S. V. (2016). Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti [Digital economy: preconditions and stages of formation in Ukraine and in the world]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky – Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice*, 6, 105-112 [in Ukrainian].
 4. Semyachkov, K. A. (2017, August 28). Tsifrovaya ekonomika i eye rol v upravlenii sovremennymi sotsialno-ekonomicheskimi otnosheniyami [Digital economy and its role in the management of modern socio-economic relations]. *Sovremennyye tekhnologii upravleniya – Modern management technologies*, 8(80). Retrieved from <http://sovman.ru/article/8001/> [in Russian].
 5. Kit, L. Z. (2014). Evoliutsiia merezhevoi ekonomiky [Evolution of the network economy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 3, Vol. 2, 187-194 [in Ukrainian].
 6. *Tsifrovaya ekonomika – ugroza dlya Ukrainy [Digital economy is a threat for Ukraine]*. (n.d.). Retrieved March 13, 2018, from <http://hubs.ua/business/tsifrovaya-ekonomika-ugroza-dlya-ukrainy-46357.html> [in Russian].
 7. The World Bank Group. (n.d.). *Doklad o mirovom razvitii 2016 «Tsifrovyye dividendy» [World Development Report 2016 «Digital dividends»]*. Retrieved March 13, 2018, from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16> [in Russian].
 8. *Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020 («Tsyfrovyi poriadok denniy» – 2020) [Digital Adzhenda of Ukraine 2020 («Digital Agenda» – 2020)]*. (2016, December). Retrieved from <https://uccu.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> [in Ukrainian].
 9. Tapscott, D. (1996). *The Digital Economy*. McGraw-Hill.
 10. Malyk, I. P. (2013). Tendentsii rozvytku informatsiinoi ekonomiky v Ukraini [Trends of information economy development in Ukraine]. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu – Bulletin of the East European University of Economics and Management*, 1(14), 25-34 [in Ukrainian].
 11. Uorner, M., & Vittsel, M. (2005). *Virtualnyye organizatsii. Novyye formy vedeniya biznesa v XXI veke [Virtual organizations. New forms of doing business in the 21st century]*. Moskva: Dobraya kniga [in Russian].
 12. Yudina, T. N. (2016). Osmysleniye tsifrovoy ekonomiky [Understanding the digital economy]. *Elektronnyy nauchnyy zhurnal «Teoreticheskaya ekonomika» – Electronic Scientific Journal «Theoretical Economics»*, 3, 12-16 [in Russian].
 13. Liashenko, V. I., & Vyshnevskiy, O. S. (2018). *Tsyfrova modernizatsiia ekonomiky Ukrainy yak mozhlyvist proryvnoho rozvytku [Digital modernization of the Ukrainian economy as an opportunity for breakthrough development]*. Kyiv: In-t ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy [in Ukrainian].

14. Hrytsenko, A. A. (2017). *Arkhitektonika ekonomichnoi bezpeky [Architectonics of economic security]*. Kyiv: In-t ekonomiky ta prohnozuvannia [in Ukrainian].
15. Danilenkov, A. V. (2014). *Internet-pravo [Internet law]*. Moskva: Yustitsinform. Retrieved from <https://books.google.com.ua/books?id=WR5OBAAAQBAJ&pg=PT9&lpg=PT9&dq=интернет++как+фундаментальное+право&source=bl&ots=I1eh24nXII> [in Russian].
16. *Kognitivnaya sistema IBM Watson: printsipy raboty s estestvennym yazykom [IBM Watson cognitive system: principles of working with natural language]*. (2015, September 03). Retrieved from <https://habrahabr.ru/company/ibm/blog/266015/> [in Russian].
17. *New Forrester Consulting Study: The Contextual Marketing Imperative*. (n.d.). Retrieved March 13, 2018, from <https://hybris.com/en/downloads/analyst-commissioned-research/forrester-contextual-marketing-imperative/724>.
18. Baranova, N. (2017, March 28). *Prediktivnaya analitika: chto eto takoye i pochemu NKO vazhno eye ispolzovat [Predictive analytics: what it is and why it is important for NGOs to use it]*. Retrieved from <https://te-st.ru/2017/03/28/predictive-analytics-for-ngo/> [in Russian].
19. Kalabrezy, H. (2016). *Budushee prava i ekonomiki. Ocherki o reforme i razmyishleniya [The future of law and economics. Essays on Reform and Reflections]*. Moskva: Izd-vo Instituta Gaydara [in Russian].
20. Kornivskaya, V. (2017). *Bitcoin i blokcheyn skvoz prizmu glubinykh usloviy finansovogo i sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya [Bitcoin and blockcheyn through the prism of the deep conditions of financial and socio-economic development]*. *Ekonomicheskaya teoriya – Economic Theory*, 4, 60-76 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 19.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 10.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

Е. А. ГРИЦЕНКО

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

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ И ПРАВОВЕДОВ

Предлагается логика исследования цифровой экономики, что позволяет выявить ее существенные признаки, направления развития и пути внедрения. Анализируется специфика цифровых технологий, что приводят к изменениям характера труда, компетенций человеческого капитала, спецификации прав собственности, создания стоимости и бизнес-моделей хозяйствования.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, мериторные блага, модифицированные рынки, человеческий капитал.

O. A. HRYTSENKO

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

THE DIGITAL ECONOMY: CURRENT CHALLENGES FOR ECONOMISTS AND LEGAL EXPERTS

Problem setting. The digital economy is a result of the fourth industrial revolution and is based on global information and communication networks integrating all subjects of value creation (manufacturers, consumers, partners, customers).

Recent research and publications analysis. The digital economy as a new sphere of scientific research attracts attention of experts in various spheres. Firstly, the experts consider peculiarities of information technologies. Secondly, they ascertain the essence and forms of the digital economy. Thirdly, they reveal dependence of the digital economy on a particular stage of «long waves». Fourthly, the experts predict tendencies of its development in Ukraine. Fifthly, they prevent threats and negative externalities of the digital economy.

Paper objective. The article objective is to outline frameworks for researching the digital economy and to form its categories.

Paper main body. The logical analysis of the digital economy contemplates the following stages of development. At the first stage, the experts suggest determining specific features of the techno-economic paradigm being the basis of the digital economy. Application of electronic communications apparatus enables to form digital technologies. Defining a concept of «digital economy», scientists place emphasis on peculiarities of the technology of electrical impulse transmission. From the standpoint of economics, such definition does not comply with methodology of economic research. The use of the concept of «digital economy» is possible when it comes to production of software. In the broader sense, the digital economy is referred to as the activity conducted in any real sector that involves new technological products. A notion of «information and network economy» focused on the nature of a resource and a mechanism of organizational and economic relations is the most adequate. Technologies may be divided into the following groups: communication technologies, technologies for accumulation of information in the form of capital and technologies of cognitive payments.

At the second stage of researching the digital economy, the experts analyse changes of the content (intellectual and cognitive abilities begin to prevail) and characteristics of labour, which becomes overall, scientific and common. These changes lead to formation of human capital that contemplates gaining digital competencies.

At the third stage of researching, the experts indicate peculiar features of information resources affecting the specificity of value creation, property and market mechanisms. An information product is belonged to merit goods, consumption of which becomes fair in modified markets and modified government bodies. Owing to a rare gift of software engineers, value of the latter is stipulated by capitalization of intellectual rent. The use of an information product will lead to a regime of free access that significantly decreases social transactional costs and enables to gain the benefit from possession of this good.

At the fourth stage, economics examines the influence of information technologies on emergence of new business models. Since communication technologies lead to transformation of interrelations between people into depersonified ones, they can result in economic opportunism, i.e. the use of distorted and deceitful information.

Conclusions of the research. In the process of development of the digital economy, Ukraine may not relay on a scenario of «catch-up» economic growth through a gradual and spontaneous market mechanism for implementation of new technologies. It is necessary to develop a forced scenario grounded in principles of institutional projecting that implies changes of normative and legislative frameworks for vital activities of the society. Therefore, the legal experts receive an important challenge from the society that consists in formation of the reliable legal construction of the digital economy and elimination of legislative obstacles the digital economy faces in the process of development.

Short Abstract for an article

Abstract. The author proposes a procedure of researching the digital economy enabling to indicate its significant features, directions of development and ways of implementation. The author analyses the specificity of digital technologies that lead to changes of the labour nature, competencies of human capital, specification of property rights as well as creation of value and business models of the economic activity.

Key words: digital economy, digital technologies, human capital, specification of property rights.

Article details:

Received: 19 March 2018

Revised: 10 April 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 33.01:364-787.82 322.01:346.543
DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-91

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: ol.mar4encko2011@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4761-9620>



СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ В КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПІДХОДУ¹

У статті обґрунтовано зміст інвестиційного підходу до аналізу соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу на основі показника віддачі інвестицій юридичних фірм у людський капітал юристів. Розкрито значний розрив між обсягами інвестицій у юридичний персонал і валового доходу національних юридичних фірм. Доведено, що застосування юридичним бізнесом моделі дешевої робочої сили призводить до втрат якості та професійного рівня консалтингової діяльності, падіння соціально-економічної ефективності та конкурентоспроможності юридичного консалтингу.

Ключові слова: юридичний консалтинг, соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу, інвестиційний підхід, віддача інвестицій у людський капітал юристів.

JEL Classification: Д 24, Е 22, J 24, М 21.

Постановка проблеми. Ефективний юридичний консалтинг є важливим чинником розбудови правової економіки, здійснення економічних реформ, конкурентоспроможності бізнесу в умовах євроінтеграційних процесів.

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

© Марченко О. С., 2018. 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>.

У зв'язку з цим актуальним є обґрунтування підходів, методів, критеріїв та показників оцінки соціально-економічної ефективності підприємницької діяльності в сфері надання юридичних послуг, що є основою економічного аналізу діяльності суб'єктів юридичного консалтингу на макро- та мікроекономічному рівнях, визначення напрямів та засобів її удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою дослідження ефективності юридичного консалтингу є економічний аналіз права як складова нової інституціональної теорії, фундаментальні засади якого розроблено Р. Познером [1]. Слід підкреслити, що теоретичною основою економічного аналізу права є концепція економічного імперіалізму нобелівського лауреата Г. С. Беккера [2]. Різним аспектам економічного аналізу права присвячено праці українських вчених-економістів О. А. Гриценко [3], О. О. Набатової [4], Л. С. Шевченко [5], представників юридичної науки О. А. Воловик [6], Н. М. Оніщенко [7]. Позитивним зрушенням щодо розвитку економічного аналізу права в Україні О. Воловик обґрунтовано вважає видання Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого наукового журналу «Економічна теорія та право» [6, с. 129]. Але юридичний консалтинг у цілому та зокрема його соціально-економічна ефективність не набули ще значення важливого об'єкта економічного аналізу права.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування інвестиційного підходу до аналізу соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу та визначення на цій основі її критеріїв та показників.

Виклад основного матеріалу. Зміст поняття соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу є багатоаспектним, що обумовлює доцільність та обґрунтованість її аналізу на основі сполучення різних підходів та критеріїв.

Фахівці українського видання «Юридична практика» застосовують критерій продуктивності праці юристів за доходом (обсяг доходу юридичної фірми, що припадає на одного юриста) для визначення місця суб'єктів юридичного консалтингу у рейтингу ТОП-50 юридичних фірм України за їх фінансовою ефективністю. Наприклад, у рейтингу 2017 р. фірма «Нобілі» за фінансовою ефективністю зайняла 22 місце з показником 2839,7 тис. грн доходу на одного юриста, фірма «Василь Кисіль та партнери» 23 місце – 2789,1 тис. грн доходу на одного юриста¹ [8].

На мою думку, визначення ефективності юридичного бізнесу на основі показника продуктивності праці юристів як співвідношення валового доходу

¹ Слід вказати, що показники всіх юридичних фірм, що зайняли місця у рейтингу з 1 по 21, за їх вимогою відсутні у відкритому доступі як конфіденційні.

юридичних фірм і чисельності їх юридичного персоналу є доцільним, оскільки у його основі є визнання провідної ролі цих фахівців у юридичному бізнесі. Саме їх продуктивність є головним чинником соціально-економічної ефективності діяльності суб'єктів юридичного бізнесу. Але водночас, поперше, слід розрізняти ефективність бізнесу в цілому і віддачу його окремого ресурсу, хоча і провідного. Ефективність юридичного бізнесу залежить від віддачі всього його ресурсного потенціалу, від управлінських та маркетингових компетенцій менеджменту юридичної фірми щодо його формування та використання, інших чинників.

По-друге, соціально-економічна ефективність юридичного бізнесу характеризується не продуктивністю одного чи сукупності всіх його ресурсів як такою, а віддачею витрат його суб'єктів у їх залучення, використання, комбінацію, удосконалення тощо, оскільки ефективність вимірюється в системі координат: результати (обсяг продукту, доходу, прибутку) – витрати на їх досягнення. Виходячи з цього, ефективність юридичного бізнесу більш точно характеризує співвідношення результату підприємницької діяльності з надання юридичних послуг (валового доходу, балансового прибутку, чистого прибутку) за певний період часу і витрат на його досягнення.

По-третє, головним ресурсом надання юридичних послуг є специфічні та інтерспецифічні трудові ресурси – юристи різного рівня професійної кваліфікації. Саме юристи є тим ресурсом юридичного консалтингу, який є головним і незамінним на інші фактором надання юридичної послуги, створення її вартості та прибутку суб'єктів юридичного бізнесу. Отже, базовими витратами на досягнення соціально-економічного результату слід вважати витрати юридичної фірми на юридичний персонал, які є її інвестиціями у фірмово-специфічний людський капітал юристів.

Таким чином, визначення соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу повинно спиратися на інвестиційний підхід, за яким витрати суб'єктів юридичного бізнесу на оплату праці юристів, їх навчання, підвищення кваліфікації тощо визначаються як інвестиції в їх фірмово-специфічний людський капітал – знання, здібності, навички професійної юридичної діяльності. Методологічною основою інвестиційного підходу до визначання ефективності юридичного бізнесу є: ресурсна теорія, відповідно до якої критерієм ефективності фірми є віддача її ресурсного потенціалу, в основі якої – виробнича функція як залежність обсягу продукту та кількості і комбінації використаних ресурсів; теорія людського капіталу як сукупності знань, навичок, здібностей людини, що формується на базі інвестицій у її розвиток.

Спираючись на інвестиційний підхід, для оцінки соціально-економічної результативності юридичного бізнесу слід обрати показник віддачі інвестицій у людський капітал юристів як співвідношення валового доходу юридичної фірми (з відрахуванням витрат на юридичний персонал) та витрат на юридичний персонал за рік (формула 1). Слід підкреслити, що інвестиційний підхід, що пропонується, є основою розрахунку саме соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу, оскільки інвестиції у розвиток юридичного персоналу мають не тільки економічну, а й соціальну спрямованість, забезпечують досягнення економічних і соціальних цілей як юристів, так і юридичного бізнесу.

$$RI = (TR - C_L) / C_L, \quad (1)$$

де RI (return on investment in human capital of lawyers) – віддача інвестицій юридичної фірми у людський капітал юристів (рази);
TR (total revenue) – валовий дохід юридичної фірми;
 C_L (costs for legal staff) – витрати на юридичний персонал.

Важливо зауважити: 1) більш точним критерієм віддачі інвестицій у людський капітал юристів фірми є її прибуток, але ці дані щодо діяльності юридичних фірм є відсутніми у відкритому доступі; 2) складовою валового доходу є валові витрати, елементом яких є витрати на оплату праці персоналу, отже, доцільним є виключення із розрахунку цих витрат; 3) розрахунок показника соціально-економічної ефективності суб'єктів юридичного консалтингу в Україні значно ускладнює обмеженість та конфіденційність інформації про витрати та результати діяльності юридичних фірм. У зв'язку з цим пропонується, по-перше, непряме (розрахункове) визначення структури валового доходу та витрат на персонал юридичних фірм на основі відкритих статистичних даних щодо діяльності підприємств у такій галузі національної економіки, як професійна, наукова та технічна діяльність, до якої належить юридичний консалтинг, у 2016 р.¹ (табл. 1); по-друге, розрахунок витрат на юридичний персонал на основі середнього рівня оплати праці юристів (таблиці 2, 3) та її частки у витратах на персонал.

За даними табл. 1 для визначення віддачі інвестицій юридичного бізнесу в юридичний персонал слід спиратися на таку розрахункову структуру валового доходу та витрат на персонал: витрати на персонал – 8,4% валового доходу; оплата праці – 7,1% валового доходу; частка оплати праці у витратах на персонал – 85,2%; частка інших витрат у витратах на персонал – 14,8%.

¹ У період підготовки матеріалів дані про витрати підприємств України на персонал у 2017 р. не були оприлюднені Державною службою статистики України.

Таблиця 1

Структура валового доходу та витрат підприємств України у галузі професійної, наукової та технічної діяльності¹ у 2016 р.

№	Показники	2016 р.	
		млн грн	%
1	Валовий дохід (виручка від реалізації продукції)	241869,5	100
2	Витрати на персонал	20217,8	8,4
3	Оплата праці	17225,1	7,1
4	Частка оплати праці у витратах на персонал	–	85,2
5	Частка інших витрат у витратах на персонал	–	14,8

Розраховано на основі даних [9].

Розрахунок витрат юридичної фірми на персонал здійснюється за формулою (2):

$$C_L = P_L \times L \times 12 \times K, \quad (2)$$

де C_L (costs for legal staff) – витрати на юридичний персонал (грн);

P_L (pay lawyers) – середньомісячна оплата праці юриста (грн);

L – середньорічна чисельність юристів (осіб);

K – коефіцієнт корегування відповідно частці інших витрат у витратах на юридичний персонал – 1,148 (розрахунково).

Слід підкреслити, що головні групи витрат роботодавця на робочу силу визначено у Методологічних положеннях з організації та проведення обстеження витрат підприємств на утримання робочої сили, затверджених наказом Держкомстату України від 03.02.2014 р. №22, які розроблено відповідно до Резолюції 11-ї Міжнародної конференції статистиків праці стосовно витрат на робочу силу (1966), Конвенції МОП № 160 та Рекомендації МОП № 170 про статистику праці (1985) [10]. Це – пряма оплата праці; оплата за невідпрацьований час; премії та винагороди; харчування, напої,

¹ До цієї галузі належать такі види економічної діяльності: діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультування з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження; наукові дослідження та розробки; рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; інша професійна, наукова та технічна діяльність; ветеринарна діяльність.

паливо та інші видатки у натуральній формі; витрати на оплату житла працівників, які бере на себе роботодавець; витрати роботодавців на соціальне забезпечення; витрати на професійне навчання; витрати на культурно-побутове обслуговування; інші витрати на утримання робочої сили; податки, що відносяться до витрат на утримання робочої сили. В Україні у 2016 р. витрати всіх підприємств на оплату праці склали 83% витрат на персонал [9], витрати підприємств галузі професійної, наукової та технічної діяльності – 85,2% (табл. 1). Незначна частка інших витрат на персонал дає підстави стверджувати, що саме витрати юридичної фірми на оплату праці юриста слід вважати її базовою інвестицією у їх фірмово-специфічний людський капітал. Розрахунок середньої оплати праці юристів в Україні у 2016 і 2017 роках наведено у таблицях 2, 3.

Таблиця 2

**Розрахункові середні витрати юридичних фірм на 1 юриста
в Україні у 2016 р.**

№	Показники	Дані для розрахунку	Розрахункова зарплата
1	Середньомісячна оплата юриста за результатами опитування сайту Trud.com ¹	Лютий – 4000 грн; березень – 3500 грн; квітень-липень – по 4000 грн; серпень-грудень – по 5000 грн	Середньомісячна зарплата юриста: $(3500 \times 1 + 4000 \times 5 + 5000 \times 5) / 11 = 4490,9$ грн
2	Витрати на оплату праці на одного працівника у галузі професійної, наукової та технічної діяльності за даними Державної служби статистики України, 2016 р.	Витрати на оплату праці за 2016 р. – 17225,1 млн грн; кількість зайнятих працівників – 311,7 тис. осіб	Середньомісячна зарплата у галузі професійної, наукової та технічної діяльності: $17225,1 \text{ млн грн} / 311,7 \text{ тис. осіб} / 12 = 4605,1$ грн
3	Розрахункова середньомісячна оплата праці юристів ²	Середньомісячна зарплата юриста за результатами опитування сайту Trud.com: 4409,4 грн. Середньомісячна зарплата у галузі	Середньомісячна зарплата юриста за авторським розрахунком: $(4490,9 \text{ грн} + 4605,1 \text{ грн}) / 2 = 4548,0$ грн

¹ Дані про середню зарплату, яку отримували зайняті у юридичних фірмах юристи у певний місяць 2016 р.

² Середнє значення даних про оплату праці зайнятих юристів та оплати праці у галузі професійної, наукової та технічної діяльності.

Закінчення табл. 2

№	Показники	Дані для розрахунку	Розрахункова зарплата
		професійної, наукової та технічної діяльності: 4605,1 грн	
4	Середні витрати на оплату праці юриста за рік	Розрахункова середньомісячна оплата праці юристів: 4548,0 грн	Середні витрати на оплату праці юриста за рік: $4548,0 \text{ грн} \times 12 = 54576,0 \text{ грн}$
5	Середні витрати юридичних фірм на 1 юриста за рік	Розрахункова річна зарплата юриста: 54576,0 грн. Коефіцієнт корегування відповідно частці інших витрат у витратах юридичної фірми на юридичний персонал – 1,148 (табл. 1)	Середні витрати юридичних фірм на одного юриста за рік: $54576,0 \text{ грн} \times 1,148 = 62653,3 \text{ грн}$

Розраховано на основі джерел: [9; 11; 12; 13].

Таблиця 3

Розрахункові середні витрати юридичних фірм на 1 юриста в Україні у 2017 р.¹

№	Показники	Дані для розрахунку	Розрахункова середньомісячна зарплата
1	Середньомісячна оплата юриста за результатами опитування сайту trud.com ¹	Січень-червень – по 5000 грн, липень-жовтень – по 6000 грн	Середньомісячна зарплата юриста: $(5000 \times 6 + 6000 \times 4) / 10 = 5400,0 \text{ грн}$
2	Середня заробітна плата за місяць у галузі професійної, наукової	Січень – 8195 грн Лютий – 9345 грн Березень – 9708 грн	Середньомісячна зарплата у галузі професійної, наукової

¹ Дані про середню зарплату, яку отримували зайняті у юридичних фірмах юристи у певний місяць 2017 р.

Закінчення табл. 3

№	Показники	Дані для розрахунку	Розрахункова середньомісячна зарплата
	та технічної діяльності за даними Державної служби статистики України	Квітень – 9565 грн Травень – 9655 грн Червень – 9969 грн Липень – 10 094 грн Серпень – 10 001 грн Вересень – 10 730 грн Жовтень – 10 162 грн Листопад – 10 378 грн Грудень – 12 682 грн	та технічної діяльності: 10040,0 грн
3	Розрахункова середньомісячна оплата праці юристів ¹	Середньомісячна зарплата юриста за результатами опитування сайту tud.com: 5400,0 грн. Середньомісячна зарплата у галузі професійної, наукової та технічної діяльності: 10 040,0 грн	Середньомісячна зарплата юриста за авторським розрахунком: (5400,0 грн + 10 040,0 грн) / 2 = 7720 грн
4	Середня зарплата юриста за рік	Розрахункова середньомісячна оплата праці юристів: 7720,0 грн	Середні витрати на оплату праці юриста за рік: 7720 грн × 12 = 92 640 грн
5	Середні витрати юридичних фірм на 1 юриста за рік	Розрахункова річна зарплата юриста: 92 640,0 грн. Коефіцієнт корегування відповідно частці інших витрат у витратах юридичної фірми на юридичний персонал – 1,148 (табл. 1)	Середні витрати юридичних фірм на одного юриста за рік: 92 640 грн × 1,148 = 106 350,7 грн

Розраховано на основі джерел: [9; 11; 12; 13].

¹ Середнє значення даних про оплату праці зайнятих юристів та оплати праці у галузі професійної, наукової та технічної діяльності.

За даними табл. 2, у 2016 р. розрахункова середньомісячна зарплата юристів дорівнювала 4548,0 грн, річна зарплата юриста – 54 576,0 грн; розрахункові витрати юридичних фірм на одного юриста – 62 653,3 грн. За даними табл. 3, у 2017 р. середні витрати юридичних фірм України на одного юриста за рік зросли у 1,7 разу та дорівнювали 106 350,7 грн. Слід вказати, що за даними сайту work.ua, на 6 березня 2018 р. у юриспруденції середня зарплата вакансій – 9522 грн; середня зарплата резюме – 10 507 грн [14]. Але ці дані відбивають не дійсну зарплату зайнятих у юридичному бізнесі юристів, а ціну попиту і пропозиції на ринку праці юристів, тобто зарплату, яку пропонують роботодавці і замовляють юристи до укладення трудового договору.

Розрахунок віддачі інвестицій окремих юридичних фірм України, які увійшли у ТОП 50 – 2016¹, ТОП 50 – 2017, у людський капітал юристів здійснювався на основі даних видання «Юридична практика» та таблиць 1, 2, 3 [15].

Таблиця 4

**Віддача інвестицій юридичних фірм
у людський капітал юристів у 2016 р.**

Показники	Юридичні фірми України			
	Arzinger	Василь Кисіль та партнери	AVER LEX	EY
Місце у рейтингу ТОП 50-2016	5	8	31	40
Місце у рейтингу юридичних фірм за їх фінансовою ефективністю	29	36	32	41
Валовий дохід, грн	139030712	90668999	44683520	70615440
Чисельність юристів, осіб	61	41	20	35
Валовий дохід на одного юриста фірми, грн	2279192	2211439	2234176	2017584
Витрати на юридичний персонал (інвестиції у людський капітал), грн	3821851,3	2568785,3	1253066	2192863,7

¹ Аналізувалися юридичні фірми, дані про діяльність яких були у відкритому доступі.

Закінчення табл. 4

Показники	Юридичні фірми України			
	Arzinger	Василь Кисіль та партнери	AVER LEX	EY
Валовий дохід з відрахуванням витрат на юридичний персонал, грн	135208860,7	88100213,7	43430454	68422576,3
Віддача інвестицій у людський капітал юристів, рази	35,4	34,7	34,7	31,2
Частка інвестицій у людський капітал у валовому доході з відрахуванням витрат на юридичний персонал, %	2,8	2,9	2,9	3,2
Місце юридичної фірми за віддачею інвестицій у людський капітал юристів	1	3	2	4

Як видно з таблиць 4 та 5, у 2017 р. порівняно з 2016 р. віддача інвестицій провідних юридичних фірм України, ефективність яких аналізувалась, у людський капітал юристів зменшилась майже у 1,5–2 рази, що свідчить про значне зниження соціально-економічної ефективності юридичного бізнесу у цілому. Цьому є багато пояснень, серед яких слід вказати на загальноекономічну нестабільність та зниження платоспроможності клієнтів юридичних фірм; структурні зміни на ринку юридичних послуг, що обумовили необхідність трансформації продуктового портфелю юридичних фірм шляхом відмови від нерентабельних послуг та впровадження нових індустрій та практик, що потребує певних витрат коштів та часу на їх просування; значне підвищення у 2017 р. мінімальної зарплати, що обумовило зростання витрат юридичного бізнесу на персонал незалежно від продуктивності праці юристів. Крім того, слід ураховувати, що отримані результати аналізу можуть також свідчити про зростання рівня тінізації юридичного консалтингу та поширення квазіконсалтингу.

Таблиця 5

Відача інвестицій юридичних фірм у людський капітал юристів у 2017 році

Показники	Юридичні фірми України						EY
	Asters	Argzinger	Василь Кисіль та партнери	AVER LEX	Redcliffe Partners	EY	
Місце у рейтингу ТОП 50-2017	2	6	9	16	25	34	
Місце у рейтингу юридичних фірм за їх фінансовою ефективністю	45	44	23	33	41	38	
Валовий дохід, грн	175525066	121835045	111567000	70639128	58425900	112779584	
Чисельність юристів, осіб	85	59	40	32	27	52	
Валовий дохід на одного юриста фірми, грн	2065001	2065001	2789175	2207473	2163822	2168838	
Витрати на юридичний персонал (інвестиції у людський капітал), грн	9039809,5	6274691,3	4254028,0	3273398,0	2871468,9	5530236,4	
Валовий дохід з відрахуванням витрат на юридичний персонал, грн	166485256,5	115560353,7	107312972,0	67365730,0	55554431,1	107249347,6	
Частка інвестицій у людський капітал у валовому доході з відрахуванням витрат на юридичний персонал, %	5,4	5,4	4,0	4,8	5,2	5,1	
Відача інвестицій у людський капітал юристів, рази	18,42	18,42	25,2	19,8	19,3	19,4	
Місце юридичної фірми за віддачею у людський капітал юристів	5	5	1	2	4	3	

Висновки. Таким чином, дослідження соціально-економічної ефективності суб'єктів юридичного бізнесу повинно спиратися на застосування інвестиційного підходу, за яким її показником є віддача інвестицій у юридичний персонал як провідний ресурс юридичного консалтингу. Проведений аналіз доводить, що в Україні частка витрат на юридичний персонал у валовому доході є дуже незначною, хоча саме юристи є головним ресурсом, ефективне функціонування якого є джерелом доходу юридичних фірм: у 2016 р. вона дорівнювала 2,8–3,2%, у 2017 р. – 4,0–5,4% валового доходу юридичних фірм з відрахуванням витрат на персонал. І ці невеликі за обсягом інвестиції мали велику віддачу: у 2016 р. валовий дохід юридичних фірм перевищував їх у 30–35 разів, у 2017 р. у 18–25 разів. Значний розрив між обсягами інвестицій у людський капітал юристів і валового доходу юридичних фірм, вважаємо, демонструє наочно, по-перше, реальний зміст сучасної концепції управління персоналом юридичних фірм, що приховується розмовами про індивідуальний підхід, мотивацію, стимули, новітні системи оплати праці юристів тощо: ефективність національного юридичного консалтингу переважно базується на моделі дешевої робочої сили, яка, насамперед, застосовується до молодих юристів, які, щоб отримати роботу, погоджуються на низьку зарплату, ненормований робочий графік, відсутність навчання та кар'єрних перспектив. Показово, що у 2017 р. підвищення витрат на юридичний персонал в 1,7 разу супроводжувалось падінням їх віддачі в 1,4–1,7 разу, що свідчить про пріоритетну роль саме низьких витрат на юридичний персонал у забезпеченні прибутковості юридичного консалтингу. Ця модель призводить до втрат якості юридичних послуг, репутації юридичних фірм, їх трансформації у квазіконсалтингові фірми, втрат професійного рівня консалтингової діяльності, падіння соціально-економічної ефективності та конкурентоспроможності національного юридичного бізнесу та дисфункції юридичного консалтингу. По-друге, ситуація, що була виявлена в процесі цього дослідження, а саме: низький рівень середньої зарплати юристів – великі доходи юридичних фірм, свідчить про значну тінізацію юридичного бізнесу в Україні, зокрема у сфері оплати праці.

Важливим є визнання юридичними фірмами фінансування розвитку персоналу не витратами, а інвестиціями у людський капітал юристів. Саме на інвестиційному підході повинна базуватися сучасна концепція управління юридичним персоналом як пріоритетним ресурсом ефективності та конкурентоспроможності консалтингового бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Познер Р. А. Экономический анализ права: у 2 т. / под ред. В. Л. Тамбовцева. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 5544 с. Т. 2. 464 с.

2. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение. *Теория и история экономических и социальных институтов и систем (THESIS)*. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–41.
3. Гриценко Е. А. Верховенство права как компромисс между свободой и равенством. *Философия хозяйства*. 2017. №3. С. 266–277.
4. Набатова О. О. Поведінковий підхід до економічного аналізу права. *Економічна теорія та право*. 2015. №4. С. 109–121.
5. Шевченко Л. С. Інтернаціоналізація юридичного бізнесу: вибір ефективної стратегії. *Strategic estimations and vectors of Ukraine's social and economic development in the conditions of European integration and the world partnership: monograph / edited by V. Yathenko*. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2017. Розд. 4.3. С. 287–296.
6. Воловик О. А. Погляд на право і розвиток економіко-правового дискурсу: монографія. Київ: Юрінком Інтер, 2014. 272 с.
7. Оніщенко Н. М. Право й економіка: взаємовплив і паритетні начала розвитку. *Філософія права і загальна теорія права*. 2012. №2. С. 249–258.
8. 50 ведущих юридических фирм Украины по финансовой эффективности 2017 года. Ежегодное исследование. *Юридическая практика*. URL: <http://top50.com.ua/ru/group/top50/2017> (дата звернення: 07.03.2018).
9. Витрати на персонал підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2016 році. Витрати на оплату праці підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2016–2017 рр. / Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 07.03.2018).
10. Методологічні положення з організації та проведення обстеження витрат підприємств на утримання робочої сили: затв. наказом Державної служби статистики України від 03.02.2014 №22. URL: www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_22.pdf (дата звернення: 07.03.2018).
11. Обзор статистики зарплат в Украине. URL: <https://ua.trud.com/salary/2/5339.html?currency=UAH> (дата звернення: 07.03.2018).
12. Статистика зарплат. URL: <https://www.work.ua/stat/?r=39> (дата звернення: 07.03.2018).
13. Обзор статистики зарплат профессии юрист в Украине. URL: <https://ua.trud.com/salary/2/5339.html#chart-avgSalaryByYear> (дата звернення: 07.03.2018).
14. Статистика зарплат. URL: <https://www.work.ua/stat/salary/?category=27> (дата звернення: 07.03.2018).
15. 50 ведущих юридических фирм Украины по финансовой эффективности 2016 года. Ежегодное исследование. *Юридическая практика*. URL: <http://top50.com.ua/ru/group/top50/2016> (дата звернення: 07.03.2018).

REFERENCES

1. Pozner, R. A. (2004). *Ekonomicheskij analiz prava [Economic analysis of law]*. V. L. Tambovtsev (Ed.). Vols. 1-2. Sankt-Peterburg: Ekonomicheskaya shkola [in Russian].

2. Bekker, G. S. (1993). Ekonomicheskii analiz i chelovecheskoe povedenie [Economic analysis and human behavior]. *Teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsialnykh institutov i system (THESIS) – Theory and history of economic and social institutions and systems (THESIS)*, 1 (1), 24-41 [in Russian].
3. Gritsenko, E. A. (2017). Verhovenstvo prava kak kompromiss mezhdu svobodoy i ravenstvom [Rule of law as a compromise between freedom and equality]. *Filosofiya khozyaystva. – Philosophy of the economy*, 3, 267-277 [in Russian].
4. Nabatova, O. O. (2015). Povedinkovyi pidkhid do ekonomichnoho analizu prava [Behavioral Approach to Economic Analysis of Law]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4, 109-121 [in Ukrainian].
5. Shevchenko, L. S. (2017). Internatsionalizatsiia yurydychnoho biznesu: vybir efektyvnoi stratehii [Internationalization of the legal business: the choice of an effective strategy.]. In V. Yathenko (Ed.), *Strategic estimations and vectors of Ukraines social and economic development in the conditions of Europien integration and the world partnership* (pp. 287-296). Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom [in Ukrainian].
6. Volovyk, O. A. (2014). *Pohliad na pravo i rozvytok ekonomiko-pravovoho dyskursu [A view at the law and the development of economic and legal discourse]*. Kyiv: Yurinkom Inter [in Ukrainian].
7. Onishchenko, N. M. (2012). Pravo i ekonomika: vzaiemovplyv i parytetni nachala rozvytku [Law and economics: Interaction and parity origins of development]. *Filosofii prava i zahalna teoriia prava – Philosophy of law and general theory of law*, 2, 249-258 [in Ukrainian].
8. 50 veduschih yuridicheskikh firm Ukrainyi po finansovoy effektivnosti 2017 goda. Ezhegodnoe issledovanie [50 leading Ukrainian law firms on financial efficiency in 2017]. *Yuridicheskaya praktika – Legal practice*. Retrieved March 07, 2018, from <http://top50.com.ua/ru/group/top50/2017> [in Russian].
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016-2017). *Vytraty na personal pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva u 2016 rotsi. Vytraty na oplatu pratsi pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva u 2016 – 2017 rr. [Expenditures on the personnel of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises in 2016. Labor costs of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises in 2016-2017]*. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
10. Metodolohichni polozhennia z orhanizatsii ta provedennia obstezhennia vytrat pidpriemstv na utrymannia robochoi syly: zatv. nakazom Derzhkomstatu Ukrainy vid 03.02.2014. № 22. (2014). [Methodological provisions on organizing and conducting a survey of enterprises expenditures on labor maintenance. Order of the State Statistics Service of Ukraine dated March 02, 2014]. Retrieved from http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_22.pdf [in Ukrainian].

11. *Obzor statistiki zarplat v Ukraine [Overview of salary statistics in Ukraine]*. (n.d.). Retrieved March 07, 2018, from <https://ua.trud.com/salary/2/5339.html?currency=UAH> [in Russian].
12. *Statistika zarplat [Salary Statistics]*. (n.d.). Retrieved March 07, 2018, from <https://www.work.ua/stat/?r=39> [in Russian].
13. *Obzor statistiki zarplat professii yurist v Ukraine [Overview of salary statistics of a profession lawyer in Ukraine]*. (n.d.). Retrieved March 07, 2018, from <https://ua.trud.com/salary/2/5339.html#chart-avgSalaryByYear> [in Russian].
14. *Statistika zarplat [Salary Statistics]*. (n.d.). Retrieved March 07, 2018, from <https://www.work.ua/stat/salary/?category=27> [in Russian].
15. 50 veduschih yuridicheskikh firm Ukrainyi po finansovoy effektivnosti 2016 goda. Ezhegodnoe issledovanie [50 leading Ukrainian law firms on financial efficiency in 2016. Annual study]. *Yuridicheskaya praktika – Legal practice*. Retrieved March 07, 2018, from <http://top50.com.ua/ru/group/top50/2016> [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 15.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 07.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

О. С. МАРЧЕНКО

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

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЮРИДИЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОДХОДА

В статье обосновано содержание инвестиционного подхода к анализу социально-экономической эффективности юридического консалтинга на основе показателя отдачи инвестиций юридических фирм в человеческий капитал юристов. Раскрыт значительный разрыв между объемами инвестиций в юридический персонал и валового дохода национальных юридических фирм. Доказано, что применение юридическим бизнесом модели дешевой рабочей силы приводит к потерям качества и профессионального уровня консалтинговой деятельности, падению социально-экономической эффективности и конкурентоспособности юридического консалтинга.

Ключевые слова: юридический консалтинг, социально-экономическая эффективность юридического консалтинга, инвестиционный подход, отдача инвестиций в человеческий капитал юристов.

O. S. MARCHENKO

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

SOCIO-ECONOMIC EFFECTIVENESS OF LEGAL CONSULTING IN THE CONTEXT OF THE INVESTMENT APPROACH

Problem setting. Effective legal consulting is a determinative factor of a legal economy, undertaking economic reforms and business competitiveness in terms of European integration. Hence, substantiation of approaches, methods, criteria and ratios for assessing socio-economic effectiveness of entrepreneurial activities in the field of rendering legal services is of significant importance.

Recent research and publication analysis. Economic analysis of law constitutes the methodological basis of researching effectiveness of legal consulting. Concepts of R. A. Posner and G. S. Becker's concept of economic imperialism have considered fundamental frameworks of this branch of science. Papers of Ukrainian economists O. A. Hrytsenko, O. V. Ovsiienko and L. S. Shevchenko as well as lawyers O. A. Volovyk and N. M. Onishchenko are dedicated to various aspects of economic analysis of law. However, scholars have not paid attention to legal consulting in general and its socio-economic effectiveness in particular as an important field of research for economic analysis of law.

Paper objective. The article objective is to substantiate the investment approach to analysing socio-economic effectiveness of legal consulting and to ascertain criteria and ratios of the effectiveness.

Paper main body. Analysis of socio-economic effectiveness of legal consulting should draw on the investment approach, according to which expenses of legal business entities for benefits, training and enhancing staff qualification are determined as investments in firm-specific human capital – knowledge, skills and abilities for the professional legal activity. From the standpoint of the investment approach to assessing socio-economic effectiveness of legal business, researchers should apply a ratio of return on investment in human capital of lawyers. This ratio is equal to law firm's gross revenue (taking into account benefits for law firm staff) divided by benefits for law firm staff.

Conclusion of the research. The conducted analysis indicates that a share of benefits for law firm staff in gross revenue of the law firms is inconsiderable despite the leading role of lawyers in providing legal consulting and the great level of return of investments in their human capital. In 2016-2017, gross revenue of the law firms was 30-35 and 18-25 times greater than these investments, respectively. Having researched reasons of the significant gap between amounts of investments in human capital of lawyers and gross revenue of the law firms, the author concludes that effectiveness of national legal consulting is grounded in a model of cheap labour force applied to interns. To get a job, interns agree

to receive a low salary, work beyond the required amount of time and face the absence of training and career prospects. This model leads to losses of legal service quality and reputation of law firms, transformation of the firms into quasi-consulting ones, deterioration of professional qualification, the decline in the staff qualification level, socio-economic efficiency and competitiveness of the national legal business, and dysfunction of legal consulting. The author highlights that the law firms should perceive financing staff enhancement as investment in human capital of lawyers being a prior resource of consulting business rather than expenses.

Short Abstract for an article

Abstract. The author substantiates the investment approach to analysing socio-economic effectiveness of legal consulting, using the ratio of return on investment of law firms in human capital of lawyers. The author indicates the considerable gap between investments in law firm staff and gross revenue of national law firms. The author proves that application of the model of cheap labour force by legal business leads to losses of quality, the decline in the professional level of consulting activities, the decrease of socio-economic effectiveness and the decline in competitiveness of legal consulting.

Key words: legal consulting, socio-economic effectiveness of legal consulting, investment approach, return on investment in human capital of lawyers.

Article details:

Received: 15 March 2018

Revised: 07 April 2018

Accepted: 16 April 2018

UDCC 330.126.6-021.4:347.77
DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-108

O. V. YARMAK

PhD (Economics), Associate professor,
Associate professor of the Department of
Economic Theory and International Economy,
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Ukraine, Kharkiv
e-mail: kafedra.etime@gmail.com
ResearcherID: [http://www.researcherid.com/
rid/O-2487-2016](http://www.researcherid.com/rid/O-2487-2016)



INTELLECTUAL SERVICE QUALITY: THE ECONOMIC AND LEGAL MEANING¹

The article analyzes consumer-oriented and production approaches to evaluation of intellectual service quality. The author substantiates specific features of intellectual services: consumer perception of quality; resource, process and resultative quality; quality of intellectual labor. Having defined expenses for intellectual services as investments in knowledge resources, the author reveals the content of an investment component of their quality. The author has indicated network, personalized and innovative components of the quality. The author has substantiated institutional criteria, the content and levels of social norms of the quality: international, national, regional, intra-firm, individual and contractual.

Key words: intellectual services, intellectual service quality, the consumer-oriented, production and innovative content of quality, consumer perception of quality, resource, process, resultative, network, personalized quality, institutional criteria and social norms of intellectual service quality.

JEL Classification: D4, K13.

Problem setting. Intellectual services as innovation-based components of infrastructure of regional and national socio-economic development are factors in-

¹ © Yarmak O. V., 2018. 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>.

fluencing formation of competitive advantages of economic entities, industries and the national economy in general. These factors are a requirement of efficient participation of the mentioned actors in the global economic space. Under conditions of reformation of education, health care, scientific and technical activity in Ukraine, which is a component of the general European integration process, there is a need for researching the content and directions of providing a competitive level of intellectual service quality in the national and global markets.

Recent research and publication analysis. Quality of goods (services) is a multi-dimensional and inter-disciplinary category researched by various fields of science, particularly economic, engineering, technological and managerial fields. Scientists examine the content of this category, combining the following approaches:

– the consumer-oriented approach, according to which quality of goods and services is directly related to needs of consumers and stipulated by a level of their satisfaction. Osadchuk (2012) defines quality as the extent of perfectness and conformity of characteristics and properties of a product with requirements and demands of consumers (p. 158). Davydova, Pysarevskyi, and Ladyzhenska (2012) point out that quality “represents total properties of goods and services, which stipulate the extent of their appropriateness to meet demands of a human in accordance with its purpose” (p. 11). The State Standard of Ukraine (hereinafter – SSU) ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT) “Quality Management Systems”, which was adopted on 21 December 2015 and has been in force since 1 January 2017, determines that quality of products and services of an organization is stipulated by the ability to fulfill needs of customers and the expected and unexpected influence on corresponding interested parties. Quality of products and services encompass their inherent functions and characteristics, as well as their perceived value and utility for a customer (DSTU ISO 9000:2015, 2016). Consequently, according to the consumer-oriented approach, quality is a useful effect of a product / service in the form of the ability to fulfill needs of consumers at an appropriate level;

– the production approach, which gives rise to evaluation of quality of a product / service as a derivative of efficiency of technical and technological, economic, managerial and market activities of an enterprise as a producer. Bandyrska (2013) notes, “As for a producer, quality of manufactured products is a manifestation of a high level of production, the rational use of material and labor resources, application of innovations and a high market share” (p. 57). Under the production approach, quality of products / services is referred to as compliance of a production process with technical and technological, professional, socio-economic, managerial requirements, standards and criteria indicated and recognized as mandatory criteria by a society or particular social groups during a certain period.

The consumer-oriented and production approaches may be applied in the process of analyzing intellectual service quality. Nevertheless, on the one hand, it is important to improve the mentioned approaches. On the other hand, it is necessary to substantiate new criteria showing peculiarities of intellectual services and their quality.

Paper objective. The author aims to define the economic and legal meaning of the category of intellectual service quality through indication and description of its criteria and major components.

Paper main body. Nowadays, intellectual services as professional actions oriented towards formation and accumulation of human capital become an important source of professional knowledge and information as factors of economic and human development. They shape education, consulting, scientific and technical, health care, socio-cultural and other services. To determine components of the meaning of these services, firstly, there is a need to adapt the consumer-oriented and production approaches to the specificity of providing intellectual services in some way. Secondly, it is important to substantiate additional criteria in order to substantiate the sense and factors of competitive quality of intellectual services.

According to the consumer-oriented approach, two interrelated aspects characterize intellectual service quality: a) quality as a feature of the consumer value of service – its ability to fulfill some social needs; b) quality as an attribute of utility of an intellectual service determining the extent of fulfilling customer's needs in the process of consumption of a service. Firstly, since intellectual services are intangible and do not exist at the time of conclusion of an agreement with a customer, their quality is appropriate for a customer. This property is an important criterion of determining their value and embodiment of anticipations of a consumer regarding a result of professional actions the consumer may gain in the process of intellectual servicing (Marchenko, 2008). Consequently, consumer perception of quality is a specific component of the content of intellectual service quality. Secondly, the perceived quality transforms into the resultative quality if a process of rendering intellectual services affects a consumer: acquiring new knowledge; solving a problem; improving health; other benefits. This is the resultative quality of intellectual services. Drawing on a classification of consulting results developed by Marchenko and Pronkina (Marchenko, 2008; Marchenko & Pronkina, 2016), the author proposes an algorithm for determination of a result of intellectual servicing: a) an interim result – acquiring essential knowledge and information in the form of professional advices or recommendations a customer may or may not use in the future; b) a final result – real benefits gained by a consumer of intellectual services. Taking into account the mentioned assertions, the

author thinks that the resultative quality of an intellectual service may also be interim (quality of a professional advice, project and consultation) and final (estimation of benefits gained from professional actions related to providing particular intellectual services).

According to the production approach, intellectual service quality is quality of a process of intellectual servicing stipulated by the following factors: firstly, a rate of efficiency of using resources of servicing based on a production function of intellectual services (quality of the resource potential of intellectual servicing); secondly, quality of a process of servicing, which encompasses phases such as ordering an intellectual service and conclusion of an agreement; providing the service, which contemplates carrying out particular professional actions directed towards fulfilling needs of a consumer and gaining benefits; completion of the contract relations, estimation of a result of servicing and determination of prospects of further collaboration between a professional and a customer.

Each phase of the process of intellectual servicing should be qualitative, i.e. should conform to criteria of rendering intellectual services established by a society during this period. This is the process quality of an intellectual service. It should be noted that quality of the resource potential and the process quality of intellectual services are embodied in the form of labor of a professional providing these services (a consultant, scientist, lecturer, doctor, etc.). Quality of the educational and professional potential of staff in the sphere of intellectual services is the main factor of quality of labor (Skretinkovsky & Sitar, 2014).

Since intellectual servicing is a process of shifting knowledge from one individual to another individual in certain institutional forms (from a professional to a consumer), components of their quality include quality of a source and receiver of intellectual services. The thing is that intellectual service quality is volatile because it directly depends on: a) source of services (a professional); efficiency of professional actions may vary under particular conditions and factors; b) receiver of services (a consumer), who participates in a process of intellectual servicing passively (when forms conditions for efficient activity of a service's producer) or actively (if a consumer provides resources, information, discusses goals, directions and methods of servicing, uses advices, implements recommendations, etc.). In the sphere of intellectual services, a result to a greater extent depends on the ability of a consumer to acquire and apply obtained knowledge and information, to follow advices and recommendations. This is a personalized component of intellectual service quality.

Thus, intellectual service quality contains specific components: according to the consumer-oriented approach – the perceived and resultative (interim and final) qualities; according to the production approach – the resource and process qualities

of activity related to servicing, first of all, quality of labor; combining consumer-oriented and production approaches leads to formation of the personalized quality (a source and receiver). However, an analysis of intellectual service quality directed towards revealing its meaning may be done with the help of the consumer-oriented and production approaches as well as other tools.

Firstly, an investment approach proposed by the author and Marchenko is important for determining components of the content of intellectual service quality (Marchenko & Yarmak, 2016). According to the investment approach, expenses of a consumer for obtaining intellectual services are intellectual investments. Hence, intellectual service quality implies the return of an intellectual investment as a contribution of consumers of intellectual services to an intellectual product (service) existing in various forms, including intellectual property objects. Intellectual service can be commercialized and can function as an investment intellectual good (service), the use of which ensures gaining profit and other benefit in the future.

Secondly, the investment potential of these services as a factor of innovations in various sectors of the social life is another component of intellectual service quality. On the one hand, intellectual services are an important element of facilities for innovative activity of economic entities, a special channel of dissemination of new knowledge as well as information and consultation support of innovators. On the other hand, innovativeness of professional actions and results is an important criterion of intellectual service quality.

Thirdly, in the process of servicing, suppliers use efforts and resources of members of service networks. Efficiency of their collaboration directly affects intellectual service quality. Intellectual networks of members of a single process concerned with servicing are joined by horizontal interrelations and obligations. An integrator of the network directs their activity towards achieving a general objective of enhancing quality and competitiveness of servicing. Intellectual networks enable to effectively use resources of their members, to minimize transactional costs and to achieve a positive synergetic effect of intellectual services (Marchenko & Yarmak, 2012). Therefore, network quality (quality of intellectual service networks) should be referred to as a component of intellectual service quality.

Fourthly, an institutional approach to determining intellectual service quality, which consists in indication legal characteristics of quality, is also important. Katran (2018) defines quality in accordance with the consumer-oriented approach. At the same time, the scientist points out that legal characteristics are inherent to the content of quality: “A set of product properties, which belongs to its ability to meet the social consumer value and anticipated needs of consumers, which are enshrined in national and international normative references or stipulated by terms of a buy-sell agreement” (p. 4). Utekhin (2010) defines service quality as compliance with its

name, criteria disclosed in an agreement, legislation or practices of business relations (p. 61).

Professional actions on providing intellectual services are carried out in the institutional space forming current legislation, technical and technological specifications, technical procedures, ecological and consumer conditions and requirements indicated in legislation, standards, manuals, as well as agreements, decrees, orders, customs and traditions recognized by a society or certain social groups, informal rules of consumption of services and requirements to their quality. Consequently, according to the institutional approach, an extent of compliance of the services with established norms and rules of servicing affect and characterize intellectual service quality. A government ensures and protects norms of law while norms of law express the will of a government. These norms are the most prominent among the mentioned rules. The Law of Ukraine “On Protection of Consumer Rights” defines quality according to the institutional approach: “Appropriate quality of a good, work or service is a property of products, which conforms to requirements established for this category of products in normative and legal acts and normative references and to terms of an agreement with a consumer” («Pro zakhyst prav spozhyvachiv», 1991).

Depending on a level of regulatory influence, social norms of quality may be divided into:

- international. The Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products (ACAA) is an example of such norm. Conclusion of this agreement will allow achieving conformity of Ukrainian products with the EU requirements. This will enable national enterprises to enter new segments of the European and global markets (Nefedov, 2017). Standards, which have been implemented by the International Organization for Standardization (ISO), significantly influence quality of goods / services. The National Standards for Quality Management, which are harmonized with the international standards of ISO, include a number of standards, e.g. SSU ISO 9001:2015 “Quality Management System. Requirements» (DSTU ISO 9001:2015, 2016), SSU ISO 10001:2013 “Quality Management. Customer Satisfaction. Guidelines for Codes of Conduct for Organization” (DSTU ISO 10001:2013, 2014), SSU ISO 10003:2013 “Quality Management. Customer Satisfaction. Guidelines for dispute resolution external to organizations” (DSTU ISO 10003:2013, 2014) and others;

- national. The legal meaning of quality of goods / services as concordance of quality with norms of law is determined by the following legal acts: the Laws of Ukraine “On Protection of Consumers’ Rights” («Pro zakhyst prav spozhyvachiv», 1991), “On Responsibility for Harm Caused by Faults in Products” («Pro vidpovidalnist za shkodu, zavdanu vnaslidok defektu v produktsii», 2011); laws underling

technical regulation of product quality such as “On Standardization” («Pro standartyzatsiiu», 2014), “On Technical Procedures and Compliance Assessment”, according to which assessing compliance is defined as a process of proving a fact that indicated requirements, which are concerned with products, a process, service, system, individual or public body, have been fulfilled («Pro tekhnichni rehlamenty ta otsinku vidpovidnosti», 2015), “On Metrology and Metrological Activity” («Pro metrolohiuu ta metrolohichnu diialnist», 2014); laws regulating production of certain types of goods and services, e.g. the Law of Ukraine “On Government Market Supervision and Control of Non-food Products” («Pro derzhavnyi rynkovyi nahliad i kontrol nekharchovoi produktsii», 2010), “On General Safety of Non-food Products” («Pro zahalnu bezpechnist nekharchovoi produktsii», 2010), etc. It is worth mentioning that intellectual services are not subjects to legal regulation in a majority of cases because of their intangible nature;

– sectoral and regional: a) government regulation and self-regulation of professional activity on providing particular types of intellectual services: education, consulting, health care and sectoral standards; b) normative acts of local authorities regarding servicing in a particular region;

– intra-firm: a) internal normative acts of firms providing services, which determine requirements regarding quality of a process of rendering intellectual services. For instance, internal regulations of employment, which are approved by an employer, indicate professional obligations of employees and make a regulatory influence on quality of their labor; b) decrees and orders of managers with various levels of competences and responsibility regarding a process of intellectual servicing; c) technical documentation, manuals, etc.; d) principles and measures for managing intellectual service quality of a firm; e) intra-firm customs, traditions, informal rules of providing intellectual services, which, as formal ones, regulate quality of servicing;

– individual: an agreement on providing intellectual services, which is concluded between a producer and customer, regulate the quality. The agreement contains requirements to a professional, a servicing process and its result, criteria for service evaluation, etc.

In general, formal and informal social norms affect the institutional content of intellectual service quality. These norms establish rules and requirements regarding orientation of intellectual servicing towards fulfilling consumers’ needs determined by a society. The legal meaning of quality consists in conformity of intellectual services with requirements of current legislation of a country and international normative documents.

Conclusions. Peculiarities of the content and a process of rendering intellectual services stipulate the specific components of quality of these services (Figure 1).

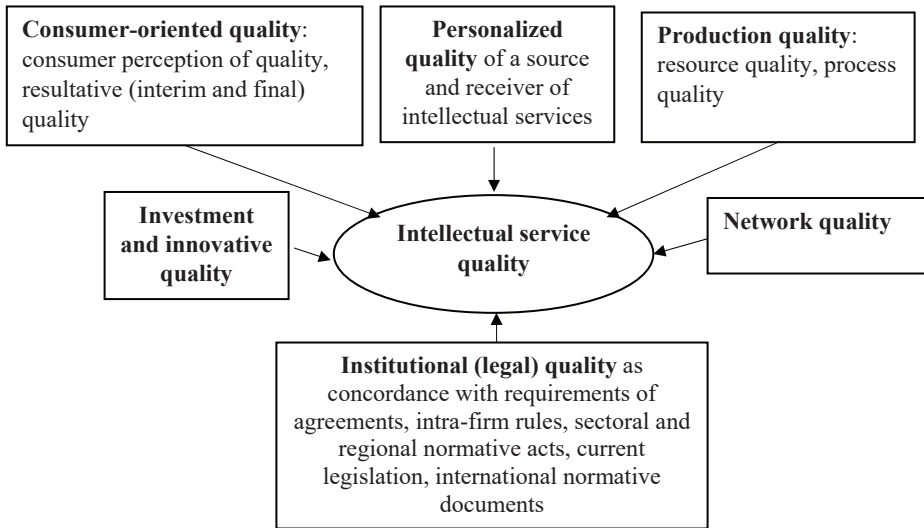


Figure 1. The main inherent components of intellectual service quality

According to the consumer-oriented approach, intellectual service quality is the quality perceived by a consumer and the resultative quality stipulated by consumer estimation of professional advices and recommendations or benefits obtained in the process of servicing. According to the production approach, intellectual service quality encompasses the quality of resource potential, process quality and quality of labour used in the process of intellectual servicing. The quality of a source and customer is the personalized quality of intellectual services. Since providing intellectual services is grounded in the use of internal and external networks of intellectual servicing, the network quality of intellectual services is a component of their quality. The institutional component of intellectual service quality encompasses international, national, sectoral and regional, intra-firm and individual levels of regulation and standardization. The concordance of intellectual service with current legislation stipulates the legal component of the quality. Substantiation of general and specific components of intellectual service quality is the methodological basis for development and implementation of quality management systems, effectiveness of which influences competitiveness of these services in the national and global markets, and improvement of legal regulation of activity related to providing intellectual services.

REFERENCES

- Bandyrska, O. (2013). Yakist. Rozuminnia, pidkhid, traktuvannia. [Quality. Understanding, approach, interpretation]. *Standartyzatsiia. Sertyfikatsiia. Yakist – Standardization. Certification. Quality, 1*, 54-60 [in Ukrainian].

- Davydova, O. Yu., Pysarevskiy, I. M., & Ladyzhenska, R. S. (2012). *Upravlinnia yakistiu produktii ta posluh u hotelno-restorannomu hospodarstvi [Management of the quality of products and services in the hotel and restaurant industry]*. Kharkiv: KhNAMH [in Ukrainian].
- DSTU ISO 10001:2013 (2014). Natsionalnyi standart Ukrainy. Upravlinnia yakistiu. Zadovolenist zamovnykiv. Nastanovy shchodo kodeksiv povedinky dlia orhanizatsii [DSTU ISO 10001: 2013. National Standard of Ukraine. Quality Management. Customer Satisfaction. Guidelines for Codes of Conduct for Organization]. (ISO 8426: 2008, IDT). Kyiv: Minekonomrozvytku Ukrainy. Retrieved from <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/61-iso/778-dstu-iso-10001-2013> [in Ukrainian].
- DSTU ISO 10003:2013 (2014). Natsionalnyi standart Ukrainy. Upravlinnia yakistiu. Zadovolenist zamovnykiv. Nastanovy shchodo rozviazannia sporiv poza mezhamy orhanizatsii [DSTU ISO 10003: 2013. National Standard of Ukraine. Quality Management. Customer Satisfaction. Guidelines for dispute resolution external to organizations]. (ISO 10003: 2007, IDT). Kyiv: Minekonomrozvytku Ukrainy. Retrieved from <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/61-iso/779-dstu-iso-10003-2013> [in Ukrainian].
- DSTU ISO 9000:2015 (2016). Natsionalnyi standart Ukrainy. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv [DSTU ISO 9000: 2015. National standard of Ukraine. Quality management systems. Basic Terms and Glossary]. (ISO 9000: 2015, IDT). Kyiv: DP «UkrNDNTs». Retrieved from <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf> [in Ukrainian].
- DSTU ISO 9001:2015 (2016). Natsionalnyi standart Ukrainy Systemy upravlinnia yakistiu. Vymohy [DSTU ISO 9001: 2015. National Standard of Ukraine. Quality management. Requirements]. (ISO 9001:2015, IDT). Kyiv: DP«UkrNDND». Retrieved from <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/61-iso/1316-dstu-iso-9001-2015> [in Ukrainian].
- Katran, M. V. (2018). *Vnutrishnii rynek spozhyvchykh tovariv v umovakh hlobalnoi konkurentsii [Domestic consumer's market in the conditions of global competition]*. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv [in Ukrainian].
- Marchenko, O. S. (2008). *Konsaltnhovi resursy natsionalnykh innovatsiinykh system. Ekonomiko-teoretychnyi analiz [Consulting resources of national innovation systems. Economic and theoretical analysis]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
- Marchenko, O. S., & Pronkina, L. I. (2016). Intelktualnyi efekt masshtabu ta yakist yak kharakterystyky konsaltnhovooho yurydychnoho tsykladu [Intellectual effect of scale and quality as characteristic of consulting legal cycle]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic theory and law*, 3, 83-92. Retrieved from http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/VisnikEkonom_326_2016_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB1.pdf [in Ukrainian].
- Marchenko, O. S., & Yarmak, O. V. (2012). *Natsionalna innovatsiina systema yak intehtor znan [National Innovation System as an Integrator of Knowledge]*. Kharkiv: Inzhhek [in Ukrainian].
- Marchenko, O. S., & Yarmak, O. V. (2016). Investytsiinyi efekt yak skladova yakosti ta chynnyk konkurentospromozhnosti intelektualnykh posluh [Investment effect as a component of quality and the factor of intellectual services competitiveness]. *Acta*

Universitatis Pontica Euxinus. Spets. vypusk – Acta Universitatis Pontica Euxinus. Special number, 646-650. Retrieved from <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/12081> [in Ukrainian].

- Nefodov, M. (2017). *Reforma systemy tekhnichnoho rehuliuвання dopomozhe ukrainskym kompaniiam znakhodyty novi rynky zbutu [The reform of the technical regulation system will help Ukrainian companies find new markets]*. Retrieved from <http://metrology.com.ua/novosti/1256-maksim-nefodov-reforma-sistemi-tekhnichnogo-regulyuvannya-dopomozhe-ukrajinskim-kompaniyam-znakhoditi-novi-rinki-zbutu> [in Ukrainian].
- Osadchuk, O. P. (2012). Naukovi pidkhody do vyznachennia poniattia «yakist» [Scientific approaches to the definition of «quality»]. *Naukovi pratsi NUKhT – Scientific works of NUKhT*, 44, 155-159. Retrieved from <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20146/1/25.pdf> [in Ukrainian].
- Pro derzhavnyi rynkovyi nahliad i kontrol nekharchovoi produktsii: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010. 2735-VI. (2011). [On state market supervision and control of non-food products. Law of Ukraine dated December 02, 2010]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 21, art. 144. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2735-17> [in Ukrainian].
- Pro metrolohiuu ta metrolohichnu diialnist: Zakon Ukrainy vid 05.06.2014. 1314-VII. (2014). [On Metrology and Metrological Activity. Law of Ukraine dated June 06, 2014]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 30, art. 1008. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1314-18> [in Ukrainian].
- Pro standartyzatsiiu: Zakon Ukrainy vid 05.06.2014. 1315-VII. (2014). [On standardization. Law of Ukraine dated June 06, 2014]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 1, art. 1058. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18> [in Ukrainian].
- Pro tekhnichni rehlementy ta otsinku vidpovidnosti: Zakon Ukrainy vid 15.01.2015. 124-VIII. (2015). [On Technical Regulations and Conformity Assessment. Law of Ukraine dated January 15, 2015]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 14, art. 96. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/124-19> [in Ukrainian].
- Pro vidpovidalnist za shkodu, zavdanu vnaslidok defektu v produktsii: Zakon Ukrainy vid 19.05.2011. 3390-VI. (2011). [About liability for damage caused by defects in products. Law of Ukraine dated May 19, 2011]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 47, art. 531. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3390-17> [in Ukrainian].
- Pro zahalnu bezpechnist nekharchovoi produktsii: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010. 2736-VI. (2010). [On the general safety of non-food products. Law of Ukraine dated December 02, 2010]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 22, art. 145. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2736-17> [in Ukrainian].
- Pro zakhyst prav spozhyvachiv: Zakon Ukrainy vid 12.05.1991. 1023-XII. (1991). [On Protection of Consumer Rights. Law of Ukraine dated May 12, 1991]. *Vidomosti*

Verkhovnoi Rady URSR – Bulletin of Verkhovna Rada of URSR, 30, art. 379. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> [in Ukrainian].

Skrynkovskiy, R. M., & Sytar, L. Y. (2014). Yakist pratsi personalu yak faktor efektyvnoho rozvytku pidpriemstva [The quality of labor staff as factor of effectiveness of development of the enterprise]. *Ekonomika ta upravlinnia APK – AIC Economics and Management, 2*, 119-122 [in Ukrainian].

Utekhin, I. B. (2010). Yakist posluh za dohovorom u tsyvilnomu pravi [Quality of services under civil law contract]. *Universytetski naukovyi zapysky – University scientific notes, 4*, 57-62 [in Ukrainian].

Article details:

Received: 21 February 2018

Revised: 27 March 2018

Accepted: 16 April 2018

О. В. ЯРМАК

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

КАЧЕСТВО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ СОДЕРЖАНИЕ

В статье проанализированы потребительский и производственный подходы к определению качества интеллектуальных услуг, обоснованы его специфические критерии: воспринимаемое потребителем качество, ресурсное, процессное, результативное качество и качество интеллектуального труда. На основе определения затрат на оплату интеллектуальных услуг в качестве инвестиции в знаниевые ресурсы раскрыто содержание инвестиционной составляющей их качества. Определены сетевая, персонафицированная и инновационная составляющие качества. Обосновано институциональные критерии, содержание и уровни социальных норм качества: международные, национальные, региональные, внутрифирменные, индивидуально-договорные.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, качество интеллектуальных услуг, потребительское, производственное, инвестиционное содержание качества, воспринимаемое потребителем качество, ресурсное, процессное, результативное, сетевое, персонафицированное качество, институциональные критерии и социальные нормы качества интеллектуальных услуг.

О. В. ЯРМАК

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

**ЯКІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ:
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ЗМІСТ**

Постановка проблеми. Інтелектуальні послуги є чинниками формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання, галузей та національної економіки у цілому, що є умовою їх ефективного включення у міжнародний економічний простір. В Україні в умовах реформування освіти, охорони здоров'я, науково-технічної діяльності, що є складовою загального євроінтеграційного процесу, актуалізуються дослідження змісту та напрямів забезпечення конкурентоспроможного рівня якості інтелектуальних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якість продукції (послуг) досліджується науковцями різних галузей знань, зокрема, економічних, техніко-технологічних, менеджеріальних на основі сполучення споживчого підходу, за яким якість продукції чи послуги безпосередньо пов'язана з потребами споживача та визначається рівнем їх задоволення: О. П. Осадчук, О. Ю. Давидова, І. М. Писаревський, Р. С. Ладженська; та виробничого підходу, який дає підстави для визначення якості продукції/послуги як похідної від ефективності техніко-технологічної, господарської, управлінської, ринкової діяльності підприємства як виробника: О. Бандирська. Важливим для аналізу якості інтелектуальних послуг є удосконалення зазначених підходів та обґрунтування нових критеріїв, що відбивають їх змістовні особливості.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття економіко-правового змісту категорії якості інтелектуальних послуг шляхом виокремлення та характеристики її критеріїв та головних складових.

Виклад основного матеріалу. За споживчим підходом якість інтелектуальних послуг є сприйнятою споживачем та визначається його очікуваннями щодо результату професійних дій. Сприйнята якість трансформується у якість результативну, критеріями якої є набуття нових знань, розв'язання проблеми, покращення здоров'я та інші вигоди споживача.

За виробничим підходом якість інтелектуальних послуг – це якість процесу інтелектуального обслуговування. Оскільки інтелектуальна послугова діяльність є суб'єкт – суб'єктом процесом руху знань у певних інституційних формах від фахівця до споживача, складовими їх якості є якість джерела та отримувача інтелектуальних послуг – це персоналіфікована складова якості інтелектуальних послуг.

Розкриття змісту якості інтелектуальних послуг не слід обмежувати споживчим та виробничим підходами до її аналізу. По-перше, важливим для визначення складових змісту якості інтелектуальних послуг є інвестиційний підхід, за яким витрати

споживача на їх одержання є інтелектуальною інвестицією, віддача якої є критерієм якості. По-друге, складовою якості інтелектуальних послуг є їх інноваційний потенціал як чинника нововведень у різних галузях суспільної практики. По-третє, у процесі інтелектуального обслуговування використовуються дії та ресурси учасників послугових мереж, від ефективності співпраці яких безпосередньо залежить якість інтелектуальних послуг – це мережева якість. По-четверте, за інституційним підходом якість інтелектуальних послуг визначається ступенем їх відповідності встановленим суспільством нормам та правилам послугової діяльності, серед яких визначальна роль належить нормам права, що забезпечуються і охороняються державою та виражають її волю. Залежно від рівня регулюючого впливу соціальні норми якості можуть бути міжнародними, наприклад, стандарти управління якістю, що впроваджуються Міжнародною організацією стандартизації ISO, національними, галузево-регіональними, внутрішньофірмовими, індивідуально-договірними.

Висновки. Економічний зміст якості інтелектуальних послуг характеризують такі складові, як сприйнята і результативна, ресурсна і процесна, мережева та персоналізована якість, її критеріями є віддача інтелектуальних інвестицій, інноваційність, соціальні ефекти. Правовий зміст якості насамперед полягає у відповідності інтелектуальних послуг вимогам чинного законодавства країни та міжнародних нормативних документів.

Обґрунтування загальних та специфічних складових якості інтелектуальних послуг є методологічною основою, по-перше, розробки та впровадження систем управління якістю, від ефективності яких залежить їх конкурентоспроможність на національному та світовому ринках; по-друге, удосконалення державно-правового регулювання інтелектуальної послугової діяльності.

Коротка анотація статті

Анотація. У статті проаналізовано споживчий та виробничий підходи до визначення якості інтелектуальних послуг та обґрунтовано її специфічні ознаки: сприйнята споживачем якість, ресурсна, процесна, результативна якість та якість інтелектуальної праці. На основі визначення витрат на оплату інтелектуальних послуг як інвестиції у знаннєві ресурси розкрито зміст інвестиційної складової їх якості. Визначено мережеву, персоналізовану та інноваційну складові якості. Обґрунтовано інституційні критерії, зміст та рівні соціальних норм якості: міжнародні, національні, регіональні, внутрішньофірмові, індивідуально-договірні.

Ключові слова: інтелектуальні послуги, якість інтелектуальних послуг, споживчий, виробничий, інвестиційний зміст якості, сприйнята споживачем якість, ресурсна, процесна, результативна, мережева, персоналізована якість, інституційні критерії та соціальні норми якості інтелектуальних послуг.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 27.03.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

УДК 33.012.324:378.4

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-121

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач 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>



КОРПОРАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ: ПРО ЩО ПОПЕРЕДЖАЮТЬ ЗАКОРДОННІ ВЧЕНІ?¹

Узагальнено наукові підходи закордонних учених до визначення сутності процесу корпоратизації університетів. Виокремлено позитивні і негативні наслідки корпоратизації університетів. Особливу увагу приділено таким ефектам корпоратизації, як посилення ресурсної залежності університетів від джерел приватного фінансування, запровадження в університетах корпоративного управління, трансформація вищої освіти з переважно суспільного в переважно приватне благо та перспективи приватизації (акціонування) університетів.

Ключові слова: вища освіта, університет, корпорація, корпоратизація.

JEL Classification: A23, I22, D33, M10.

Постановка проблеми. В Україні обговорюється концепція реформування економічної діяльності у сфері вищої освіти, шляхи фінансового оздоров-

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

© Шевченко Л. С., 2018. 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>.

лення університетів, насамперед перехід до корпоративної моделі управління університетами [1]. Остання передбачає:

- визнання за університетами можливості генерувати власні (позабюджетні) доходи, у тому числі шляхом комерціалізації освітніх продуктів і результатів науково-дослідної роботи та пошуку незалежних від держави джерел фінансування. Для надання університетам фінансової автономії та гнучкості у використанні коштів завбачено зміну правового статусу державного закладу вищої освіти (далі – ЗВО) на неприбутковий ЗВО. При цьому ЗВО залишаються у державній власності;

- формування ефективної структури управління університетом. У ЗВО (крім військових та зі специфічними умовами), зокрема, пропонується утворити три органи управління: виконавчий (ректорат, рада директорів), колегіальний (вчена рада, сенат) та наглядову раду. Крім цього, заклади освіти можуть створювати робочі, дорадчі та інші органи згідно зі статутом;

- запровадження академічного бізнес-менеджменту: стратегічного та фінансового менеджменту; оцінки діяльності науково-педагогічних працівників за критеріями залучення грантів, індексу цитування, участі в рекламній діяльності ЗВО тощо; постійного пошуку додаткових джерел інвестування університету тощо;

- створення механізмів урегулювання конфліктів інтересів ЗВО або наукової організації як некомерційної організації із суб'єктами приватного сектору;

- уведення механізмів інформаційної відкритості та соціальної звітності про діяльність університету.

Однак нормативної бази для цього поки що немає. Законодавець не визначив зміст і критерії поняття «корпоратизований університет» (ЗВО). Відсутнє й чітке розуміння сутності та наслідків процесу корпоратизації. Натомість учені з тих країн, де ідея корпоратизації вищої освіти була втіленою в життя, уже сформували своє ставлення до неї.

Аналіз досліджень та постановка проблеми. Найбільш змістовними публікаціями з питань корпоратизації державних університетів є праці М. Berg та В. К. Seeber [2], J. Brownlee [3], N. Chomsky [4; 5], A. Dreger [6], B. Ginsberg [7], M. Hiltzik [8], B. J. King [9], Z. Reznik, B. Grill та L. Marzillier [10], S. J. Rosow [11], A. Ross [12], D. L. Scott [13], Ch. Smith [14], H. Steck [15], G. Tuchman [16; 17], J. Washburn [18], J. Westheimer [19], K. Yamamoto [20]. Більшість зарубіжних учених вважають використання термінів «корпоратизація» і «корпоратизований» університет звичайним явищем у сучасних академічних колах. Завершеною моделлю корпоратизації університетів є підприємницькі університети, які виникли у США наприкінці індустріальної епохи.

Метою статті є узагальнення позицій зарубіжних учених щодо необхідності корпоратизації у сфері вищої освіти, особливостей її проведення та наслідків в їх країнах.

Виклад основного матеріалу. Зазначу відпочатку, що поняття «корпорація», при всій своїй уживаності, не має однозначного трактування. У західних країнах корпорація – це компанія або група людей, які уповноважені діяти як єдине ціле і визнаються такими законом. Корпорації, залежно від їх юрисдикції, поділяються на: акціонерні (створюються шляхом випуску акцій; право власності реалізується через акції) і неакціонерні (передбачають членство в корпорації); комерційні (у більшості випадків є акціонерними) і некомерційні; фондові і нефондові; фінансові і нефінансові.

Корпоратизація є процесом перетворення державних установ чи муніципальних організацій на державні або муніципальні акціонерні (комерційні) корпорації, у яких уряду належить більшість акцій. Проте корпоратизація може також поширюватися і на некомерційні організації, такі як університети чи лікарні, які, стаючи корпораціями, впроваджують корпоративні методи управління як альтернативу приватизації [21].

H. Steck визначає корпоратизований університет як «установу, яка характеризується процесами, критеріями прийняття рішень, очікуваннями, організаторською культурою та діючою практикою, які походять із сучасної ділової корпорації». Корпоратизований університет діє у ринкових умовах й використовує ринкові стратегії при прийнятті рішень [15].

S. J. Rosow підкреслює, що університет – це просто інша корпорація, яка повинна конкурувати у світовій економіці. В умовах скорочення державного фінансування ЗВО необхідно прийняти ту саму управлінську логіку та структуру, яку мають інші корпорації: виходити на конкурентні ринки, випускати товари (освітні послуги), які хочуть купувати споживачі (студенти), і робити це за конкурентними цінами [11].

J. Brownlee у своїй докторській дисертації визнає, що корпоратизація університетів є доволі складним процесом, спрямованим на досягнення певних результатів. Головним із них є посилені інституційна інтеграція між університетами та приватними корпоративними установами [3].

В японській моделі процес корпоратизації університетів пов'язується з новим державним менеджментом, або новим менеджерським підходом до реформи вищої освіти з урахуванням досвіду інших розвинених країн. *K. Yamamoto* зазначає, що у 2004 р. японські національні університети були перетворені на національні університетські корпорації (NUCs) – державні установи, відокремлені від центрального уряду (Міністерства освіти). Перехід був здійснений відповідно до «National University Corporation Law» («Закон

про національну університетську корпорацію»). Ядром реформ стали три моменти: 1) зміна місій та цілей університетів; 2) надання їм більшої автономії шляхом децентралізації управління та запровадження інструментів бізнес-управління з одночасним посиленням відповідальності; 3) розвиток ринкової конкуренції серед університетів з метою кращого задоволення потреб студентів та ділового світу [20].

Утім, аналізуючи наслідки корпоратизації університетів, практично всі зарубіжні науковці звертають увагу на неоднозначні ефекти від змін фінансової моделі та механізмів управління університетами в поточній і довгостроковій перспективах.

Нові підходи до фінансування університетів: пастки ресурсної залежності та корпоративної корупції

Найперші зміни в університетах у процесі корпоратизації стосуються їх фінансування. Йдеться про залучення коштів приватних осіб шляхом: 1) встановлення плати за навчання; 2) формування підприємницьких університетів; 3) одержання доходів від власної статутної діяльності та послуг кампусу; 4) використання механізмів грантів, позик, гарантій, страхування, механізмів пайової участі тощо; 5) довгострокового залучення фінансових пожертвувачів від випускників, індивідуальних і корпоративних донорів з метою створення ендавментів (довідково: обсяг коштів ендавменту Гарварда перевищує 36 млрд дол. США); 6) випуску облігацій, як це вже зробили Кембриджський університет (Велика Британія), Гарвардський та Принстонський університети (США), тощо.

У США одним із найважливіших джерел фінансування університетів є комерціалізація результатів наукових досліджень. Остання передбачає: патентування перспективних наукових відкриттів та одержання прибутку від продажу ліцензій на ці патенти; створення *spin off* і *startup* компаній із подальшим одержанням частини прибутку від їх діяльності або доходу від продажу компанії; науково-методичну підтримку дослідників шляхом проведення спеціальних семінарів або консультацій з економічних та правових питань комерціалізації інновацій. Нагадаю також, що Закон Бей-Доула (Bayh-Dole Act) 1980 р. передав університетам та іншим дослідним установам права інтелектуальної власності також на ті розробки, які були проведені за фінансової підтримки держави. Причому держава не тільки зробила реальними власниками науково-технічних результатів університети, а й сформувала базові умови для взаємодії всіх учасників інноваційного процесу. Як результат – університети мають не просто джерело фінансування, а гарантії стабільного розвитку.

Однак зарубіжні вчені бачать у приватному фінансуванні й численні пастки: ресурсна залежність університетів від держави змінюється на ресурсну

залежність від приватного бізнесу. Так, аналізуючи взаємодію університетів і бізнес-організацій, *J. Brownlee* зазначає, що останні дійсно надають кошти університетам на наукові дослідження, але з подальшим передаванням розроблених технологій приватному сектору; фінансують перепідготовку кадрового персоналу, проте змушують університети переглядати зміст навчальних планів у своїх інтересах; сприяють зростанню маркетингових можливостей університетів, однак посилюють свій контроль за результатами діяльності університетів. Замість того, щоб бути «проданими» приватному сектору, університетські ресурси та вироблені за рахунок суспільства знання дістаються бізнесу безплатно [3].

Причому найбільші проблеми, на думку *D. L. Scott*, виникають, коли корпорації починають формувати партнерські відносини з науковими підрозділами університетів, а фактично купувати дослідження та їх результати, використовувати дослідників у власних інтересах, контролювати їх працю. Скажімо, корпорації, яким не подобаються висновки учених про глобальну зміну клімату, будуть жертвувати гроші науковцям таким чином, аби ті оприлюднили спростування своїх досліджень. Інший приклад: американський документальний фільм 2010 р. «The Inside Job» показав, як Wall Street купувала висококласних економістів із Гарварда, Єля, Стенфорда або Массачусетського технологічного інституту, щоб опублікувати відверто неправдиві доповіді про стан фондового ринку та фінансову стабільність країни [13]. Взаємодію американських університетів з промисловим бізнесом *J. Washburn* через це називає «корпоративною корупцією» [18].

Змінюється й статус викладачів. Серед них лідирують ті, хто в будь-який спосіб залучає до університету нових (бажано платоспроможних) студентів, мобілізує фінансову підтримку у вигляді грантів або коштів приватних донорів, здобуває престижні премії, має публікації у визнаних міжнародних виданнях тощо. Це має велике значення для розвитку університетської освіти, свідчить про визнання наукових здобутків і науковців, і самих університетів. Однак, як пише *A. Dreger*, адміністратори університетів-корпорацій зацікавлені не так у дослідниках, здатних продукувати нові знання, як у тому, «скільки грошей ви приносите». Факультет розглядається як «продавець автомобілів зі щомісячними квотами», а викладачі – як «продавці з комісійною оплатою» [6]. Такі образні порівняння використовують багато й інших професорів: *J. Westheimer* підтверджує, що університети, які перейшли на бізнес-модель, стають «сертифікаційними заводами» або «торговими центрами», де студенти шукають найдешевших і швидких засобів для отримання базових навичок і необхідної їм сертифікації [19]. *J. Washburn* порівнює університети та професорів із «комерційними патентними заводами», які повільно відмовляються від своєї традиційної ролі джерела освіти [18].

Зміни в управлінні університетами: передумови «освітнього тейлоризму»

В американській моделі корпоратизації університетські підрозділи (факультети, кафедри, лабораторії тощо) користуються значною автономією, але від них вимагають бути конкурентоспроможними і дохідними. Для цього застосовуються інструменти корпоративного управління: фінансування й бюджетування, внутрішній фінансовий та управлінський аудит. Значне місце в управлінні університетами посідають консалтинг, маркетинг і менеджмент.

Однак запровадження корпоративних підходів до управління університетами виявляє й багато негативного.

По-перше, зростає бюрократизація управління, натомість зростає рівень бюрократизації управління. На думку *B. Ginsberg*, у корпоратизованих університетах розростається прошарок адміністраторів та інших професійних співробітників факультетів, які орієнтуються не на академічні досягнення, а на принципи адміністративного управління [7]. *D. L. Scott* називає це формуванням управлінського (адміністративного) класу університетів: адміністратори контролюють більшу частину робіт, включаючи розподіл коштів, розроблення навчального плану та програм навчальних дисциплін. Відповідно зростають і витрати на утримання адміністраторів: їхні зарплати, оплата PR та маркетингових заходів, консультацій юридичних фірм тощо [13].

По-друге, посилюється дисциплінарний вплив на викладачів і студентів. *G. Tuchman*, професор соціології University of Connecticut, на основі шестирічних спостережень у великому державному «Wannabe» University¹ робить висновки, що адміністратори корпоратизованих університетів є професійними менеджерами, які добре розуміються на управлінні, звітності, підзвітності та аудиті, спостереженні та контролі, численних показниках ефективності, але вони бачать у студентах тільки робочу силу, яку потрібно навчати [16]. У своїх статтях авторка наголошує також на тому, що адміністратори беруть на себе повний контроль над навчальною програмою на кшталт того, як менеджери встановлюють стандарти для роботи конвеєра [17].

N. Chomsky, професор Університету Торонто, привертає увагу до ролі професійних адміністраторів (деканів, їх заступників, секретарів тощо) як адміністративної сили, яка покликана контролювати, а, по суті, вимагати від викладачів та студентів суворого дотримання внутрішніх норм поведінки [4]. Важливим інструментом впливу на викладачів стала відсутність гарантій постійної роботи. У 2012 р. у США налічувалося 1,5 млн університетських

¹ «Wannabe» є сленгом для «хочу бути» – людини, яка прагне бути кимось чи чимось, чим вона не є. Це вигадана назва для справжнього університету з кількістю студентів 20 тис. осіб, який залишається анонімним, незважаючи на неодноразові спроби University Post її розголосити. Анонімність була однією з умов отримання доступу до кав'ярень, аудиторій та зустрічей із персоналом університету.

професорів, з яких 1 млн працювали за короткостроковими контрактами, найчастіше на один семестр, без будь-якої гарантії подальшої роботи, пільг або охорони здоров'я, страхування по безробіттю, із середнім заробітком 20 тис. доларів на рік, були часто або повністю безробітними протягом літніх місяців [12]. Як наслідок – тільки за 2015–2016 рр. роки майже десять тисяч факультетів, переважно в приватному секторі, приєдналися до Service Employees International Union (SEIU) – Міжнародного союзу працівників сервісних служб задля захисту своїх трудових прав [22].

По-третє, значно підвищується інтенсивність праці викладачів. Канадські професори *M. Berg* і *B. K. Seeber* зазначають, що корпоратизовані університети почали вимагати від викладачів високої швидкості та ефективності виконання професійних завдань, незалежно від якості навчання студентів. Викладачі не мають часу для читання літератури й написання наукової роботи. Зовнішнє фінансування від урядів і корпорацій підтримує прикладні дослідження, але девальвує ті, що не приносять грошей, особливо в гуманітарних та суспільних науках. Професори часто стають «керованими, напруженими та деморалізованими» [2]. Такої ж думки і *B. J. King*, професор антропології College of William and Mary [9]. *Z. Reznik*, *B. Grill* та *L. Marzillier* акцентують на тому, що кінцевою метою корпоративної моделі управління університетами є підвищення продуктивності праці. Результатом цього може бути освітній «тейлоризм» – організація навчання у такий же спосіб, як і випуск продуктів на конвеєрі: зведення процесу до менш кваліфікованих завдань, упровадження строгого управлінського контролю [10].

Довготривалі наслідки корпоратизації: «убивство університетів»?

Корпоратизація університетів має й більш глибокі, довгострокові наслідки для освітньої сфери. Головний із них – це трансформація вищої освіти з переважно суспільного в переважно приватне благо. Регулювання університетської діяльності здійснюється ринковим механізмом, спрямованим на задоволення платоспроможних потреб певної частини населення. Кожна одиниця освітньої послуги (навчальний курс, навчальний предмет) передається споживачу за окрему плату; знання розглядаються як інвестування в людський капітал, який приносить прибуток, а високий рівень професійної освіти – як запорука індивідуального соціального захисту.

J. Brownlee зазначає, що громадська місія університету, яка традиційно підкреслювала демократичні цілі та служіння широкій громадськості, зменшується на користь приватних та комерційних інтересів. Відбуваються зміни природи та функцій університету, його культури, системи управління, підходів до викладання навчальних дисциплін та проведення наукових дослід-

джен. Державний університет набуває характеру бізнес-організації [3, с. 5–8]. *J. Westheimer* до цього додає, що демократична місія університету як суспільного блага майже зникла, а такі ідеали академічного життя, як академічна свобода, інтелектуальна незалежність, колективні проекти і прагнення до загального блага, повністю забуті [19]. *D. L. Scott* узагалі стверджує, що американські університети «вмирають». Основними кроками до «вбивства» університетів є: дефінансування вищої освіти державою, депрофесіоналізація викладачів університетів, формування адміністративного класу для керівництва університетом. Проте найбільш критичним наслідком корпоратизації університетів авторка теж вважає зміну цінностей та місії університету [13].

Дослідники із США у багатьох своїх публікаціях спеціально відзначають руйнування системи викладання гуманітарних наук. Так, *M. Hiltzik* аналізує тривожну тенденцію: при частці прямих витрат на освіту, що зростає, студентам пропонують дедалі вужчу навчальну програму, скорочуючи курси гуманітарних і соціальних наук, які, на відміну від науково-технічних і технологічних програм, не можуть залучати вигідні гранти, не роблять патентоспроможних винаходів і не приносять університету великих доходів [8]. *D. L. Scott* пише про те, що в корпоратизованих університетах чиниться пряме дефінансування державою таких навчальних дисциплін, як соціологія, історія, антропологія, дослідження меншин, мова і гендерні дослідження тощо, які формують активну інтелектуальну особистість, але, на думку прибічників корпоративізму, не дають студентам практичних навичок, необхідних для ринку праці [13]. Найбільш емоційно про негативні наслідки корпоратизації американських університетів висловлюється *Ch. Smith*, професор соціології в Університеті Нотр-Дам [14].

Висновки для української вищої освіти

1. Корпоратизація державних українських ЗВО не передбачає їх перехід у приватну (акціонерну) власність. Українські ЗВО зі статусом неприбуткових залишаються у державній власності. Тобто зберігається їх ресурсна залежність від держави як власника та вплив державних органів на дії керівників ЗВО, що неминуче створює невизначеність у діяльності ЗВО. Проте залишається й можливість державного (бюджетного) фінансування ЗВО, що важливо, адже у більшості країн ОЕСР держави фінансують до 70% усіх обсягів бюджетів університетів. Корпоратизація університетів в Україні взагалі буде ризикованою, якщо держава зменшуватиме свою частку фінансування. На цей час участь приватного бізнесу у фінансуванні освіти є на рівні 0,8%, і тільки у післядипломній освіті – до 12% витрат. Частка студентів, які навчаються за рахунок фізичних осіб у ЗВО усіх форм власності, постійно зменшується, натомість зростає освітня міграція. На тлі таких процесів пошук ефективних моделей фінансування ЗВО має бути продовжений.

2. У разі свого запровадження модель корпоративного управління університетом буде містити конфлікт інтересів виконавчого (ректорат, рада директорів), колегіального (вчена рада, сенат) управлінського органу та наглядової ради. Зокрема, наглядова рада, створювана засновником або уповноваженим ним органом із представників зовнішніх стейкхолдерів, стане реальним органом управління університетом: буде затверджувати стратегію (план розвитку) ЗВО та забезпечувати її реалізацію, здійснюватиме нагляд за діяльністю ЗВО відповідно до його статуту й місії, контролюватиме управління майном та фінансами закладу. Наглядова рада фактично керуватиме виборами керівника ЗВО. Також наглядова рада, на думку ідеологів реформи, має бути наділена правом звернення до засновника стосовно дострокового припинення контракту з керівником ЗВО. При цьому засновник може відкликати або замінити членів наглядових рад, крім відібраних на конкурсній основі, а також припинити повноваження наглядової ради в цілому. Зважаючи ж на ймовірність перетворення голови наглядової ради у фактично вищу посадову особу ЗВО, передбачено застережні заходи, а мандат голови наглядової ради буде значно нижчим від мандату обраного керівника ЗВО. Але вплив членів та голови наглядової ради на діяльність університету стане значним [23].

3. Слід очікувати також проявів опортуністичної поведінки членів органів управління університетом, які в умовах асиметрії інформації можуть не надавати власникам повної інформації про діяльність ЗВО, або надавати неповну інформацію, що не дозволить власникам адекватно оцінювати якість управлінських рішень. Такі випадки в Україні вже зараз є. Так, при перевірці в CEDOS отриманої від університетів інформації про цитованість статей, опублікованих у наукових виданнях, виявилось, що три-чотири десятки вітчизняних університетів давали неправдиві дані [24].

4. Модель корпоратизації не виключає конфлікту інтересів викладачів і управлінських органів університетів. Особливо в умовах запровадження академічного бізнес-менеджменту з новими для викладачів критеріями оцінки їх діяльності (кількість публікацій у рецензованих міжнародних журналах, індекс Хірша, одержання грантів тощо) та залучення викладачів до пошуку нових джерел фінансування університетів. Зміна статусу викладачів і моделі трудових відносин у ЗВО потребуватиме або реорганізації існуючих, або створення нових профспілок, які б відстоювали інтереси науково-педагогічного персоналу.

5. Не можна виключати також і подальшої приватизації (акціонування) корпоратизованих університетів, хоча ідея приватизації університетів критично сприймається в багатьох країнах. У 2009 р. уряд Фінляндії пропонував закон про приватизацію державних університетів, які мали управлятися як акціонерні товариства. Проте до цього часу вища освіта країни таких змін не за-

знала. У Казахстані можливість приватизації державних ЗВО була передбачена в урядовому плані приватизації на 2014–2016 рр. і підтримувалася вищим керівництвом країни. Однак під тиском опонентів від приватизації ЗВО теж відмовилися. Але теоретично така перспектива розвитку університетів існує.

Практика виявить і інші суперечливі моменти корпоратизації університетів. Їх потрібно прогнозувати, до їх проявів слід готуватися. Головне – скористатися всіма можливостями університетської автономії та позитивними моментами ринкової трансформації університетської економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція реформування економічної діяльності у сфері вищої освіти України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT4045.html (дата звернення: 10.03.2018).
2. Berg M., Seeber B. K. The Slow Professor: Challenging the Culture of Speed in the Academy. *Transformative Dialogues: Teaching & Learning Journal*. 2013. Том 6. Вип. 3. URL: https://www.kpu.ca/sites/default/files/Teaching%20and%20Learning/TD.6.3.5_Berg%26Seeber_Slow_Professor.pdf (дата звернення: 10.03.2018).
3. Brownlee J. Irreconcilable Differences: The Corporatization of Canadian Universities. A thesis submitted to the Faculty of Graduate and Postdoctoral Affairs in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Sociology (Specialization in Political Economy). Ontario: Carleton University Ottawa, 2014.
4. Chomsky N. The Death of American Universities. *Jacobin*. 2014. March 03. URL: <https://www.jacobinmag.com/2014/03/the-death-of-american-universities/> (дата звернення: 10.03.2018).
5. Chomsky N. Academic Freedom and the Corporatization of Universities. *University of Toronto, Scarborough*. 2011. April 6. URL: <https://chomsky.info/20110406/> (дата звернення: 10.03.2018).
6. Dreger A. Rewarding Money-In Instead of Knowledge-Out. URL: <http://alicedreger.com/Coke> (дата звернення: 10.03.2018).
7. Ginsberg V. The Fall of the Faculty: The Rise of the All-Administrative University and Why It Matters. New York: Oxford University Press, 2011. URL: https://joe.org/joe/2012october/pdf/JOE_v50_5tt8.pdf (дата звернення: 10.03.2018).
8. Hiltzik M. When universities try to behave like businesses, education suffers. *Los Angeles Times*. 2016. June 03. URL: <http://www.latimes.com/business/hiltzik/la-fi-hiltzik-university-business-20160602-snap-story.html> (дата звернення: 10.03.2018).
9. King B. J. Resisting The Corporate University: What It Means To Be A 'Slow Professor'. *National Public Radio, Inc. [US]*. 2016. May 12. URL: <https://www.npr.org/sections/13.7/2016/05/12/477687350/resisting-the-corporate-university-what-it-means-to-be-a-slow-professor> (дата звернення: 10.03.2018).
10. Reznik Z., Grill B., Marzillier L. The Corporatization of Higher Education. URL: <https://www.asccc.org/content/corporatization-higher-education> (дата звернення: 10.03.2018).
11. Rosow S. J. The “Global University”? URL: <https://uuphost.org/globalization/the-global-university/> (дата звернення: 10.03.2018).

12. Ross A. The Corporate Analogy Unravels. URL: <https://www.chronicle.com/article/farewell-to-the-corporate/124919> (дата звернення: 10.03.2018).
13. Scott D. L. How the American University was Killed, in Five Easy Steps. URL: <https://junctrebellion.wordpress.com/2012/08/12/how-the-american-university-was-killed-in-five-easy-steps/> (дата звернення: 10.03.2018).
14. Smith C. Higher Education Is Drowning in BS. And it's mortally corrosive to society. *The Chronicle of Higher Education*. 2018. January 09. URL: https://www.chronicle.com/article/Higher-Education-Is-Drowning/242195?cid=trend_right_a (дата звернення: 10.03.2018).
15. Steck H. Corporatization of the University: Seeking Conceptual Clarity. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 2003. № 585. P. 66–83.
16. Tuchman G. Wannabe U: Inside the Corporate University. Chicago, IL: University of Chicago Press, 2009.
17. Tuchman G. The Future of Wannabe U. How the accountability regime leads us astray. *The Chronicle of Higher Education*. 2010. October 17. URL: <https://www.chronicle.com/article/The-Future-of-Wannabe-U/124917> (дата звернення: 10.03.2018).
18. Washburn J. University, Inc.: The Corporate Corruption of American Higher Education. New York: Basic Books, 2005.
19. Westheimer J. Higher Education or Education for Hire? Corporatization and the Threat to Democratic Thinking. *Academic Matters. OCUFA's Journal of Higher Education*. 2010. April-May. URL: <https://academicmatters.ca/2010/04/higher-education-or-education-for-hire-corporatization-and-the-threat-to-democratic-thinking/> (дата звернення: 10.03.2018).
20. Yamamoto K. Corporatization of National Universities in Japan: An analysis of the impact on governance and finance. URL: http://ump.p.u-tokyo.ac.jp/crump/resource/crump_wp_no3.pdf (дата звернення: 10.03.2018).
21. Corporatization. From *Wikipedia, the free encyclopedia*. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Corporatization> (дата звернення: 10.03.2018).
22. Malini C. D. Organizing to Resist the Corporatization of Higher Education. Sunday. 2016. January 24. URL: <http://www.truth-out.org/opinion/item/34531-organizing-to-resist-the-corporatization-of-higher-education> (дата звернення: 10.03.2018).
23. Співаковський О. Триває обговорення проєктів моделей управління закладами вищої освіти. URL: <http://vnz.org.ua/novynu/podiyi/10398-prodovzhuetsja-obgovorennya-proektiv-modelej-upravlinnja-zakladamy-vyschoyi-osvity-oleksandr-spivakovskuj> (дата звернення: 10.03.2018).
24. Хорошак К. Про що мовчать рейтинги українських університетів. URL: <http://studway.com.ua/movchat-reytingi/> (дата звернення: 10.03.2018).

REFERENCES

1. *Kontseptsiia reformuvannia ekonomichnoi diialnosti u sferi vyshchoi osvity Ukrainy [Concept of reforming economic activity in the sphere of higher education of Ukraine]*. (2017). Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT4045.html [in Ukrainian].
2. Berg, M., & Seeber, B. K. (2013, April). The Slow Professor: Challenging the Culture of Speed in the Academy. *Transformative Dialogues: Teaching & Learning Journal*,

- 6(3). Retrieved from https://www.kpu.ca/sites/default/files/Teaching%20and%20Learning/TD.6.3.5_Berg%26Seeber_Slow_Professor.pdf.
3. Brownlee, J. (2014). *Irreconcilable Differences: The Corporatization of Canadian Universities*. A thesis submitted to the Faculty of Graduate and Postdoctoral Affairs in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Sociology (Specialization in Political Economy). Carleton University Ottawa, Ontario.
 4. Chomsky, N. (2014, March 03). The Death of American Universities. *Jacobin*. Retrieved from <https://www.jacobinmag.com/2014/03/the-death-of-american-universities/>.
 5. Chomsky, N. (2011, April 6). Academic Freedom and the Corporatization of Universities. *University of Toronto, Scarborough*. Retrieved from <https://chomsky.info/20110406/>.
 6. Dreger, A. (2015, November 27). *Rewarding Money-In Instead of Knowledge-Out*. Retrieved from <http://alicedreger.com/Coke>.
 7. Ginsberg, B. (2011). *The Fall of the Faculty: The Rise of the All-Administrative University and Why It Matters*. New York: Oxford University Press. Retrieved from https://joe.org/joe/2012october/pdf/JOE_v50_5tt8.pdf.
 8. Hiltzik, M. (2016, June 03). When universities try to behave like businesses, education suffers. *Los Angeles Times*. Retrieved from <http://www.latimes.com/business/hiltzik/la-fi-hiltzik-university-business-20160602-snap-story.html>.
 9. King, B. J. (2016, May 12). Resisting The Corporate University: What It Means To Be A 'Slow Professor'. *National Public Radio, Inc. [US]*. Retrieved from <https://www.npr.org/sections/13.7/2016/05/12/477687350/resisting-the-corporate-university-what-it-means-to-be-a-slow-professor>.
 10. Reznik, Z., Grill, B., & Marzillier, L. (2005, September). *The Corporatization of Higher Education*. Retrieved from <https://www.asccc.org/content/corporatization-higher-education>.
 11. Rosow, S. J. (2013, January 9). *The "Global University"?* Retrieved from <https://uuphost.org/globalization/the-global-university/>.
 12. Ross, A. (2010, October 17). *The Corporate Analogy Unravels*. Retrieved from <https://www.chronicle.com/article/farewell-to-the-corporate/124919>.
 13. Scott, D. L. (2012, August 12). *How the American University was Killed, in Five Easy Steps*. Retrieved from <https://junctrebellion.wordpress.com/2012/08/12/how-the-american-university-was-killed-in-five-easy-steps/>.
 14. Smith, C. (2018, January 09). Higher Education Is Drowning in BS. And it's mortally corrosive to society. *The Chronicle of Higher Education*. Retrieved from https://www.chronicle.com/article/Higher-Education-Is-Drowning/242195?cid=trend_right_a.
 15. Steck, H. (2003). Corporatization of the University: Seeking Conceptual Clarity. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 585, 66-83.
 16. Tuchman, G. (2009). *Wannabe U: Inside the Corporate University*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
 17. Tuchman, G. (2010, October 17). The Future of Wannabe U. How the accountability regime leads us astray. *The Chronicle of Higher Education*. Retrieved from <https://www.chronicle.com/article/The-Future-of-Wannabe-U/124917>.
 18. Washburn, J. (2005). *University, Inc.: The Corporate Corruption of American Higher Education*. New York: Basic Books.

19. Westheimer, J. (2010, April-May). Higher Education or Education for Hire? Corporatization and the Threat to Democratic Thinking. *Academic Matters. OCUFA's Journal of Higher Education*. Retrieved from <https://academicmatters.ca/2010/04/higher-education-or-education-for-hire-corporatization-and-the-threat-to-democratic-thinking/> .
20. Yamamoto, K. (n.d.). *Corporatization of National Universities in Japan: An analysis of the impact on governance and finance*. Retrieved March 10, 2018, from http://ump.p.u-tokyo.ac.jp/crump/resource/crump_wp_no3.pdf .
21. Corporatization. (n.d.). From *Wikipedia, the free encyclopedia*. Retrieved March 10, 2018, from <https://en.wikipedia.org/wiki/Corporatization> .
22. Malini, C. D. (2016, January 24). Organizing to Resist the Corporatization of Higher Education. *Sunday*. Retrieved from <http://www.truth-out.org/opinion/item/34531-organizing-to-resist-the-corporatization-of-higher-education> .
23. Spivakovskiy, O. (2017, December 05). *Tryvaie obhovorennia proektiv modelei upravlinnia zakladamy vyshchoi osvity [The models of management of institutions of higher education is under discussion]*. Retrieved from <http://vnz.org.ua/novyny/podiyi/10398-prodovzhuetsja-obgovorennja-proektiv-modelej-upravlinnja-zakladamy-vyschoyi-osvity-oleksandr-spivakovskij> [in Ukrainian].
24. Khoroshchak, K. (2018, January 31). *Pro shcho movchat reitynhy ukrainskykh universytetiv [What are the ratings of Ukrainian universities silent about?]*. Retrieved from <http://studway.com.ua/movchat-reytingi/> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 25.03.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 07.04.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

КОРПОРАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ: О ЧЕМ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЗАРУБЕЖНЫЕ УЧЕНЫЕ?

Обобщены научные подходы зарубежных ученых к определению сущности процесса корпоратизации университетов. Выявлены положительные и отрицательные последствия корпоратизации университетов. Особое внимание уделено таким эффектам корпоратизации, как усиление ресурсной зависимости университетов от источников частного финансирования, введение в университетах корпоративного управления, трансформация высшего образования с преимущественно общественного в преимущественно частное благо, а также перспективы приватизации (акционирования) университетов.

Ключевые слова: высшее образование, университет, корпорация, корпоратизация.

L. S. SHEVCHENKO

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

CORPORATIZATION OF PUBLIC UNIVERSITIES: WHAT DO FOREIGN SCIENTISTS WARN ABOUT?

Problem setting. In Ukraine, lawmakers discuss a conception of reformation of economic activity in the sphere of higher education, ways of financial recovery and transition to a corporate model of managing universities. Nevertheless, the legislature does not determine the meaning and criteria of a concept “corporatized university”. There are also no clear understanding the sense and implications of a corporatization process. Simultaneously, scientists from those countries, where an idea of corporatization had been put into practice, have already formed their attitude to it.

Recent research and publication analysis. Scientific papers of M. Berg & B. K. Seiber, J. Brownlee, N. Chomsky, A. Dreger, B. Ginsberg, M. Hiltzik, B. J. King, Z. Reznik, B. Grill & L. Marzillier, S. J. Rosow, A. Ross, D. L. Scott, Ch. Smith, H. Steck, G. Tuchman, J. Washburn, J. Westheimer and K. Yamamoto are the most thorough publications on matters of corporatization of public universities. Entrepreneurial universities in the USA are a finished model of corporatization of universities.

Paper objective. The article objective is to generalize positions of foreign scientists regarding the necessity of corporatization in the sphere of higher education, peculiarities of undertaking a corporatization reform and consequences in their countries.

Paper main body. Becoming corporations, universities implement corporate methods of management as an alternative to privatization. Nevertheless, the change of a financial model and mechanisms of managing universities in the short and long terms has positive as well as negative consequences.

Contradictory aspects of corporatization encompass:

firstly, strengthening the role of private financing for universities. Private financing as an important source of funds causes resource dependence of a university on private business. Problems arise when business corporations begin to purchase results of scientific research, to use researchers to their advantage and to control their work;

secondly, the change of the lecturer’s status. Corporatized universities encourage those lecturers, who involve in universities solvent students by any means, mobilize financial support in the form of grants or funds of private donors, obtain prestigious awards, have publications in acknowledged international journals, etc. These facts show that scientific outcomes of scientists as well as the very universities are acknowledged by a society. However, executives of corporatized universities are interested in funding a university’s budget rather than in researchers being able to produce new knowledge;

thirdly, changes in managing universities: downsizing collegial self-governance; the increase of a level of management bureaucratization and the role of professional executives; strengthening disciplinary pressure and enhancing labor intensity of lecturers;

fourthly, transformation of higher education from a mostly public good into a mostly private good. Corporatization of universities consists in the change of nature, a mission, functions, culture of universities and approaches to holding lectures and doing scientific research. A public university becomes a business organization. The author does not exclude an opportunity of privatization (turning into a joint-stock company) of corporatized universities.

Conclusion of the research. The executives should examine and take into account experience of foreign universities in the process of implementation of a new model of economic activity at Ukrainian universities. It is important to benefit from all the advantages of market transformation of a university's economic system.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has generalized scientific approaches of foreign scholars to defining a process of university corporatization. The author indicates positive and negative consequences of the corporatization. The author draws especial attention to effects of the corporatization such as strengthening resource dependence on sources of private financing, implementation of corporate management at universities, transformation of higher education from a mostly public good into a mostly private good and prospects of privatization (turning into a joint-stock company) of universities.

Key words: higher education, university, corporation, corporatization.

Article details:

Received: 23 March 2018

Revised: 09 April 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 34:346.7:620.91

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-136

М. М. КУЗЬМІНА

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



ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ¹

У статті проаналізовано зміст поняття «альтернативні джерела енергії», «відновлювані джерела енергії», що надається у діючому законодавстві. Проводиться класифікація об'єктів відновлюваної енергетики за видом джерела енергії, за розміром об'єкта, відповідно до цього пропонуються удосконалення законодавства.

Ключові слова: відновлювана енергетика, альтернативні джерела енергії, відновлювані джерела енергії, об'єкти відновлюваної енергетики.

Постановка проблеми. Частка відновлюваних джерел до 2020 р. в енергобалансі України має сягати 11%, але процес розвитку відновлюваної енергетики відбувається дуже повільно, адже частка енергії, виробленої з відновлюваних джерел у загальному обсязі енергії на кінець 2017 р. складала лише близько 2%. Основними показниками розвитку відновлюваної енергетики є об'єм генерації електроенергії і річний показник введення нових потужностей. Для поживлення процесу потрібна зважена державна політика у сфері відновлюваної енергетики як складова енергетичної політики держави, а також розвиток законодавства у сфері відновлюваної енергетики.

¹ © Кузьміна М. М., 2018. 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>.

гетики. Необхідним є перегляд або прийняття нового Закону «Про відновлювані джерела енергії», що має посісти центральне місце у сфері правового регулювання виробництва енергії з відновлюваних джерел. Закон має регулювати такі питання: приєднання, передача, розподіл енергії; конкурентний механізм встановлення та зміни «зеленого» тарифу для різних видів відновлюваних джерел; схема вирівнювання напруження; зобов'язання учасників енергоринку; гарантії прав інвесторів; адміністративні процедури створення нових та функціонування діючих суб'єктів [1]. Закон повинен мати чітку термінологію, встановлювати визначення та зміст терміна «відновлювані джерела». Важливим також є питання класифікації об'єктів відновлюваної енергетики, з метою встановлення особливостей їх правового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері відновлюваної енергетики проводяться зазвичай в економічному та технічному аспектах такими вченими, як Г. Г. Гелетуха у сфері біоенергетики [2]. В юридичній науці питання енергетики розглядають у своїх працях С. А. Свірков щодо цивільно-правових аспектів регулювання енергетики [3], А. П. Вершинін щодо загальних питань енергетичного права [4], С. Д. Білоцький щодо механізмів регулювання відносин у сфері екологічно орієнтованої енергетики [5] та інші, але сфера відновлюваної енергетики залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Метою статті є класифікація об'єктів відновлюваної енергетики для удосконалення правового регулювання в цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Законодавство України використовує термін «альтернативні джерела енергії». На наш погляд, термін «альтернативні джерела» з'явився у зв'язку з тим, що такі джерела розглядалися раніше як альтернатива традиційним джерелам (вугіллю, нафті та газу), як нові джерела, що будуть використовуватися паралельно, або там, де неможливо використовувати традиційні. Однак сьогодні більш актуальним є термін «відновлювані джерела енергії» (*renewable energy*), статус цих джерел постійно зростає, і вони поступово у багатьох країнах стають основними, а не альтернативними.

Крім того, в українському перекладі використовуються терміни «відновлювані» та «відновлювальні» джерела енергії. В тлумачному словнику [6] надається таке визначення: «Відновлювана енергія (*renewable energy*) – енергія, що отримується методами, що не вимагають використання невідновлюваних природних ресурсів. Спалювання викопного палива (вугілля, нафти, природного газу) не може вважатися енергією, отриманою відновлювальним методом. Використання сонячної енергії безпосередньо або для спалювання біомаси, вирощуваної безперервним способом, або використання сили річок

і припливів для отримання електроенергії можна віднести до відновлювальних методів в частині використання палива, хоча для виготовлення необхідного обладнання можуть знадобитися природні ресурси).

Таким чином, більш доцільним є використання у законодавстві та науковому обігу терміна «відновлювані джерела енергії».

Директива 2009/28/ЕС визначає, що енергія з відновлюваних джерел включає вітрову, сонячну, аеротермальну, геотермальну і океанічну енергії, гідроенергію, біомасу, газ з органічних відходів, газ з очищених стічних вод та біогаз. При цьому пояснюється, що аеротермальна енергія (отримана у вигляді тепла в атмосферному повітрі), геотермальна (отримана у вигляді тепла з-під поверхні землі), гідротермальна (отримана у вигляді тепла поверхневих вод), біомаса (біологічна частка продукції, відходів і залишків біологічного походження від сільського господарства, в тому числі рослинних і тваринних речовин, лісового господарства і суміжних галузей, у тому числі рибальства і аквакультури, а також біологічної частини промислових та побутових відходів) [7].

У Статуті Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії (IRENA) зазначено, що термін «відновлювана енергія» передбачає усі форми енергії, що постійно виробляються усіма відновлюваними джерелами та включає: біоенергію, геотермальну енергію, гідроенергію, енергію океану, в тому числі енергію припливів та відпливів, хвильову та теплову енергію океану, сонячну енергію, енергію вітру [8].

Відповідно до Закону України «Про альтернативні джерела енергії» до відновлюваних джерел енергії належать: енергія сонячна, вітрова, геотермальна, гідротермальна, аеротермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів.

Отже, Закон «Про альтернативні джерела енергії» наслідуює положення Директиви 2009/28/ЕС щодо визначення змісту джерел, окрім самої назви відповідних джерел (альтернативні замість відновлюваних).

Розглянемо об'єкти відновлюваної енергетики відповідно до переліку джерел у законодавстві. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» визначає об'єкти альтернативної енергетики як енергогенеруюче та інше обладнання, що виробляє енергію за рахунок використання альтернативних джерел енергії, частка яких становить не менш як 50 відсотків від встановленої потужності всіх задіяних на об'єкті джерел енергії.

Об'єкти відновлюваної енергетики можна класифікувати за видами джерел енергії: 1) об'єкти вітроенергетики; 2) об'єкти сонячної енергетики; 3) об'єкти

біоенергетики; 4) об'єкти малої гідроенергетики; 5) об'єкти геотермальної енергетики.

Закон України «Про альтернативні джерела енергії» розрізняє такі об'єкти сонячної енергетики: 1) наземні об'єкти електроенергетики, величина встановленої потужності яких не перевищує 10 МВт; 2) наземні об'єкти електроенергетики, величина встановленої потужності яких перевищує 10 МВт; 3) об'єкти електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд, величина встановленої потужності яких перевищує 100 кВт; 4) об'єкти електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд, величина встановленої потужності яких не перевищує 100 кВт; 5) об'єкти електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд; 6) об'єкти електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд.

Тобто об'єкти сонячної енергетики можна класифікувати за призначенням: 1) промислові; 2) об'єкти, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд; 3) об'єкти, які вмонтовані (встановлені) на дахах приватних домогосподарств.

Об'єкти вітроенергетики розподіляються на: великі та малі. До великих належать вітроелектростанції та вітряні парки (більше 13 діючих об'єктів в Україні) [9]. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» класифікує об'єкти вітроенергетики за потужністю: 1) об'єкти, величина встановленої потужності яких не перевищує 600 кВт; 2) об'єкти, величина встановленої потужності яких більша за 600 кВт, але не перевищує 2000 кВт; 3) об'єкти, величина встановленої потужності яких перевищує 2000 кВт; 4) вітроелектростанції, які складаються з вітроустановок одиначною встановленою потужністю, що не перевищує 600 кВт; 5) вітроелектростанції, які складаються з вітроустановок одиначною встановленою потужністю від 600 кВт, але не більше 2000 кВт; 6) вітроелектростанції, які складаються з вітроустановок одиначною встановленою потужністю більше 2000 кВт.

Електрична енергія, вироблена з енергії сонячного випромінювання та/або енергії вітру об'єктами електроенергетики (генеруючими установками) приватних домогосподарств, величина встановленої потужності яких не перевищує 30 кВт, придбавається енергопостачальниками, що здійснюють постачання електричної енергії за регульованим тарифом на території провадження ліцензійної діяльності, за «зеленим» тарифом в обсязі, що перевищує місячне споживання електроенергії такими приватними домогосподарствами. Побутовий споживач має право на встановлення у своєму приватному домогосподарстві генеруючої установки, призначеної для виробництва електричної енергії з енергії сонячного випромінювання та/або енергії вітру, ве-

личина встановленої потужності якої не перевищує 30 кВт, але не більше потужності, дозволеної до споживання за договором про користування електричною енергією. Виробництво електроенергії з енергії сонячного випромінювання та/або енергії вітру приватними домогосподарствами здійснюється без відповідної ліцензії. Порядок продажу та обліку такої електроенергії, а також розрахунків за неї затверджується національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг.

Крім того, електростанції (сонячні та вітрові) можна умовно розмежувати на два великих класи: 1) автономні (*stand alone*); 2) об'єднані з промисловою електромережею (ПЕ) (*grid connected*).

Серед об'єктів біоенергетики виділяють такі: 1. ТЕЦ, ТЕС та котельні на біопаливі (солома зернових культур, відходи виробництва соняшнику, вторинні відходи сільського господарства (лушпиння, жом), деревна біомаса тощо); реконструйовані вугільні ТЕС (сумісне спалювання біомаси з вугіллям); ТЕС і ТЕЦ на твердих побутових відходах. 2. Плантації технічних культур для виробництва енергії (верба, тополя, міскантус). У Директиві ЄС 2009/28/ЕС наведені критерії придатності земель: критерій щодо збереження родючості ґрунту; критерій щодо заборони використання для вирощування сировини, призначеної для виготовлення біопалива, територій, критичних для збереження біорізноманіття [10]. Необхідним є затвердження відповідного Порядку щодо використання земель для вирощування технічних культур. 3. Потужності для виробництва рідких біопалив (біодизель (з ріпаку), біоетанол (з кукурудзи та цукрових буряків)). Експерти стверджують, що для виробництва рідких біопалив більш вигідно модернізувати вже існуючі заводи шляхом перетворення їх на спиртові заводи з технологією другого покоління, ніж будувати нові [10].

Біогаз отримують з біомаси, що використовується як паливо. Виробництво енергії з біогазу не шкідливе для навколишнього середовища. Біогаз можна отримувати незалежно від кліматичних і погодних умов. Види об'єктів з виробництва біогазу: 1) системи збору та утилізації біогазу на полігонах ТПВ, когенераційні установки на біогазі з полігонів ТПВ; 2) біогазові станції з відходів та побічної продукції АПК; 3) біогаз із стічних вод (промислових та комунальних).

У Законі України «Про альтернативні джерела енергії» до альтернативних джерел віднесені «газ з органічних відходів, газ каналізаційно-очисних станцій, біогаз». Однак газ з органічних відходів та газ каналізаційно-очисних станцій – це і є біогаз.

На наш погляд, необхідно у визначенні залишити лише термін «біогаз», а за необхідності у статті першій Закону «Про альтернативні джерела енергії» пояснити, що до змісту терміна «біогаз» входить газ з органічних відходів та газ каналізаційно-очисних станцій.

Розвиток малої гідроенергетики сприятиме децентралізації загальної енергетичної системи та допоможе вирішити ряд проблем в енергопостачанні віддалених і важкодоступних районів сільської місцевості. Об'єкти гідроенергетики: 1) мікрогідроелектростанції (не більше 200 кВт); 2) міні-гідроелектростанції (від 200 до 1000 кВт); 3) малі гідроелектростанції (від 1 до 10 МВт). Основним недоліком будівництва МГЕС, особливо на гірських річках, є загроза порушення природного стану екологічної системи, тому необхідно завжди виконувати перевірку екологічних ризиків таких станцій [11]. Затверджено Програму розвитку гідроенергетики на період до 2026 р. з метою більш ефективного використання гідроенергетичного потенціалу та використання об'єктів гідроенергетики [12]. Основний акцент у правовому регулюванні гідроелектроенергетики, на наш погляд, є ефективне використання гідропотенціалу з урахуванням можливої шкоди для навколишнього середовища, а отже, основним напрямом удосконалення законодавства мають стати нормативно-правові акти щодо безпеки гідротехнічних споруд.

Геотермальна енергія – енергія, що накопичена у формі теплової енергії під твердим шаром земної поверхні. Найперспективнішими для використання геотермальних ресурсів є Карпатський регіон, Чернігівська, Полтавська, Харківська, Луганська та Сумська області [13]. Види об'єктів геотермальної енергетики: 1) середні ГеоТЕС одиничною потужністю 10–20 МВт на базі родовищ з температурою понад 120 °С; 2) малі ГеоТЕС одиничною потужністю 0,05–5 МВт з температурою 90–120 °С; 3) комбіновані електростанції з використанням геотермальної енергії та органічних палив (вугілля, газ, торф, біомаса); 4) комбіновані енерготехнічні вузли для виробництва електрики, тепла та отримання цінних продуктів з геотермальних вод.

Гідротермальна енергія – енергія, що накопичена у формі теплової енергії в поверхневих водах [14]. Фактично гідротермальна енергія – це різновид геотермальної. Так, до видів геотермальної енергії належать: нормальне поверхневе тепло Землі на глибині від декількох десятків до сотень метрів; гідротермальні системи, тобто резервуари гарячої або теплої води, в більшості випадків самовиливної; парогідротермальні системи – родовища пари і самовиливної пароводяної суміші; геотермальні зони або теплота сухих гірничих порід; магна (нагріті до 1300 °С розплавлені гірничі породи) [15].

Аеротермальна енергія – енергія, що накопичена у формі теплової енергії у повітряному середовищі. Окрім згадування в Законі «Про альтернативні джерела енергії» про аеротермальну енергію, інші закони її ніяк не регулюють.

Для удосконалення понятійного апарату, на наш погляд, необхідно прибрати термін «гідротермальна енергія», адже термін «геотермальна енергія» враховує його.

Закон України «Про альтернативні джерела енергії» також відносить отриману за допомогою теплових насосів аеротермальну, гідротермальну або геотермальну теплову енергію до такої, що видобута з відновлюваних джерел енергії за умови, що кінцевий вихід енергії значно перевищує первинне споживання енергії, потрібної для приведення в дію теплових насосів. Обчислення частки енергії, виробленої тепловими насосами, з метою формування звіту для Енергетичного Співтовариства про досягнутий прогрес у сприянні та використанні енергії з відновлюваних джерел, здійснюється відповідно до методики, розробленої центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива. Розроблено Методику обчислення частки енергії, виробленої тепловими насосами з відновлюваних джерел від 12 березня 2018 р., яка поки що не набрала чинності.

Згідно з Директивою Європейського Парламенту та Ради 2010/31/ЄС від 19 травня 2010 р. про енергозбереження будівель, ст. 2 п. 18 «Тепловий насос – машина, пристрій або установка, призначена для передачі тепла від природного середовища, такий як повітря, вода або ґрунт, будівлі або промислового приміщення шляхом перетворення природного потоку більш низької температури в тепловий потік з високою температурою».

Теплові насоси поділяються на класи «ґрунт-вода», «ґрунт-повітря», «вода-вода», «вода-повітря», «повітря-вода», «повітря-повітря». Так, аеротермальні теплові насоси як низько потенційне джерело використовують повітря (найбільш розповсюджені в Європі), водяні теплові насоси використовують енергію води природних і штучних водойм, а геотермальні теплові насоси базуються на використанні енергії ґрунту та ґрунтових вод. Тобто Уряд шляхом введення положень щодо теплового насосу та визнання енергії, що виробляється за допомогою нього відновлювальною, заохочує використовувати насоси там, де це можливо, замість газу.

Згідно із зауваженнями/пропозиціями Головного науково-експертного управління та експертного середовища, Закон України «Про альтернативні джерела енергії» стосується саме джерел енергії, а не технологій чи обладнання, а тому внесення положень стосовно теплових насосів значно звужує сферу віднесення теплової енергії до відновлюваної при застосування інших видів обладнання та технологій [16]. Крім того, не зрозуміло, чому саме в ст. 10 «Особливості використання альтернативних джерел енергії» містяться положення про теплові насоси. Можливо, було би доцільно передбачити окрему статтю «Технології та обладнання у сфері відновлюваної енергетики».

Енергія хвиль та припливів. Особливістю припливних електростанцій є використання ними природної відновлювальної енергії морських припливів. Сьогодні такі електростанції є у Франції, Росії, Китаї, Канаді. Однак жодної

немає в Україні, тому сумнівним видається передбачення цього виду енергії у визначенні «альтернативні джерела енергії» в Україні.

Вторинні енергетичні ресурси (доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів) передбачені в Законі «Про альтернативні джерела енергії» як один із різновидів альтернативних джерел. На наш погляд, це не логічно, адже вони належать до невідновлюваних (традиційних) джерел енергії, є шкідливими для навколишнього середовища, тобто не відповідають ідеї сталого розвитку та потребують окремого режиму правового регулювання.

Висновки. Необхідним є суттєвий перегляд Закону України «Про альтернативні джерела енергії», або розробка нового Закону «Про відновлювані джерела енергії», що кодифікує норми у сфері правового регулювання відновлюваної енергетики.

Удосконалення термінології є першочерговим етапом, адже від чіткості розуміння термінів залежить ефективність та прозорість механізму правового регулювання. Так, більш доцільним є використання у законодавстві та науковому обігу терміна «відновлювані джерела енергії».

Крім того, в законі мають бути чітко прописані об'єкти відновлюваної енергетики із зазначенням особливостей їх правового регулювання (за розміром, за видом джерела тощо). Розмежування об'єктів за видами сприяє формуванню ефективних механізмів стимулювання розвитку певних об'єктів у регіонах, найбільш придатних для цього. Наприклад, якщо є регіон, сприятливий для будівництва вітряних або малих гідроелектростанцій, необхідно не тільки створити пільгові умови будівництва нових об'єктів, але також і заборонити будівництво об'єктів на традиційних видах палива.

Враховуючи проведену класифікацію об'єктів відновлюваної енергетики, наявність відповідних джерел в Україні чи можливості віднесення джерел до відновлюваних, пропонуємо визначення альтернативних (відновлюваних) джерел енергії викласти у такій редакції: *«відновлювані джерела енергії – енергія сонячна, вітрова, геотермальна (гідротермальна, аеротермальна), гідроенергія, енергія біомаси, біогаз, у тому числі газ з органічних відходів та газ каналізаційно-очисних станцій».*

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кузьміна М. М. Розвиток відновлюваної енергетики як фундамент енергетичної безпеки. *Економічна теорія та право*. 2017. № 3(30). С. 85–95.
2. Гелетуха Г. Развитие биогазовых технологий в Украине и Германии: нормативно-правовое поле, состояние и перспективы. Киев – Гюльцов – 2013. URL: http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/Razvitie_biogazovyh_tehnologiy_1.pdf (дата звернення: 12.02.2018).

3. Свирков С. А. Основные проблемы гражданско-правового регулирования оборота энергии. Москва: Статут, 2013. 479 с.
4. Вершинин А. П. Энергетическое право. СПб.: Изд. дом С.-Петербур. гос. ун-та, Издательство юридического факультета, 2007. 248 с.
5. Білоцький С. Д. Міжнародно-правові засади та інституційні механізми регулювання відносин у сфері екологічно орієнтованої енергетики: монографія. Одеса: Фенікс, 2015. 546 с.
6. Экономика. Толковый словарь / под ред. И. М. Осадчей. Москва: Изд-во «Весь Мир», 2000.
7. Директива 2009/28/ЄС від 23 квітня 2009 р. щодо стимулювання використання енергії з відновлюваних джерел. *Офіційний вісник Європейського Союзу*. 05.06.2009. L 140. P. 16–62. URL: <http://enref.org/docs/dyrektyva-2009-28-es-schodostymulyuvannya-vykorystannya-enerhiji-z-vidnovlyuvanyh-dzherel/>.
8. Статут Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії (IRENA). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_j02 (дата звернення: 12.02.2018).
9. Розвиток вітряної електроенергетики до 2020 року. URL: http://saee.gov.ua/sites/default/files/VITER_Dodatok_2_30_04_2017.pdf (дата звернення: 12.02.2018).
10. Розвиток біоенергетики в Україні. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bioenergetika-1b8be.pdf> (дата звернення: 12.02.2018).
11. Гідроенергетика / Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://saee.gov.ua/uk/ae/hydroenergy> (дата звернення: 12.02.2018).
12. Про схвалення Програми розвитку гідроенергетики на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 липня 2016 р. № 552-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/552-2016-p> (дата звернення: 12.02.2018).
13. Геотермальна енергія / Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://saee.gov.ua/uk/ae/geoenergy> (дата звернення: 12.02.2018).
14. Долінський А. А., Халатов А. А. Геотермальна енергетика: виробництво електричної і теплової енергії. *Вісник Національної академії наук України*. 2016. № 11. С. 76–86.
15. Бурячок Т. О., Буцьо З. Ю., Варламов Г. Б., Дубовської С. В., Жовтянський В. А. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі / наук. ред. В. Н. Клименко, Ю. О. Ландау, І. Я. Сігал. 2013. 390 с. URL: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-1/section-2/2-8> (дата звернення: 12.02.2018).
16. Тепловой насос: жизнь между градусами. *Terminal*. 2016. Март 26. URL: <http://oilreview.kiev.ua/2016/03/26/teplovoj-nasos-zhizn-mezhdu-gradusami/> (дата звернення: 12.02.2018).

REFERENCES

1. Kuzmina, M. M. (2017). Rozvytok vidnovliuvanoi enerhetyky yak fundament enerhetychnoi bezpeky [Development of renewable energy as a guarantee of energy country's security]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3(30), 85-95 [in Ukrainian].
2. Geletukha, G. (2013). *Razvitiye biogazovykh tekhnologiy v Ukraine i Germanii: normativno-pravovoye pole. sostoyaniye i perspektivy* [Development of biogas tech-

- nologies in Ukraine and Germany: the regulatory and legal framework, the state and prospects*]. Retrieved from http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/Razvitie_biogazovyh_tehnologiy_1.pdf [in Russian].
3. Svirkov, S. A. (2013). *Osnovnyye problemy grazhdansko-pravovogo regulirovaniya oborota energii [The main problems of civil-law regulation of energy turnover]*. Moskva: Statut [in Russian].
 4. Vershinin, A. P. (2007). *Energeticheskoye pravo [Energy Law]*. SPb.: Izd. dom S.-Peterb. gos. un-ta. Izdatelstvo yuridicheskogo fakulteta [in Russian].
 5. Bilotskyi, S. D. (2015). *Mizhnarodno-pravovi zasady ta instytutsiini mekhanizmy rehuliuвання vidnosyn u sferi ekolohichno oriientovanoi enerhetyky [International legal principles and institutional mechanisms for regulation of relations in the field of environmentally-oriented energy]*. Odesa: Feniks [in Ukrainian].
 6. Osadcha, I. M. (Ed.). (2000). *Ekonomika. Tolkovyy slovar [Economy. Explanatory dictionary]*. Moskva: Izd. "Ves Mir" [in Russian].
 7. Dyrektyva 2009/28/Yes vid 23.04.2009 shchodo stymuliuвання vykorystannia enerhii z vidnovliuvanykh dzherel [Directive 2009/28/EC of 23 April 2009 on the promotion of the using energy from renewable sources]. (2009, June 05). *Ofitsiinyi visnyk Yevropeiskoho Soiuzu – Official Journal of the European Union, L 140*, 16-62. Retrieved from <http://enref.org/docs/dyrektyva-2009-28-es-schodo-stymulyuvannya-vykorystannya-enerhiji-z-vidnovlyuvanykh-dzherel/> [in Ukrainian].
 8. *Statut Mizhnarodnogo ahentstva z vidnovliuvanykh dzherel enerhii (IRENA) [Statute of the International Agency for Renewable Energy Sources (IRENA)]*. (n.d.). Retrieved February 12, 2018, from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_j02 [in Ukrainian].
 9. *Rozvytok vitrianoi elektroenerhetyky do 2020 roku [Development of wind power industry till 2020]*. (n.d.). Retrieved February 12, 2018, from http://sae.gov.ua/sites/default/files/VITER_Dodatok_2_30_04_2017.pdf [in Ukrainian].
 10. *Rozvytok bioenerhetyky v Ukraini [Development of bioenergy in Ukraine]*. (n.d.). Retrieved February 12, 2018, from <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bioenergetika-1b8be.pdf> [in Ukrainian].
 11. Derzhavne ahentstvo z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia Ukrainy (n.d.). *Hidroenerhetyka [Hydropower]*. Retrieved February 12, 2018, from <http://sae.gov.ua/uk/ae/hydroenergy> [in Ukrainian].
 12. *Pro skhvalennia Prohramy rozvytku hidroenerhetyky na period do 2026 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 13.07.2016. 552-r. [On approval of the Hydro-energy Development Program for the period up to 2026: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 13, 2016]*. (n.d.). Retrieved February 12, 2018, from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/552-2016-r> [in Ukrainian].
 13. Derzhavne ahentstvo z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia Ukrainy (n.d.). *Heotermalna enerhiia [Geothermal energy]*. (n.d.). Retrieved February 12, 2018, from <http://sae.gov.ua/uk/ae/geoenergy> [in Ukrainian].
 14. Dolinskyi, A. A., & Khalatov, A. A. (2016). Heotermalna enerhetyka: vyrobnytstvo elektrychnoi i teplovoi enerhii [Geothermal energy: the electricity and thermal energy production]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy – Visnyk of the National Academy of Sciences of Ukraine, 11*, 76-86 [in Ukrainian].

15. Buriachok, T. O., Butso, Z. Yu., Varlamov, H. B., Dubovskoi, S. V., & Zhovtianskyi, V. A. (2013). *Elektroenerhetyka ta okhorona navkolyshnoho seredovushcha. Funktsionuvannia enerhetyky v suchasnomu sviti [Electricity and environmental protection. Operation of energy in the modern world]*. Retrieved from <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-1/section-2/2-8> [in Ukrainian].
16. Teplovoj nasos: zhizn mezhdu gradusami [Heat pump: life between degrees] (2016, March 26). *Terminal*. Retrieved from <http://oilreview.kiev.ua/2016/03/26/teplovoj-nasos-zhizn-mezhdu-gradusami/>

Стаття надійшла до редакції 19.02.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 15.03.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.04.2018 р.

М. Н. КУЗЬМИНА

кандидат юридических наук, доцент кафедри господарського права Національного юридического університету імені Ярослава Мудрого, Україна, г. Харків

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье проведен анализ соотношения понятий «альтернативные источники энергии», «возобновляемые источники энергии», которые определены действующим законодательством. Проводится классификация объектов возобновляемой энергетики по виду источника энергии, по размеру объекта, и в соответствии с этим предлагается усовершенствование законодательства.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, альтернативные источники энергии, возобновляемые источники энергии, объекты возобновляемой энергетики.

М. М. KUZMINA

Ph.D. (in Legal Sciences), Associate Professor of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

LEGAL FEATURES OF THE FUNCTIONING OF RENEWABLE ENERGY OBJECTS

Problem setting. To accelerate development of the renewable energy sector, the legislature should undertake a well-weighted policy and amend the legislation in the field of renewable energy, primarily revise or adopt a new law “On Renewable Energy Sources”. The law should regulate the following matters: connection to grids, transmission and distribution of power; a competitive mechanism for establishing and changing a “green”

tariff for various types of renewable sources; guaranteeing investors' rights; administrative procedures of forming and functioning of these objects.

Recent research and publication analysis. Scientists such H. H. Heletukha and others usually take notice of economic and technical aspects of the renewable energy sector. Legal aspects of the energy sector are considered in scientific papers of S. A. Svirkov, A. P. Vershynin, S. D. Bilotskyi, et al. However, the renewable energy sector has not been sufficiently examined.

Paper objective. The article objective is to classify objects producing energy from renewable sources for amending the legislative basis in this field.

Paper main body. The Law "On Alternative Energy Sources" fully adheres to statements of the Directive 2009/28/EC regarding the content of sources, except the very name of corresponding sources (alternative instead of renewable).

Objects of solar energy may be classified by purpose: a) industrial; b) objects installed on roofs and facades of houses, buildings and facilities; c) objects installed on roofs of private households.

Power plants (solar and wind) may be also divided into two large groups: a) stand-alone; b) grid-connected.

Objects of the energy sector belonged to private households, the use of which contemplates a special regulatory regime, constitute a separate category.

Objects of bioenergy fall into the following categories: 1) hydrothermal power plants, thermal power plants and biomass boilers; reconstructed fossil fuel power stations (coal and biomass co-combustion); hydrothermal and thermal waste-to-energy plants; b) plantations of energy crops; c) capacities for manufacturing rare types of biofuel and bioethanol.

Types of objects producing biogas: a) systems for collection and utilization of biogas in solid waste landfills; b) biogas plants for waste and by-products of an agricultural complex; c) wastewater biogas (industrial and municipal wastewater).

Objects of hydropower include: a) micro hydropower plants; b) mini hydropower plants; c) small hydropower plants.

Objects of geothermal power encompass: a) medium-size geothermal power plants; b) small geothermal power plants; c) power plants using combined sources such as geothermal energy and biofuel (coal, gas, peat, biomass); d) combined power stations for generation of electricity, heat and extracting valuable products from geothermal water.

Conclusion of the research. It is necessary to considerably amend the Law of Ukraine "On Alternative Energy Sources" or to adopt a new law "On Renewable Energy Sources" that codifies norms in the field of legal regulation of renewable energy. Enhancing terminology is a primary step because efficiency and transparency of the mechanism of legal regulation depends on strict understanding of the notions. In addition, objects producing energy from renewable sources and peculiarities of legal regulation in this sphere (by size, type of sources, etc.) should be clearly prescribed by the law.

Taking into account the suggested classification of objects producing energy from renewable sources, the existence of corresponding sources in Ukraine or an opportunity to consider these sources as renewable ones, the author proposes to amend the definition of alternative (renewable) energy sources as follows: “renewable energy sources –solar, wind, geothermal (hydrothermal, aerothermal) energy, hydroenergy and biomass energy, including biogas, including biogas from organic waste and gas of sanitary stations”.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyses the content of a notion of “alternative sources” enshrined in the current legislation and compares terms of “alternative sources” and “renewable sources”. The author classifies objects producing energy from renewable sources by type of energy sources and by size of an object. The author proposes amendments to the legislation.

Key words: renewable energy, alternative energy sources, renewable energy sources, objects producing energy from renewable sources.

Article details:

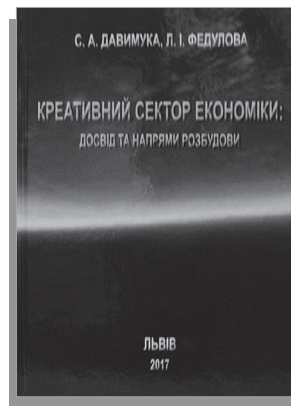
Received: 19 February 2018

Revised: 15 March 2018

Accepted: 16 April 2018

УДК 001.895:330

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-149



НАУКОВА ДИСКУСІЯ В РЕДАКЦІЇ ЖУРНАЛУ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО» З КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ, ОБҐРУНТОВАНИХ У МОНОГРАФІЇ С. А. ДАВИМУКИ І Л. І. ФЕДУЛОВОЇ «КРЕАТИВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ: ДОСВІД ТА НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ»¹

15 березня 2018 р. до редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право» завітали відомі українські науковці – доктори економічних наук, професори С. А. Давимука (ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», м. Львів) та Л. І. Федулова (Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ). Вони презентували свою нову монографію «Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови» та взяли участь у її обговоренні. Учасниками дискусії

¹ Давимука С. А., Федулова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови: монографія / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2017. 528 с.

Davymuka S. A., Fedulova L. I. (2017) *Kreatyvnyi sektor ekonomiky: dosvid ta napriamy rozbudovy* [The creative sector of the economy: experience and directions of development]: monohrafiia. DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy. Lviv, 2017 [in Ukrainian].

стали члени редколегії – доктори економічних наук, професори О. А. Гриценко, О. С. Марченко, Л. С. Шевченко, а також доктори економічних наук, професори С. В. Тютюннікова (Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків), Л. О. Українська (Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків), кандидати економічних наук, доценти О. М. Левковець (Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків) і О. В. Ярмак (Харківський фінансовий інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків).

С. В. Тютюннікова (доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна) як модератор дискусії у виступі **«Актуальність, наукові здобутки та напрями дослідження креативної економіки»** відзначила, що вектор сучасного прогресивного соціально-економічного розвитку зміщується у бік новітніх технологій, модернізаційних стратегій, інноваційних форм менеджменту, що формуються на креативних ресурсах суспільства. Накопичення цих ресурсів є основою не тільки креативних сегментів економіки, але й креативної економіки в цілому. Своєчасним і корисним є видання монографії, що присвячена проблемам креативної економіки. Її автори не тільки привернули увагу до нової для вітчизняної економічної науки проблеми, але й максимально системно висвітлили її, узагальнили існуючі підходи її дослідження та опрацювали практичні результати функціонування креативних секторів економік, в першу чергу, розвинених країн. Узагальнюючи характерні риси креативної економіки, автори вважають її новим форматом економіки знань, «який є результатом її еволюційного розвитку, в результаті чого у складі виробленої продукції (послуги) зростає частка доданої вартості за рахунок креативної складової, й забезпечується більш пропорційне економічне зростання як на рівні економіки різних країн, так і регіонів» [монографія, с. 28].

С. А. Давимука та Л. І. Федулова опрацювали велику кількість наукових джерел, як закордонних, так і вітчизняних науковців, що дало змогу узагальнити погляди стосовно еволюції наукових думок у напрямі становлення креативної економіки. Заслуговує на увагу висвітлення ролі культурного капіталу у становленні креативного сектору економіки. Оскільки тема інклюзії суспільства виходить на провідне місце у світовій проблематиці, дуже актуальним та доречним є питання щодо взаємозв'язку інклюзивних інновацій та креативної економіки, що розкрили автори. Роль креативного сектору економіки у світовій системі, політичні аспекти, індекси креативної економіки, що застосовуються у світовій практиці, для порівняння потенціалів країн,

проблеми становлення, розвитку креативного сектору та коло соціально-економічних питань, що вирішується за його допомогою, – представлено авторами монографії.

У своєму фундаментальному дослідженні автори спиралися не лише на досягнення економічної науки, але й використовували наукові досягнення психології, культурології та інших наук. Креативну економіку розглянуто авторами не тільки з позиції витоків та фундаментальних принципів, джерел, та рушійних сил, але й з точки зору її впливу на інноваційну економіку, створення кроскультурних комунікацій, соціальних інновацій.

Монографія постає узагальненим підсумком сучасного світового контенту, є логічним та добре структурованим результатом ретельного дослідження політичного та інших аспектів підтримки тенденцій розвитку креативної економіки. Автори не тільки аналізують політичні інструменти підтримки та розвитку креативної економіки, але й змістовно доводять тенденції її зростання та основні форми прояву.

Особливий інтерес викликає вклад креативної економіки у сталий соціально-економічний розвиток. У роботі розкрито зарубіжний досвід формування креативної економіки, який охоплює не тільки просторові, географічні характеристики, але й різноманітні форми креативної економіки.

Але ще багато проблем формування та розвитку креативного сектора економіки потребують подальшого дослідження, зокрема: за яких умов можливо прискорити та перенаправити креативність у напрямі створення масової природоподібної технологічної бази суспільного відтворення, щоб захистити планету від руйнування; яким чином сучасний креативний сектор економіки спроможний подолати тенденцію зростання нерівності та відчуження різних прошарків населення з точки зору розвитку людського потенціалу та здатності продукувати креативність.

У цілому зміст та методологічні засади монографічного дослідження відбивають актуальність, глибину та конкретність узагальнення новітніх тенденцій соціально-економічного розвитку. Монографія є цікавою і корисною як для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, так і для широкого кола читачів.

Співавтор монографії **С. А. Давимука** (доктор економічних наук, професор, провідний співробітник ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», Заслужений економіст України, Україна, м. Львів) у доповіді **«Дискурс щодо сучасної ролі культури та формування культурних індустрій»** зазначив, що зараз світове суспільство взяло курс на створення нового формату розвитку – креативної економіки, в якій перш за все відбувається розбудова всієї соціально-економічної системи на інтелек-

туальній основі, що суттєво впливає на рівень доступності й якості освіти, охорони здоров'я, інформації й комунікацій, досягнень економіки, науки і, особливо, посилення ролі культури.

Причина виняткової ролі культури при переході від сировинної до інноваційної, а потім і до креативної економіки полягає у підвищенні професійних вимог до кадрів, розширенні та поглибленні їх компетентностей на основі креативного мислення, включаючи рівень інтелектуального і культурного розвитку. Зазначене можливе лише в культурному середовищі, що дозволяє усвідомити цілі й етичні орієнтири розвитку суспільства.

У постіндустріальному суспільстві культура стає стратегічним пріоритетом сучасної економіки розвинених країн саме тому, що за останні десятиліття зуміла перетворитися на потужну індустрію культурних послуг. При збільшенні темпів суспільних змін, обумовлених технологічною динамікою, що виводить на передній край так звані конвергентні технології (нано-, біо-, ІКТ технології), а за ними – когнітивні технології, які посилюють соціалізацію економічного розвитку, роль культури зростає: вона переміщується з периферії в центр соціальних інтересів і суспільної уваги. Отже, культура перестала бути замкнутою системою, яка довгий час розглядалася як витратна з економічної точки зору. Відповідно дискурс стосовно питання, чи є культура й мистецтво драйверами економічного зростання, стає дедалі більш популярним серед дослідників, зайнятих аналізом можливих напрямів сталого й соціально відповідального розвитку.

На жаль, в уявленнях багатьох представників влади в нашій країні й до цього часу домінує думка про культуру як деяку сукупність накопиченого суспільного багатства, культурної спадщини і творчих досягнень, які мають цінність самі по собі. Окрім того, традиційно вважалось за необхідне захистити високу культуру від жорсткої реальності ринку, аби не допустити зниження художньої якості.

Зараз чітко проступає глобальний тренд – зростання ролі культурних стратегій економічного розвитку міст. У монографії у зв'язку з цим акцентується увага на визначенні напрямів прояву культурного потенціалу території в частині розвитку креативних індустрій. Вони не виключають, а найчастіше активно доповнюють один одного, зокрема об'єкти культури, що знаходяться в місті, самі по собі можуть бути символами, що впливають на економіку. Розвитку міста сприяє не один об'єкт, а цілий район («культурний хаб»); важливим компонентом міської економіки можуть стати різні галузі індустрії культури (особливо тут велике значення образотворчого мистецтва), до того ж таке може мати місце не обов'язково в мегаполісах, але і в невеликих містах та населених пунктах. Роль культури може проявлятися й при формуван-

ні у громадян загальної самосвідомості, творчого духу, згуртованості й життєвої активності, що сприяє формуванню соціального капіталу нації.

Узагальнення досвіду передових країн світу показало, що креативна економіка, яка формується на основі розвитку креативних індустрій, продемонструвала низку принципових особливостей, що перетворилися на значимі конкурентні переваги регіональної (більш конкретно – міської) економіки на світовому ринку: реалізація наявних соціальних ресурсів і культурної спадщини, а також застосування політики створення гармонійного співвідношення між культурними традиціями й креативними інноваціями; активна проектна діяльність у частині перетворення індустріальних майданчиків на сучасні креативні кластери; створення і зміцнення фестивальних традицій, що перетворюють заходи на ключові події культурного життя міст та ін.

У сучасному суспільстві, що характеризується мінливою соціально-економічною соціальною структурою, високим рівнем суспільної стратифікації, а також процесом становлення самоідентифікації, культура бере на себе роль механізму соціалізації індивіда й отримує низку ціннісно-орієнтаційних функцій.

Активний поступ науково-технологічного розвитку й модернізація соціальної системи індустріального суспільства в постіндустріальну та інформаційну, визнають пріоритетним виробництво послуг, а не товарів, а провідним виробничим ресурсом – інформацію і знання. Зазначене безпосередньо впливає і на масову культуру, яка, володіючи соціально-інтеграційним потенціалом, пропонує безліч моделей адаптації у рамках соціо-технологічного простору. Такі чинники, як індустріалізація, урбанізація, ускладнення соціальних функцій особи, є наслідком зростаючого рівня соціальної мобільності, а також віртуалізації інформаційного й комунікативно-технологічного середовища. Їхній вплив на подальший розвиток культури в суспільстві у контексті формування креативних індустрій потребує подальшого дослідження.

На основі еволюційного підходу в нашій науковій праці розкрито сутність різних точок зору щодо сучасної ролі культури в контексті розбудови креативних індустрій і формування креативної економіки та виявлено особливості цього процесу в Україні. Обґрунтовано, що впродовж останніх десятиліть культура дедалі більше набуває ознак, характерних для економічних видів діяльності. Причина виняткової ролі культури при переході від сировинної до інноваційної, а потім і до креативної економіки полягає у підвищенні професійних вимог до кадрів, розширенні та поглибленні їх компетентностей, що дозволяє усвідомити цілі й етичні орієнтири розвитку суспільства.

Важливим моментом слід уважати той факт, що пам'ятники культури, музеї, художні галереї формують ідентичність міста й регіону, бренд, при-

вабливий для творчих професіоналів. Так, у ході дослідження причин географічної концентрації креативних індустрій в Італії підтвердилася гіпотеза про те, що креативні кластери формувалися саме довкола об'єктів культурної спадщини. Саме культурний ресурс території у вигляді місцевих традицій, національних звичаїв, фольклору, об'єктів історичної і культурної пам'яті, особливостей образотворчого мистецтва, художньої і народної творчості дозволяє оцінити всю важливість культурного різноманіття та унікальності в світі.

Загалом міжнародний досвід показує, що розвиток креативних індустрій сприяє збільшенню інвестиційної привабливості територій, зростанню кваліфікації працівників, мотивації до інновацій і творчості, підвищенню конкурентоспроможності міст.

Стратегія креативних індустрій породжує нові форми співпраці організацій у рамках формування інноваційних екосистем різного рівня. В цілому відмітними властивостями креативної економіки є її проектний та інтеграційний характер. Особливість даного сектору полягає в тому, що провідну роль у його розвитку відіграє держава, яка генерує своєрідний інтерфейс між творчістю, культурою, економікою та сучасними технологіями, сприяючи тим самим виникненню унікального за джерелами й економічними функціями інтелектуального капіталу. Зокрема, каталізатором розвитку креативних індустрій – цифрових технологій, медіа, дизайну і культури – є системна підтримка молодих талантів, малого і середнього бізнесу, впровадження інноваційних освітніх програм та реалізація ефективної культурної політики.

У монографії на основі конкретних практичних прикладів показано, що креативна економіка в Україні, яка лише формується на основі розвитку культурних індустрій, має низку принципових особливостей, що перетворюються на суттєві конкурентні переваги національної, а особливо регіональної економіки. У цьому контексті державна політика повинна бути спрямована на реалізацію наявних соціальних ресурсів і культурної спадщини, а також застосування механізмів створення гармонійного співвідношення між культурними традиціями й креативними інноваціями.

Співавтор монографії **Л. І. Федулова** (доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету, Україна, м. Київ) у доповіді **«Креативний ресурс – ключовий драйвер забезпечення сталого розвитку регіонів України в умовах децентралізації»** підкреслила, що на сучасному етапі глобального розвитку економіки відбувається трансформація механізмів організації господарської діяльності й, відповідно, перегляд фундаментальних засад економічного зростання. З початку ХХІ ст. дедалі більшого значення набуває людський капітал із посиленням ролі інтелектуальних ресурсів і, як наслідок,

підвищення питомої ваги інтелектуального сектору економіки. У провідних країнах світу чітко простежується тенденція до становлення креативної економіки, що має творчо-інноваційний та інтегруючий характер.

Термін «креативна економіка» визнається у всьому світі. В західних країнах розробляються спеціальні політики й стратегії, аби просувати культурну й креативну індустрію як життєздатну альтернативу для економічного розвитку.

Метою нашого дослідження було обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо формування креативного сектору економіки та удосконалювання організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком на креативній основі з урахуванням виявлених особливостей креативних індустрій на етапі посилення мережевої економіки та формування інформаційного суспільства.

Актуальними питаннями, що розглядаються в даній монографії, є визначення можливостей креативності як нового чинника економічного зростання та альтернативи сировинного розвитку; динаміка розвитку креативної економіки, її вплив на конкурентоспроможність, проблеми і перспективи; ключові ресурси креативної економіки: людський, культурний, креативний, інтелектуальний, соціальний капітал, їх взаємозв'язок; роль креативних індустрій у розвитку суспільного простору й нової якості життя сучасного мегаполісу; розвиток культурної інфраструктури й активів у формуванні креативної економіки міста; креативні простори як полюси культурної, соціальної і ділової активності сучасного міста та ін.

Особливу увагу приділено вивченню й узагальненню досвіду регулювальної дії держави в економічно розвинених країнах з метою забезпечення розвитку креативної економіки, пошуку балансу соціально-економічних і політичних інтересів між суспільством, правлячими елітами, бізнесом і провідним продуктивним класом (креативним класом) щодо інноваційного шляху розвитку суспільства.

Аналізуючи закордонний досвід та приймаючи рішення щодо його упровадження в Україні, ми звернули особливу увагу на розвиток регіонів і міст. На нашу думку, регіональна влада має відповісти на такі питання: які можливості для функціонування креативних індустрій є в українських містах? На які творчі сили та потенціал можна опиратися? Які креативні продукти будуть конкурентоспроможними? Як створити систему комунікацій, що стимулюватимуть генерацію креативних ідей? Як стимулювати виробництво креативних продуктів? Це ті питання, які обов'язково потрібно ставити й відповідати на них, розробляючи стратегію сталого розвитку економіки в кожному регіоні, адже саме регіон має усі шанси стати центром обміну ідеями та ресурсами. При цьому нового значення набувають такі чинники, як інформація,

інновація, гнучкість, мобільність. Отже, нова регіональна політика повинна вибудовуватися навколо пошуку нових ресурсів і талантів, розроблення і впровадження нових стратегій і напрямів діяльності, залучення інновацій, а також підтримки і збереження регіональної культурної спадщини.

Вибираючи креативні індустрії, отримують для себе більше соціально-економічних переваг. У зв'язку з цим у нашому дослідженні значна увага акцентується на необхідності створення просторів для творчості і організації кластерних структур, що дозволить креативному співтовариству відповідної території реалізувати можливості для самореалізації та отримання додаткового прибутку.

Практика показує, що вже сьогодні є чимало прикладів, коли культурне життя регіону (особливо це стосується міст) поживається, починає своє сходження з простої креативної ідеї, впровадження якої спричиняє за собою повноцінне фінансування. Зокрема, у Києві є Арт-завод «Платформа», у Львові створюється «Креативний квартал», в Івано-Франківську – проект «Тепле місто» та розробляється концепція ревіталізації заводу «Промприлад» та ін. У всеукраїнських масштабах спостерігається бум коворкінгів, реалізуються грандіозні плани щодо переформатування ВДНГ у Києві, що дає достатньо підстав звернути увагу на так званий «креативний» рух. Заслугує на увагу Форум «Креативна Країна» – регулярний публічний захід, що проводиться для обговорення інноваційного розвитку суспільства. Експерти-новатори з різних регіонів України, а також із-за кордону обмінюються своїми поглядами з тими, від кого залежить майбутнє нашої країни – креативними, амбіційними людьми, що прагнуть реалізувати свій потенціал.

У країні набирають популярності питання створення креативних хабів, платформ, кварталів і кластерів. Сутність даних заходів полягає в тому, щоб сконцентрувати в одному районі значну кількість креативних людей, створюючи для них сприятливі умови. Таким чином, створюється місце з «творчою атмосферою». Згодом даний район стає популярним і модним, на нього починають звертати увагу інвестори й великі девелопери.

На наше переконання, передумовами становлення креативної економіки в Україні мають бути:

– підтримка конкурентоспроможних інноваційних ідей та стимулювання креативності з боку економічних суб'єктів. На жаль, украї повільно відбувається поглиблення співпраці держави та бізнесу в напрямі пошуку найбільш перспективних підходів до генерування та ефективного впровадження креативних проектів у вигляді конкретних інновацій, що не дозволяє вже значний період часу сформувати повноцінну національну інноваційну систему з посиленням акцентів на трансфер та комерціалізацію знань, що повинно скласти основу для розвитку креативної економіки;

– активізація діяльності та сприяння підвищенню ефективності функціонування інноваційної інфраструктури, особливо її «м'якої» складової. Орієнтирами формування нових і посилення потенціалу існуючих кластерів, технопарків, технополісів є мінімізація витрат, досягнення продуктивності зайнятості, підвищення продуктивності праці, впровадження новітніх технологій і розвитку сучасних систем трансферу знань. Зазначене, у свою чергу, вимагає впровадження професійної системи креативного менеджменту та освіти;

– взаємодія інституційного середовища з іншими сферами розвитку регіону (охороною здоров'я, соціальною сферою, торгівлею, освітою тощо), формування інноваційної екосистеми, яка б сприяла зростанню креативності в регіоні.

Загалом проблема теоретичного усвідомлення поняття «креативної економіки» та «креативних індустрій», а також механізмів їх практичного втілення на рівні світової, регіональної та національних економік сьогодні дедалі більше актуалізується, знаходиться у постійній динаміці, потребує подальшого дослідження та опрацювання, що становить нові ніші та напрями наукового пошуку. Вивчення вітчизняного і зарубіжного досвіду показало, що ефективно вирішення питань формування об'єктивних передумов для становлення і розвитку нового формату економіки можливо лише на основі розробки науково обгрунтованої концепції подолання системної кризи в базових соціально-економічних стосунках, що забезпечують ефективний розвиток, як креативного класу, так і інноваційної економіки в цілому.

Л. С. Шевченко (доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків) у виступі «**Креативний університет та інтелектуальне підприємництво**» підкреслила, що її увага до розвитку університетської освіти не випадкова. Річ у тім, що в наш час на зміну звичайному викладацькому університету приходять університети, які спрямовують навчання на розвиток науково-дослідної та підприємницької діяльності своїх студентів і викладачів, стають суб'єктами знаннєвого, академічного чи інтелектуального підприємництва. Ця тенденція поширюється як в усьому світі, так і в Україні. І в цьому контексті дослідження авторів монографії – професорів С. А. Давимуки та Л. І. Федулової є дуже важливим, адже містить методологічні засади розбудови нової економіки країни, дозволяє аналізувати соціально-економічні процеси, у тому числі у сфері вищої освіти, з більш глибоких позицій.

Знаннєве підприємництво (термін запровадили L. Harvey та P. Knight) сфокусоване на виробництві, поширенні та використанні знань і втілюється в моделі дослідницького університету. Такий університет провадить фунда-

ментальні і прикладні дослідження, готує професійних науковців-дослідників і викладачів. Утім завдання комерціалізації наукових здобутків не є пріоритетним.

Академічне підприємництво набуває розвитку у 1980-ті рр. Його основним суб'єктом є підприємницький університет, який безпосередньо взаємодіє з бізнес-сектором (промисловістю) і здатен комерціалізувати результати своєї наукової діяльності.

У моделі інтелектуального підприємництва (R. A. Cherwitz) університети забезпечують організацію викладацької та науково-дослідної діяльності викладачів, беруть участь у розв'язанні соціально-економічних проблем свого регіону та країни в цілому. Цьому сприяють високий ступінь технологічності суспільства, використання комп'ютерних технологій, процеси децентралізації та глобалізації. Завданням університетів є формування у студентів знань про те, як створювати нові знання, використовувати свій інтелектуальний капітал у суспільстві і на користь суспільству, нести відповідальність за здобуття й ефективне застосування знань. Але разом виявляти підприємницький підхід до виробництва нових знань.

У сучасних умовах значно посилюється вектор креативного розвитку університетів. Однак у теорії та на практиці термін «креативне підприємництво» вживається не так часто, як це має бути (більше – «інноваційне підприємництво»), а поняття «креативний університет» використовується переважно для характеристики університетів креативного сектору економіки (креативних індустрій) – сфери мистецтва, культури, дизайну тощо.

На мій погляд, таке розуміння призначення сучасного університету не враховує зміни моделі професійної освіти. Відомо, що в індустріальному суспільстві переважає модель вищої освіти, пов'язана з професіоналізацією. Її головною метою є формування й засвоєння знань та навичок, необхідних для фахівців певної кваліфікації, відповідно до потреб ринку праці. Сучасне ж суспільство (постіндустріальне, інформаційне, знаннєве) потребує транс-професіоналів, здатних виходити за межі своєї професії, створювати й використовувати нові знання, які являють собою мобільну, розвинену особистість. Зростає роль навчальних дисциплін, що розвивають креативні здібності, підприємництво, вміння адаптуватися до змін навколишнього середовища. Багато хто з дослідників ставить питання про створення університетів четвертого покоління – мультиверситетів, трансуніверситетів, які за своєю природою і є креативними.

Креативний університет повинен модернізувати традиційні компетентності студентів та формувати у них нові компетентності відповідно до тепе-

рішних потреб суспільства, а саме: аналітичну компетентність (уміння одержувати та аналізувати інформацію, використовуючи спеціальні програми оброблення даних, приймати обґрунтовані рішення); креативну компетентність (уміння мислити нестандартно, одержувати користь із навчального та наукового досвіду, розв'язувати проблеми і знаходити нові рішення тощо); інноваційну компетентність (уміння розробляти та реалізовувати інноваційні проекти та бізнес-плани, володіння маркетинговими технологіями роботи на ринках інноваційних продуктів, знання способів і прийомів комерціалізації бізнес-ідей); комунікативну компетентність (уміння працювати в групі та команді, здійснювати ефективні внутрішні і зовнішні комунікації, швидко адаптуватися до змін навколишнього середовища).

Слід пам'ятати також, що університети функціонують у ринковій економіці. Причому в країнах ЄС, наприклад, на креативну економіку вже зараз припадає близько 4,5% ВВП. В Україні цей сектор розвинений недостатньо. Тому вітчизняні університети повинні усвідомити, які індустрії є найбільш перспективними та які навички у майбутніх професіоналів треба виховувати. Вважаю, що новітній університет має поєднувати творчість і бізнес, бути «креативним інтелектуальним підприємцем», формувати у студентів підприємницьку компетентність: знання методології організації господарської діяльності підприємства; навички обчислення основних фінансових результатів господарської діяльності підприємства, складання та аналізу фінансової звітності підприємства, підготовки аналітичних висновків, самостійного розроблення основних видів стратегій підприємства тощо. А також уміння заробляти прибуток завдяки створенню та використанню інтелектуальної власності. Такі компетенції є не тільки критерієм ефективності навчального процесу в цілому, а й гарантією успішної професійної кар'єри випускників університетів у майбутньому.

О. А. Гриценко (доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків) у виступі «**Креативність в епоху цифрової економіки**» визначила взаємозв'язок креативної економіки і цифровізації суспільства. Монографія С. А. Давимуки та Л. І. Федулової «Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови» відкриває неосяжний простір для наукового пошуку, висунення нових ідей, роздумів про майбутнє та розуміння минулого. Коли виникає креативність? Чи завжди креативність означає обдарованість? Чи не позбавиться людство креативності в епоху штучного інтелекту? Таких питань можна поставити безліч. Відповіді на них будуть шукати не одне покоління. Та все ж таки – коли виникає креативність? А відповідь дуже проста. Виготовлення першого знаряддя праці як ознаки людської

діяльності є процес створення (*create*) того, чого не було в природі. А це вже ознака креативності та інноваційності. Але це формальний зв'язок креативності та людської діяльності, оскільки це пов'язано з необхідністю самовиживання, а не внутрішньою стимулюючою потребою. Реальний зв'язок виникає на основі включення креативності (творчості – *creative*) у трудову діяльність як інтелектуальної та духовної потреби. В природній економіці людина сприймає оточуючий світ як прекрасний, невідтворюваний (оскільки іншого немає), і у своїй діяльності людина завжди намагається створювати речі за образами природної краси. Яскравим прикладом поєднання практичних речей та природної краси є прикладне мистецтво. Природа наділила людину винятковою особливістю – інтелектом, тобто здібністю відтворювати світ у розумових символах та образах, які за своєю суттю є евристичними способами вирішення певних завдань.

Праця людини завжди передбачає наявність фізичних, розумових, когнітивних, інноваційних, інтелектуальних, евристичних, креативних елементів, поєднання яких визначає її зміст та характер. Останні перш за все будуються на основі технологічних умов життєдіяльності та визначаються всією системою суспільних відносин. Приміром, природна економіка передбачає переважне значення фізичних здібностей, а індустріальна – збільшує роль інтелектуальної складової. Рух економіки на шляху збільшення її ефективності та продуктивності приводить до розподілу основних елементів праці, які відчужуються та стають не тільки уособленими видами трудової діяльності (фізична або інтелектуальна праця), але і духовними сферами життєдіяльності, для яких креативність стає всезагальною рисою.

Але «сучасний глобалізований світ рухається у напрямі реалізації принципів і положень четвертої промислової революції» [монографія, с. 290], що суттєво змінює характер креативності праці. На основі нової технологічної основи формується цифрова економіка, переваги якої полягають в можливості створювати будь-що та реалізувати будь-які фантазії людини. Так, онлайн-ігри дозволяють гравцям мандрувати в космосі, використовувати новітні види зброї, вигадувати власні сценарії дій, створювати нові міста, приймати евристичні рішення щодо продовження свого віртуального життя.

Характер інформаційного продукту не можна визначати загальновідомим, він завжди передбачає інноваційність та креативність. Розробники інформаційних продуктів мають невідтворювані природно-соціальні здібності, які не притаманні більшості людей. І хоча алгоритм їхньої інтелектуальної діяльності подібний інформаційно-комунікаційним пристроям з штучним інтелектом, проте такі фахівці мають здатність до оригінального цілепокладання, нестандартного планування, розробки нестереотипної стратегії досягнення

цілей, гнучкого самонавчання, створення принципово нових ідей, нетрадиційних схем мислення, на що поки (а може і ніколи) не здатні людиною штучно створені речі. В цифровій економіці креативність стає рисою не тільки творця цього продукту, але і тих, хто користується ними. Саме тому виникає необхідність всезагальної цифрової компетенції, як стає спорідненою з індексом інтелектуальних здібностей.

Цифрова компетентність передбачає: інформаційну грамотність, вміння спілкуватися завдяки цифровим технологіям між собою, з державними органами, фірмами та організаціями, креативно користуватися цифровими технологіями для створення знання, процесів та продуктів з метою вирішення повсякденних життєвих і професійних проблем. На основі набуття цифрових навичок людина починає діяти за моделлю цифрової поведінки, тобто прийняття будь-якого рішення в професійній діяльності, або в повсякденному житті здійснюється на основі входження в певну цифрову платформу. Цифрові платформи можна розглядати як: а) технічний майданчик функціонування цифрового капіталу; б) сферу акумуляції та розповсюдження інформації; в) механізм поєднання виробників та споживачів різних товарів і послуг через Інтернет-мережу; г) бізнес-модель для створення та обміну цінностей шляхом використання Інтернету як інфраструктури; г) особливий спосіб соціального взаємозв'язку без створення фізичного об'єкта; д) сукупність повноважень та транзакцій щодо їх обміну на основі он-лайн; е) операційний алгоритм узгодження різних інтересів при виробництві кінцевого результату; ж) творця та носія особливого стандарту, єдиних норм, правил комунікацій, що забезпечують залучення учасників, стимулюють їх активність та захищають від можливих порушень. Цифрові платформи – це свого роду локальні ринки цифрових продуктів, на яких формується попит та пропозиція, поєднуються інтереси виробників та споживачів, визначаються цінності обмінюваних благ. Успіх будь-якої цифрової платформи залежить від ефективного поєднання учасників платформи, надання їм необхідної інформації та відповідного продукту (товару, послуги, валюти). Оперування на основі цифрової платформи стає можливим тільки за умови об'єднання значної кількості людей на основі створення та трансляції нових знань. Завдяки цифровим платформам розвивається практичний аспект креативності, оскільки остання дозволяє вирішувати багато неординарних рішень, підштовхує людину самостійно знаходити нестандартні шляхи розвитку, жити в нескінченно різноманітному світі, реалізувати творчі задуми, йти шляхом самореалізації.

О. С. Марченко (доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків) у виступі «Інтелектуальний краудсорсинг як

технологія подолання бар'єрів доступу до знаньєвих ресурсів креативної діяльності» підкреслила, що знання є ресурсом креативної економіки, зміст, структура, чинники та напрями розвитку якої всебічно проаналізовано авторами монографії «Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови», відомими українськими науковцями С. А. Давимукою та Л. І. Федуловою. На її думку, у монографії обґрунтовано визначено взаємозв'язок розвитку креативності, креативних індустрій та інклюзивної діяльності, спрямованої на забезпечення рівних можливостей та доступності результатів технологічного прогресу. Сучасна система інтеграції знань як інтелектуального продукту у суспільну практику, що охоплює відносини з приводу їх створення, залучення, обміну та розповсюдження (дифузії), накопичення, використання (споживання), характеризується суттєвими обмеженнями доступу до цього інтелектуального ресурсу креативної діяльності широкого кола їх потенційних споживачів. Такі канали інтеграції знань, як освіта, консультування, корпоративний обмін знаннями орієнтовані на забезпечення руху знань як інтелектуального продукту обмеженого споживання: в освітньому процесі зміст знань та межі їх передавання вчителем учню встановлюються правилами освітнього закладу, навчальними програмами, інструкціями органів управління тощо; обсяг знань, що передаються при професійному консультуванні, визначається договором між консультантом та клієнтом, у якому визначаються як умови передавання клієнтом отриманих рекомендацій та порад третім особам, так і зобов'язання консультанта щодо конфіденційності інформації; рух знань у межах корпорації залежить від її цілей, структури, менеджменту, заходів забезпечення інтелектуальної власності, політики конфіденційності. Слід підкреслити, що правовий захист інтелектуальної власності також є бар'єром доступу до знань.

Таким чином, є певна суперечливість між суспільною потребою у широкому розповсюдженні та використанні знань, що є сутнісною ознакою креативної економіки, та обмеженістю доступу до них. Розв'язанню зазначеної проблеми сприяє розвиток нової економіки масової співпраці як системи соціально-економічних відносин учасників електронних спільнот з приводу їх співпраці, спрямованої на обмін та використання ресурсів, зокрема інтелектуальних, великої кількості людей. Технологією нової економіки масової співпраці є інтелектуальний краудсорсинг, що забезпечує інтеграцію неявних знань «натовпу» через мережу Інтернет. На відміну від традиційних технологій інтеграції знань, інтелектуальний краудсорсинг розширює коло суб'єктів, знання яких інтегруються для досягнення певної мети, долає територіальні, професійні, культурні та інші обмеження обміну знаннями, збільшує масштаб залучення та використання знань, необхідних для творчої діяльності.

Таким чином, інтелектуальний краудсорсинг сприяє подоланню бар'єрів доступу до знань, їх перетворенню в інклюзивний інтелектуальний ресурс креативної діяльності широко доступний електронним спільнотам та суспільству у цілому. У цьому контексті сектор інтелектуального краудсорсингу нової економіки масової співпраці слід вважати складовою креативної економіки, е-креативною індустрією, що базується на знаннях та продукує інтелектуальні продукти на основі творчої співпраці учасників електронних спільнот.

Л. О. Українська (доктор економічних наук, професор, професор кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, Україна, м. Харків) у виступі «**Нова якість людського капіталу креативної корпорації**» розкрила особливості та чинники розвитку креативних корпорацій. Розвиток суспільного виробництва супроводжується істотними змінами якості робочої сили, що є адекватними змінам змісту і характеру праці, і, як наслідок такого розвитку, сприйняттям робочої сили як людського капіталу. Науково-технічна революція, прискорюючи ці процеси, привела до того, що людський капітал перейшов на якісно новий рівень, що найбільш яскраво проявляється в креативній корпорації.

Сучасні креативні корпорації формують нові потреби і визначають нові цілі і вектори суспільного виробництва і суспільного розвитку, прискорюють зміну звичних форм господарської організації, мають могутній потенціал здатності до розвитку. Потреби і побажання клієнтів у цій ситуації є вторинними, похідними від творчих виробничих програм, тими, що формуються саме на підставі пропонування нових продуктів, або ж продукту з новими якостями і можливостями.

Це є можливим тільки в разі залучення ініціативних працівників високої кваліфікації та мобілізації їх творчого потенціалу, і тільки на цій основі забезпечується виживання і розвиток компанії. Тому переважна частка працівників корпоративних корпорацій – це інтелектуальні працівники, їх продуктивність та соціальна вага в колективі значно важливіші за кількість.

Таким чином, об'єктивність нової якості робочої сили обумовлена особливостями інформаційної економіки, яка надає споживачеві нові товари раніше, ніж у суспільстві пред'являється усвідомлена потреба в них, а завданням у конкурентній боротьбі стає не наслідування попиту, а його формування. Тобто людський капітал креативної корпорації відіграє визначальну роль у формуванні її ринкової позиції. Цю роль підкреслює факт, що ринкова вартість креативних корпорацій обумовлена в першу чергу високою оцінкою інтелектуального капіталу її працівників, що є умовою її подальшого розвитку.

Людський капітал, власність на який суто індивідуальна, в процесі функціонування нарощується, і спричиняє за собою зростання соціального капіталу і прогресивні зміни у фізичному капіталі креативної корпорації. Для працівників цієї соціальної групи є властивими такі риси, як значна соціальна мобільність; прагнення інтелектуального і кваліфікаційного розвитку, які вони оцінюють вище за матеріальну винагороду; висока здатність до самоорганізації; автономність та самостійність.

Висококваліфіковані сучасні фахівці, які і формують сукупний людський капітал креативної корпорації, віддають перевагу можливості підвищувати свій інтелектуальний і культурний рівень у порівнянні з економічними стимулами, вже не мають жорсткої залежності від компанії, оскільки можуть виробляти свій інформаційний продукт і поза її структурами, мають необхідні засоби виробництва/зміст його праці в особистій власності. І, таким чином, вони продають власникам компанії вже не свою здатність до праці, а конкретні результати інтелектуальної діяльності.

Слід зауважити, що визначення розміру заробітної плати, як другорядного чинника участі в роботі креативної корпорації є слідством не тільки високого кваліфікаційного рівня людського капіталу працівника, а й його соціокультурного рівня. Проте в більшості випадків креативні працівники самі визначають той рівень заробітної плати, який вони вважають за достатній, що дозволяє їм задовольнити широке коло потреб, структура яких виходить далеко за межі професійних інтересів.

Окремо доцільно виділити і такі загальні якості людського капіталу, які безпосередньо і більшою мірою належать до людського капіталу креативної корпорації:

– по-перше, його застосування не передбачає закінчення його формування, навпаки, реалізація людського капіталу у виробничому процесі супроводжується його накопиченням унаслідок отримання додаткових професійних, соціальних та інших навичок;

– по-друге, виробниче застосування людського капіталу характеризується перманентним зростанням прибутковості як для носія, так і для суб'єкта господарювання, в даному випадку – креативної корпорації.

Соціальна мобільність і відносна незалежність від організації, в тому числі і фінансова, дозволяють інтелектуальному працівнику мати певні переваги в зайнятості. Проте не можна стверджувати, що за відсутності функціонування людський капітал поступово зникає. Швидше його носії займають певну вичікувальну позицію доти, поки сформується потреба у творчій праці і відповідного працевлаштування. До того ж креативний працівник має можливість удосконалювати свої професійні якості і можливості.

До характеристики людського капіталу креативної спрямованості слід додати вплив подальшого поглиблення усупільнення виробництва на всіх його рівнях, яке формує, поряд із професійними якостями, нові аспекти його характеру, який доповнюється соціальним капіталом. Обґрунтованими є висновки про те, що і людський, і соціальний капітал, на відміну від фізичного, мають внутрішню цінність для їх володарів, окрему від економічної віддачі, яку вони здатні приносити.

Нові якісні характеристики людського капіталу креативної корпорації, звичайно, потребують нових підходів до управління. Значна питома вага інтелектуальних працівників, здатних до самоорганізації, знижує як потребу в менеджерах, що виконують керівні функції, так і нерідко необхідність збереження управлінських підрозділів.

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

О. М. Левковець (кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків) у виступі «**Бізнес-модель “відкритих інновацій” у формуванні креативної економіки: потенціал та ризики**» головну увагу зосередила на розкритті ролі відкритих інновацій у формуванні та розвитку креативної економіки. За оцінками Оксфордського університету, протягом наступних 20 років нові технології критично знизять потребу у людській праці, роботами і штучним інтелектом буде замінено 47% робочих місць у США, у Китаї – 77%. Прагнучи максимально підготуватися до майбутніх змін, розвинені країни всіляко стимулюють формування креативного сектору економіки як найбільш сталого до означених кризових процесів.

Під креативною економікою розуміють таку, якій притаманні такі ознаки: виключна роль творчої діяльності, збільшення частки «креативного класу»; продукція – інтелектуальна, наукоємна (значна нематеріальна складова); інноваційний розвиток та ефективний обмін творчою енергією між учасниками; захист інтелектуальної власності (ІВ) як умова реалізації потенціалу інтелектуальних ресурсів. Креативна діяльність має основою індивідуальний творчий початок, навичку чи талант, та містить потенціал створення доданої вартості і робочих місць шляхом виробництва і експлуатації ІВ. Системне трактування креативної економіки ґрунтується на її дослідженні як постін-

дустріальної, інформаційної, інноваційної, мережної, соціально-орієнтованої. Творча активність має спрямовуватись на пріоритетне розв'язання гуманітарних, соціальних, екологічних завдань суспільства. Єдиного визначення креативної економіки не існує, утім майже усі дефініції акцентують на: 1) виключній ролі ІВ; 2) важливості формування ефективного креативного простору, кооперації та обміну ідеями.

Чи дійсно посилення захисту прав ІВ є умовою реалізації інноваційного потенціалу суспільства, сприяє формуванню творчого простору та креативної економіки? Як відомо, основними функціями права ІВ є стимулювання творчості (захист інвестицій в інновації, винагорода авторам, визнання) та суспільного розвитку на основі поширення і застосування результатів інтелектуальної діяльності. Утім низку праць присвячено дослідженню сучасних суперечностей розвитку сфери ІВ, з'ясувавши таке. Зміна умов конкуренції, інноваційної діяльності спричинили поширення ситуацій, коли право ІВ здійснюється усупереч його інституційно-функціональному призначенню: обмежує свободу творчості, гальмує інтелектуальний розвиток та дифузію знань. Системи авторського і патентного права дедалі частіше визнаються такими, що стримують поширення культурної та наукової інформації, технологій, захищають інтереси не авторів інтелектуального продукту, а правовласників – транснаціональних корпорацій (ТНК) та численних посередників. Права ІВ застосовуються у бізнес-стратегіях, що не пов'язані з впровадженням новачій (паketне ліцензування, блокування розробок конкурентів, вторинні патенти для штучного подовження терміну захисту, монополізація ринків шляхом створення патентних пулів та ін.). За висновками Л. Лессіга, розширення авторських прав робить доступ до культури привілеєм заможних, творити дозволяється лише тим, хто здатен заплатити. Через постійне збільшення термінів копірайту з суспільного надбання вилучається дедалі більше творів. За таких умов позитивний причинно-наслідковий зв'язок між посиленням захисту прав ІВ та формуванням креативної економіки представляється неочевидним. Певний потенціал «еволюційного» вирішення перелічених недоліків сфери ІВ науковці вбачають у поширенні *бізнес-моделі «відкритих» інновацій*.

Вирізняють моделі *закритих* інновацій та *відкритих*. Перша означає, що увесь ланцюжок створення та впровадження інновацій (інноваційний цикл) відбувається у межах однієї компанії, що прагне залучити кращих фахівців, тримати розробки у секреті та першою їх комерціалізувати. На початку 2000-х рр. сформувалися передумови для поширення бізнес-моделі другого виду: зростання вартості НДДКР, скорочення життєвого циклу продуктів і технологій; мобільність науково-технічних кадрів та розвиток венчурного

капіталу (фахівці можуть перейти до конкурента або заснувати власний стартап); поява у компаній «другорядних» розробок, що не комерціалізуються через невідповідність стратегії або відсутність ресурсів; на ринку часто присутні готові технологічні рішення, доступні за прийнятними цінами; сучасний інноваційний процес є кумулятивним, розробки потребують використання ІВ інших компаній. Бізнес-модель «*відкритих інновацій*» визначають як спосіб створення цінності, за яким компанії активно використовують у бізнесі зовнішні ідеї та технології і дозволяють іншим фірмам користуватися власними ідеями, що не реалізовані на практиці; комбінують внутрішні і зовнішні розробки, співпрацюють із партнерами для створення доданої вартості. У компанію надходить потік пропозицій від творчих агентів, на ринок транслюються результати власних НДДКР (утім некритичні для бізнесу). До співпраці залучаються конкуренти, контрагенти, споживачі, компанії інших галузей, дослідницькі інститути. Вони реалізують різні стадії інноваційного процесу та співпрацюють на мережній основі. Компанії надають доступ до своєї ІВ, досвіду і процесів – аби разом знаходити нові рішення для клієнтів, комерціалізують внутрішні і зовнішні ідеї. Таке поєднання інсорсингу та аутсорсингу ідей, технологій, людей автор моделі Г. Чесбро порівнює з двостороннім рухом швидкісною магістраллю.

Еталонні типи моделі: ліцензійна, інтеграційна (інвестиційне та організаційне лідерство однієї компанії), диригування (організація та координування мережної взаємодії учасників). Форми реалізації моделі: спільні підприємства, дослідницькі альянси, ліцензійні угоди, поглинання, краудсорсинг, краудфандинг. Інструменти: корпоративні венчурні фонди, спін-офф компанії, дорожні мапи. Основні стратегії *корпоративного венчуру*: інвестиції в екосистему власного продукту; доступ до технологій через інвестування у стартапи для посилення власних НДДКР. *Спін-офф* технологія передбачає виділення інноваційних проектів корпорації (щодо неперіоритетних розробок) у окрему компанію та її фінансування. *Дорожня мапа* являє собою технологічну інтерпретацію маркетингового плану компанії на довгострокову перспективу як «запрошення» до співпраці зовнішнім розробникам та інвесторам. До моделі відкритих інновацій переходять у секторах: автомобілебудування, комп'ютери, програмне забезпечення, біотехнології, фармацевтика, комунікації, фінансовий сектор. Серед переваг моделі: прискорення комерціалізації ідей; реалізація потенціалу інноваційних стартапів; синхронізація зусиль по НДДКР, підвищення їх ефективності; розподіл між учасниками трансформаційних та трансакційних витрат створення і комерціалізації ІВ; можливість активувати творчий потенціал осіб, що прагнуть самореалізації, та для яких матеріальна мотивація не є первинною (історія з кондитерським принтером для чіпсів

R&G); створення умов для креативної співпраці представників різних галузей, дифузії знань та технологічного розвитку (чимало інновацій створюються «на перетині» технологій). Так, про спільне інвестування у сільськогосподарські стартапи Бразилії через венчурний фонд у 2016 р. проголосили ТНК Monsanto (агротехнології) та Microsoft (ПЗ). 27% світового продажу мікросхем у 2017 р. припало на частку fabless-компаній (не мають власних потужностей, здійснюють лише розробку та продаж мікроелектроніки). Створення відкритої платформи Amazon (серверної інфраструктури з наданням доступу до неї третім сторонам) теж є прикладом успішного застосування моделі відкритих інновацій. Для українських компаній модель відкриває можливість доступу до передових технологій шляхом інвестування у закордонні стартапи. Утім поки що це односторонній рух – перспективні українські стартапи вивозяться за кордон разом із творцями, а компанії використовують розробки, створені всередині власних підрозділів та на основі самофінансування.

Недоліки моделі: 1) високі управлінські ризики (вимагає декомпозиції та розподілу складних завдань, організації взаємодії великої кількості учасників, поєднання окремих складових інноваційного процесу в єдине кероване ціле); 2) на ключових технологічних напрямках ТНК застосовують виключно внутрішні НДДКР, режим комерційної таємниці залишається поширеним способом збереження монополії на знання, а технологічний обмін «замикається» усередині мережної структури ТНК; 3) посилює ризики витоку інформації, втрати інтелектуального продукту та ключових компетенцій, тому використання моделі передбачає ретельно розроблені механізми забезпечення ІВ учасників; ТНК використовують лише окремі елементи моделі. За визнанням Г. Чесбро, рух «зсередини назовні» в рамках моделі відкритих інновацій лише утверджується – компанії ставляться до нього з насторогою. Так, у 2016–2017 рр. поширилася кількість поглинань ТНК технологічних стартапів (зокрема, лише у сфері штучного інтелекту 40 стартапів придбали Apple, Google, Intel, Microsoft). ТНК виступають як хаби, навколо яких формується мережа зовнішніх інноваторів, та «замикають» на собі інноваційний процес. Відтак, модель відкритих інновацій, попри наявний потенціал стимулювання інноваційного розвитку, дифузії знань та формування креативної економіки, не забезпечує розв'язання більшості сучасних суперечностей розвитку сфери ІВ і не знімає питань реформування глобальної системи охорони і захисту ІВ.

О. В. Ярмак (кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського інституту фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, Україна, м. Харків) у виступі «**Креативність як критерій якості інтелектуальних послуг**» підкреслила, що інтелектуальні послуги, до яких належать послуги

освіти, охорони здоров'я, культури, консалтингу, науково-технічного обслуговування тощо є складовою креативної економіки та відіграють значну роль у забезпеченні людського розвитку на інноваційній основі. Креативність є одночасно і характеристикою, і чинником якості інтелектуальних послуг.

За споживчим підходом якість інтелектуальних послуг характеризується двома взаємопов'язаними аспектами – це ознака споживчої вартості послуги як її здатності задовольняти певні суспільні потреби; атрибут корисності інтелектуальної послуги. У цьому контексті від креативності безпосередньо залежить ступінь задоволення потреби замовника інтелектуальної послуги у процесі її надання. Отже, за споживчим підходом креативність – це нові чи удосконалені споживчі характеристики інтелектуальних послуг, що відрізняє їх від загальноприйнятого стандарту інтелектуального обслуговування.

За виробничим підходом якість інтелектуальних послуг – це якість процесу інтелектуального обслуговування, яка визначається, по-перше, рівнем ефективності використання ресурсів послугової діяльності, основу якої складає виробнича функція інтелектуальних послуг – якість ресурсного потенціалу інтелектуальної послугової діяльності. По-друге, якістю послугового процесу, що охоплює такі фази, як замовлення інтелектуальної послуги та укладення договору; її надання, що передбачає здійснення певних професійних дій, спрямованих на задоволення потреб споживача, отримання ним вигоди; завершення контрактних відносин, оцінку результату обслуговування та визначення перспектив подальшої співпраці фахівця і клієнта. Слід підкреслити, що якість ресурсного потенціалу і процесна якість інтелектуальних послуг знаходять своє втілення у якості праці фахівця, який їх надає – консультанта, науковця, викладача, лікаря та ін. Кожна фаза процесу інтелектуального обслуговування може мати креативний характер, творчість притаманна праці персоналу організацій, що надають інтелектуальні послуги, що у сукупності є чинником та характеристикою якості інтелектуальних послуг за критеріями виробничого підходу.

Оскільки інтелектуальна послугова діяльність є суб'єкт-суб'єктивним процесом руху знань у певних інституційних формах від фахівця до споживача, складовими їх якості є якість джерела та отримувача інтелектуальних послуг. У сфері інтелектуальних послуг результат значною мірою залежить не тільки від фахівця, що їх надає, а й від здатності споживача засвоїти та використувати отримані знання та інформацію, виконувати поради та рекомендації. Це персоніфікована якість інтелектуальних послуг. Отже, креативний підхід є необхідним як при наданні інтелектуальних послуг, так і при засвоєнні замовником професійних порад, рекомендацій, їх використання тощо.

Споживчу, виробничу та персоніфіковану креативність інтелектуальних послуг слід відрізнити від їх інноваційності, хоча ці поняття змістовно тісно пов'язані. Складовою якості інтелектуальних послуг є їх інноваційний потенціал як чинника нововведень у різних галузях суспільної практики. З одного боку, інтелектуальні послуги є важливим елементом інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, спеціальним каналом поширення нових знань, інформаційно-консультативної підтримки інноваторів. З другого боку, інноваційність професійних дій та результатів є важливим критерієм якості інтелектуальних послуг.

Креативність інтелектуальних послуг є характеристикою не тільки інноваційної діяльності у цій сфері, а інтелектуальної послугової діяльності у цілому, оскільки проблеми кожного з клієнтів є індивідуалізованими й у цьому контексті унікальними, що обмежує можливість застосування стандартних методів їх розв'язання, потребує творчого підходу і саме цим визначається якість інтелектуальних послуг.

Виходячи з цього, важливо: 1) впроваджувати у сфері інтелектуальних послуг принципи, методи та заходи креативного менеджменту, який, як визначено у монографії «Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови», є забезпечувальним чинником розвитку креативної економіки, процесом управління творчим (креативним) потенціалом організації в цілях її ефективного розвитку [монографія, с. 25, с. 443]; 2) спрямовувати маркетинг інтелектуальних послуг на розкриття їх цінності для споживача за критерієм креативності. Інтелектуальні послуги є нематеріальними та не існують на момент укладення договору з замовником. Їх якість сприймається споживачем на основі його суб'єктивних оцінок та очікувань щодо майбутнього результату професійних дій, який він може отримати у процесі інтелектуального обслуговування. Сприйнята споживачем якість інтелектуальних послуг, складовою якої є його оцінка їх креативності – це основа визначення їх цінності, що безпосередньо впливає на вибір як послуги, так і її джерела. Отже, креативність слід включити у маркетинговий комплекс, зокрема у ті напрями маркетингу, що пов'язані з формуванням та розкриттям характеристик інтелектуальних послуг як елементів їх цінності, визначенням принципів ціноутворення. Ціна інтелектуальної послуги повинна відбивати рівень її креативності; 3) застосовувати критерій креативності праці при визначенні заходів та інструментів мотивації персоналу організацій сфери інтелектуальних послуг.

Учасники дискусії визначили важливість та наукову доцільність обговорень положень та висновків наукових творів українських дослідників з актуальних питань теорії та практики сучасного соціально-економічного розвитку

та підтримали ідею редакційної колегії «Економічна теорія та право» про їх проведення на постійній основі.

Огляд наукової дискусії підготувала доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна С. В. Тютюннікова.

**SCIENTIFIC DISCUSSION IN THE EDITORIAL BOARD OF THE
JOURNAL «ECONOMIC THEORY AND LAW» ON CONCEPTUAL
FOUNDATIONS OF THE CREATIVE ECONOMY, JUSTIFIED
IN THE MONOGRAPH S. A. DAVIMUKA AND L. I. FEDULOVA
«CREATIVE ECONOMY SECTOR: EXPERIENCE
AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT»**

On 15 March 2018, a presentation and discussion on the new monograph «The Creative Sector of the Economy: Experience and Directions of Development» (State Institution «Institute of Regional Research named after M. I. Dolishnii of the NAS of Ukraine». – Lviv, 2017. – 528 p.) of well-known Ukrainian scientists Doctor of Economic Sciences, Professor S. A. Davymuka (State Institution «Institute of Regional Research named after M. I. Dolishnii of the NAS of Ukraine», the city of Lviv) and L. I. Fedulova (Kyiv National University of Trade and Economics, the city of Kyiv) were held at an office of the editorial board of the Collection of Scientific Papers «Economic Theory and Law».

The monograph's authors and members of the editorial board Doctors of Economic Sciences, Professors O. A. Hrytsenko, O. S. Marchenko, L. S. Shevchenko, as well as Doctors of Economic Sciences, Professors S. V. Tiutiunnikova (V. N. Karazin Kharkiv National University, the city of Kharkiv), L. O. Ukrainka (Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, the city of Kharkiv), Doctors of Philosophy, Associate Professors O. M. Levkovets (Yaroslav Mudryi National Law University, the city of Kharkiv) and O. V. Yarmak (Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics, the city of Kharkiv) took part in the discussion.

The participators of the discussion determined the relevance of problems analysed in the monograph, novelty, theoretical and practical significance of the authors' approach, conclusions and recommendations, which comprehensively disclose the content, directions, conditions and factors of development of a creative economy in Ukraine. In their speeches, the scientists have focused on the following topical issues:

the exclusive role of culture in transition from a resource-based economy to innovative and then to creative one;

opportunities of creativity as a new factor of the economic growth and alternative resource-based development;

experience of the regulatory effect of a government in developed countries for the purpose of providing economic development of the creative economy;

a creative university and its role in modernization of traditional competences of students, formation of new analytical, creative, innovative and communicative competences in compliance with current needs of the society;

creativity as a feature of producers and consumers of an information product in a digital economy and the necessity of acquiring digital competencies;

the gap between social demand for wide dissemination and usage of knowledge as a feature of creative economy, restriction of access to knowledge and overcoming this gap with the help of technologies of new economics of mass collaboration, particularly intellectual crowdsourcing;

implementation of human capital of a creative corporation in a production process accompanied by accumulation of this capital and the increase of profitability for both a bearer and a creative corporation;

a business model of «creative innovations» and its role in development of creative industries;

creativity of intellectual services and the necessity of implementation of creative management in the sphere of the intellectual activity.

The participators of the discussion determined importance and scientific expediency of a conversation regarding assertions and conclusions of scientific papers of Ukrainian researchers on topical matters of the theory and practice of contemporary socio-economic development. The participators supported an idea of the editorial board of Economic Theory and Law to hold such discussions on a recurrent basis.

Key words: creativity, creative economy, creative sector of the economy, digitalization of an economy, creative university, creative corporation, intellectual crowdsourcing, open innovations, intellectual services, creative management.

The review of the scientific discussion was prepared by Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management of V. N. Karazin Kharkiv National University S. V. Tiutiunnikova

УДК 001.92

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-173

**ВІЙНА І МИР... І РЕЛІГІЯ:
РЕЛІГІЙНА СВОБОДА ПІД ЧАС РОСІЙСЬКО-
УКРАЇНСЬКОГО КОНФЛІКТУ
(за результатами міжнародної конференції)**

13–14 квітня 2018 р. Центром дослідження верховенства права і релігії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого¹ у співробітництві з Міжнародним центром дослідження права і релігії при Університеті Бригама Янга (США) проведено міжнародну наукову конференцію «Війна і мир... і релігія: релігійна свобода під час російсько-українського конфлікту».

У конференції взяли участь професори і наукові співробітники Університету Бригама Янга, Університету Віттенберга, Університету Теннессі, Інституту Кеннана у Міжнародному центрі для вчених імені Вудро Вільсона (усі – США), Університету Астон у Бірмінгемі (Сполучене Королівство), Університету Бремена (Німеччина), Університету Тарту (Естонія), Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Національного педагогічного університету імені Михайла Драгоманова, Інституту філософії НАН, Інституту соціології НАН (усі – Україна) та ін.

Протягом чотирьох сесій учасники конференції обговорювали такі питання:

– роль релігії під час конфліктів і релігійна складова російсько-українського конфлікту (доповіді професора Університету Бригама Янга Елізабет Кларк, доцента Університету Астон у Бірмінгемі Люсіана Люстіна і лектора Тартуського університету Алара Кілпа);

– розвиток державно-церковних відносин на пострадянському просторі і, зокрема, в Україні (доповіді співробітника Інституту Кеннана у Міжнарод-

¹ Центр дослідження верховенства права і релігії був створений як структурний підрозділ Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2018 р. Метою діяльності Центру є дослідницька, освітня і правозахисна діяльність у сфері верховенства права, релігійної свободи, державно-церковних відносин тощо. Центр проводить профільні наукові заходи (конференції, семінари і лекції запрошених вчених), публікує результати досліджень з релігії і права, публікує переклади, веде новинний аккаунт у Facebook. Очолює Центр кандидат юридичних наук, доцент кафедри теорії держави і права Дмитро Вовк. Доцент Вовк є випускником Програми наукових обмінів імені Фулбрайта (2016–2017 академічний рік), запрошеним дослідником, викладачем і гостьовим лектором Університету Бригама Янга (США), Університету Катандзаро (Італія), Українського католицького університету, інших українських університетів тощо, а також експертом і тренером проєктів Ради Європи, USAID, ОБСЄ/БДПЛ.

ному центрі для вчених імені Вудро Вільсона Михайла Мінакова, директора Центру дослідження верховенства права і релігії Дмитра Вовка);

– роль релігійних організацій у громадянському суспільстві (доповідь провідного співробітника Інституту соціології Національної академії наук Віктора Степаненка);

– відносини між українськими церквами на тлі війни (доповіді професора Університету Віттенберга Джеррі Панкхерста і аспіранта Національного університету «Києво-Могилянська академія» Андрія Ферта);

– використання релігії і релігійних доктрин як зброї у гібридній війні (доповіді народного депутата України, професора Національного педагогічного університету імені Драгоманова Віктора Єленського і дослідниці Університету Бремена Елізавети Гауфман);

– порушення права на релігійну свободу у Росії на тлі конфлікту з Україною (доповідь колишнього старшого експерта Комісії з міжнародної релігійної свободи США Кетрін Косман, професора Університету Теннессі Роберта Блітта).

У межах конференції було проведено також «круглий стіл» з релігійної ситуації в окремих районах Донецької і Луганської області, які зараз не перебувають під контролем Українського уряду. Ключовими спікерами на «круглому столі» виступили:

1) релігієзнавець і філософ Ігор Козловський (Інститут філософії НАН), який через проукраїнську позицію два роки провів у в'язниці у так званій «ДНР» за сфабрикованими звинуваченнями і був звільнений під час обміну полоненими наприкінці 2017 р.;

2) юрист і релігійний діяч Віталій Сорокун (НЮУ імені Ярослава Мудрого);

3) релігієзнавиця Людмила Филипович (Інститут філософії НАН).

Ігор Козловський у своїй доповіді торкнувся питань релігійної ситуації на Донбасі до і після початку російсько-українського конфлікту. Він також розповів про власний досвід ув'язнення у Донецьку, переслідування різних релігійних груп, акти насильства щодо віруючих та релігійних діячів, позбавлення релігійних громад їхнього майна і витіснення їх з території ОРДЛО.

Віталій Сорокун розповів про долю протестантських громад на непідконтрольній території, пояснив, які саме особливості протестантизму роблять відповідні громади мішенню для релігійних переслідування з боку «ДНР» і «ЛНР», долю пасторів і віруючих, які мешкали на території, яка зараз не контролюється Українською державою.

Людмила Филипович охарактеризувала стан міжрелігійного діалогу у зв'язку з російсько-українським конфліктом, передусім у контексті ролі церков у встановленні миру, визволенні українських полонених, допомоги переслідуваним особам тощо. Вона охарактеризувала ініціативи, що зараз

існують у цій сфері в Україні (наприклад, діяльність Всеукраїнської ради церков та інших подібних організацій).

Після конференції планується видання збірки статей учасників конференції англійською мовою в одному з профільних західних видавництв.



Кандидат філософських наук Ігор Козловський розповідає про релігійну ситуацію на Донбасі і власний досвід полоненого



Дискусія під час конференції



Виступ професора Університету Теннессі Роберта Блітта



Репліка від доктора соціологічних наук Віктора Степаненка

*Огляд наукової дискусії підготував кандидат юридичних наук, доцент, директор Центру дослідження верховенства права і релігії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого **Д. О. Вовк***

УДК 001.92

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-33-2-177

ФУНДАМЕНТАЛЬНЕ НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ З ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ¹

Глибоке розуміння складних проблем сучасної соціально-економічної трансформації суспільства, інтеграції економіки України у європейський та світовий простір, осмислення суті нових економічних явищ і процесів мікро-, макро- та міжнародного рівнів повинно спиратися на фундаментальні знання економічних принципів, категорій та законів. Саме тому підручник «Економічна теорія», підготовлений провідними викладачами кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету, є актуальним і своєчасним. Наукова та освітня спільноти отримали сучасний підручник, якому притаманний високий науково-теоретичний та методичний рівень викладу фундаментальних і новітніх економічних знань.

Важливо відзначити як всебічно обґрунтовану авторами підручника логіку розгляду навчального матеріалу, яка сприяє сполученню фундаментальної структури предмета економічної теорії та основних напрямів сучасних економічних досліджень, новітніх теорій, ідей та поглядів.

Перший розділ підручника присвячено становленню економічної теорії як науки, еволюції та сучасному розумінню її предмета, методам економічних досліджень, базовим економічним категоріям і законам, ролі економічної теорії у формуванні та здійсненні економічної політики держави. Автори знайомлять читачів із останніми досягненнями економічної науки, внеском лауреатів Нобелівської премії з економіки в її розвиток.

Другий розділ підручника містить глибокий аналіз економічної системи суспільства, її структурних елементів, цілей і типів, сутності та структури економічних потреб та економічних інтересів, їх ролі у соціально-економічному розвитку. Розкриваючи зміст, характерні ознаки та форми власності як центральної ланки економічної системи, автори всебічно висвітлюють новітні тенденції в розвитку відносин власності.

Велику зацікавленість у теоретичному та практичному аспектах викликає матеріал третього розділу підручника, у якому детально розкрито зміст та структуру суспільного виробництва, природу його основних факторів, їхній

¹ Лагутін В. Д., Уманців Ю. М., Щербакова Т. А. та ін. Економічна теорія : підручник / за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.

взаємозв'язок, форми організації. Значне місце у розділі цілком виправдано відведено аналізу ефективності виробництва, її економічних та соціальних показників.

У четвертому розділі підручника, присвяченому теоретичним засадам товарно-грошових відносин, автори детально характеризують товар, його властивості, головні концепції виникнення і сутності грошей. Докладно висвітлено питання видів грошей та їх функцій. Розкриваючи теоретичні засади інфляційних процесів, автори підручника приділяють особливу увагу аналізу сутності, причин, видів і соціально-економічних наслідків інфляції в Україні та шляхів її подолання.

П'ятий розділ підручника містить ґрунтовну характеристику сутності, об'єктивних передумов виникнення ринку, його видів, структури й інфраструктури, найважливіших ознак сучасного ринку та основних елементів ринкового механізму. У розділі представлені найбільш вагомими результати досліджень сучасного ринку лауреатами Нобелівської премії з економіки.

У шостому розділі глибоко проаналізовано сутність та форми конкуренції й монополії, розкрито причини виникнення монополізму і його наслідки, охарактеризовано конкурентну політику й антимонопольне законодавство та їх особливості в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Новаторський підхід притаманний сьомому розділу підручника, у якому на підставі ґрунтовних літературних напрацювань розкрито історичний розвиток уявлень та сучасні підходи щодо змісту та суспільної ролі підприємництва, висвітлено тенденції розвитку, нові форми та моделі підприємницької діяльності, її види, зокрема соціальне підприємство. Теоретично і практично важливим є здійснений у цьому розділі аналіз інноваційної моделі підприємницької діяльності. Розкрито економічну природу підприємства як суб'єкта ринкової економіки, його види, роль малого, середнього та великого підприємства у національній економіці.

Велику увагу та зацікавленість викликає матеріал восьмого та дев'ятого розділів підручника, присвячених розкриттю теоретичних та практичних засад руху капіталу як одного з основних факторів виробництва. Проаналізовано складний історичний процес розвитку наукових уявлень щодо економічної природи капіталу, розкрито його сутність, структуру, види, оборот. Автори підручника глибоко обґрунтовують вплив глобальних постіндустріальних зрушень на формування інтелектуального, людського, соціального капіталів. Всебічно розкрито соціально-економічний зміст внутрішньої торгівлі, її основні форми та новітні тенденції розвитку, сутність та роль торговельного капіталу.

У десятому розділі підручника детально висвітлено сутність, форми та функції кредиту, умови та етапи розвитку кредитної системи. Великий інте-

рес викликає матеріал, у якому йдеться про банківську систему, її структуру, функції, розвиток. Авторами на підставі аналізу значного обсягу статистичної та фактичної інформації проаналізовано сучасний стан та перспективи банківської системи України.

Одинадцятий розділ підручника присвячено розкриттю змісту та особливостей економічних відносин в аграрному секторі національної економіки. На високому теоретичному та методичному рівнях викладено відносини власності на землю, рентні відносини, ринок землі та оренди. Значна увага надана проблемам агропромислової інтеграції, політиці держави з регулювання та підтримки вітчизняного сільськогосподарського виробництва, обґрунтуванню його ролі як конкурентної переваги економіки України на глобальному рівні.

Проблемам формування і розподілу доходів у сучасній ринковій економіці присвячено дванадцятий розділ підручника. Ґрунтовним є авторський аналіз доходів населення, економічного змісту, функцій, форм та видів заробітної плати як одного з найбільш поширених видів доходів, прожиткового мінімуму та споживчого кошику, сімейних доходів, соціальної політики держави.

Характеристика у тринадцятому розділі підручника ролі держави як суб'єкта економічної системи, її економічних функцій є системною та глибоко аргументованою. У розділі розкрито зміст та моделі державного регулювання господарських процесів, цілі, засоби, методи урядового впливу на економіку. Значний інтерес викликає аналіз функціонування фінансової системи держави та реалізації бюджетно-податкової політики.

Логічним завершенням підручника є розкриття у його чотирнадцятому та п'ятнадцятому розділах широкого спектра питань, пов'язаних із визначенням сутності та структури світового господарства, основних форм сучасних міжнародних економічних та валютно-фінансових відносин, причин виникнення та шляхів розв'язання глобальних проблем людства.

У цілому рецензований підручник за його змістом, структурою, логікою, послідовністю викладання матеріалу є оригінальним фундаментальним виданням, яке має наукову, освітню та практичну цінність. Особливо слід підкреслити методичні переваги підручника, логічність, продуманість та чіткість формулювання положень та висновків. Підручник містить рисунки, графіки, таблиці, які сприяють глибокому сприйняттю складного теоретичного матеріалу. Історичні екскурси та довідки, цитати із фундаментальних джерел економічної думки людства, витяги з відомих вітчизняних і західних економічних видань, нормативно-правових актів, статистична економічна інформація, розроблені авторами питання для самоконтролю та завдання збагачують пізнавальний потенціал підручника, стимулюють творчу активність чи-

тачів, сприяють формуванню наукового економічного мислення, практичних навичок застосування теоретичних знань.

Підручник спонукає читача до роздумів, озброює його сучасними методами вивчення та засвоєння складного теоретичного матеріалу, активізує інтелектуальну діяльність з розв'язання дискусійних проблем сучасної економічної науки і практики, що має важливе значення для формування системних економічних знань та їх втілення у професійній діяльності. Підручник повністю відповідає сучасним вимогам університетської освіти, буде корисним як для студентів, так і для викладачів, науковців, фахівців-практиків.

***І. В. Сідельнікова**, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ, ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- *електронний варіант статті*, надісланий на електронну адресу редколегії: econom_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора(ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), код ORCID, розділ збірника, в якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг з протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua).

Технічні вимоги до статті

Обсяг статті – 10–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичний переніс слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Вимоги щодо оформлення статті:

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;
- наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; e-mail і ORCID автора;
- у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;
- нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний);
- *джерела фінансування досліджень*. Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або при фінансовій підтримці інших установ, вказати цей факт у виносці до заголовку статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

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

– *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується *JEL Classification* (кількість – від 1 до 5, в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21). Більш детально:

http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

- *текст статті*;
- *список використаної літератури*;
- *references*;
- *відомості про автора (співавторів) російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5): прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5, шрифт напівжирний);

нижче *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) **російською мовою** (кегль 12, міжрядковий інтервал 1,5);

– *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегль 14, міжрядковий інтервал 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною англійською мовою); змістовність (відобразити основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватись логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

Структура наукової статті:

– *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– *формулювання цілей* статті (постановка завдання);

– *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– *висновки* з даного дослідження і *перспективи* подальшого розвитку в даному напрямі.

Список використаних джерел

наводиться в кінці статті (кегль – 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://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.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.slovnyk.ua/services/translit.php>

Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

Робота редакції з авторами

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редакції та експертами відповідно 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 іношомовних 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», спрямовано на підтримку високої якості еко-

номічних 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, надрукованих 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 посилань стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію науковій 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 варіанту 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 відхилити 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 08.06.2018.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 15,2. Обл.-вид. арк. 11,4. Вид. № 1946.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ТОВ «ПРОМАРТ»
Тел. (057) 717-28-80

Для нотаток