

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПРАВОВИХ НАУК УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЯРОСЛАВА МУДРОГО  
ДЕПАРТАМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ТРАНСФЕРУ  
ТЕХНОЛОГІЙ МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
НАПрН УКРАЇНИ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НАПрН УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

## **ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції  
(Харків, Київ, 11 грудня 2015 року)

## **ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Материалы Всеукраинской научно-практической конференции  
(Харьков, Киев, 11 декабря 2015 года)

Харків  
«Право»  
2015

УДК 340:001.895

ББК 67

П68

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку  
Національної академії правових наук України  
(протокол № 12 від 25.12.2015 р.)*

Редакційна колегія:

*С. М. Прилипко* – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України; *Ю. Є. Атаманова* – доктор юридичних наук, доцент; *С. В. Глібко* – кандидат юридичних наук, доцент; *А. В. Матвєєва* – кандидат юридичних наук

**Правове** забезпечення розвитку національної інноваційної системи П68 в умовах глобалізації : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, Київ, 11 груд. 2015 р.) / редкол.: С. М. Прилипко, Ю. Є. Атаманова, С. В. Глібко, А. В. Матвєєва. – Х. : Право, 2015. – 274 с.

ISBN 978-966-458-933-5

У збірнику подаються доповіді і повідомлення науковців і викладачів наукових та освітніх закладів, а також практичних працівників на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Правове забезпечення розвитку національної інноваційної системи в умовах глобалізації», яку було проведено Національною академією правових наук України спільно з Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого, Департаментом інноваційної діяльності та трансферу технологій Міністерства освіти і науки України, Науково-дослідним інститутом правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, Науково-дослідним інститутом інтелектуальної власності НАПрН України, Харківським національним економічним університетом імені Сємена Кузнеця 11 грудня 2015 року у м. Харкові й у м. Києві.

Конференція проводилась з метою обміну практичними і теоретичними напрацюваннями й підготовки рекомендацій учасників щодо удосконалення діючого законодавства у сфері функціонування національної інноваційної системи України та його адаптації до права Європейського Союзу.

Збірник буде цікавим для науковців, аспірантів, студентів та всіх, хто цікавиться проблемами правового забезпечення розвитку національної інноваційної системи Української держави.

**УДК 340:001.895**

**ББК 67**

© НДІ ПЗІР, 2015

ISBN 978-966-458-933-5

© Оформлення. Видавництво «Право», 2015

# ЗМІСТ

## I

### Обговорення законопроекту «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності» та його співвідношення з фундаментальними положеннями функціонування національної інноваційної системи

|  |    |
|--|----|
| <b>1. Шовкалюк В. С., Якименко О. В.</b><br>Презентація пакету законопроектів щодо підтримки та розвитку інноваційної діяльності.....                          | 8  |
| <b>2. Адамюк Д. І.</b><br>Зарубіжний досвід державного стимулювання інноваційного розвитку та можливість його використання в Україні.....                      | 26 |
| <b>3. Борисов І. В.</b><br>До проблем забезпечення інноваційного розвитку економіки України.....   | 30 |
| <b>4. Вінник О. М.</b><br>Щодо проблеми нормативно-правових інновацій .....  | 33 |
| <b>5. Внукова Н. М.</b><br>Правове забезпечення впровадження інноваційних вимог до достатності капіталу страховиків в умовах інтеграції до ЄС .....            | 38 |
| <b>6. Глібко С. В.</b><br>Питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності .....   | 45 |
| <b>7. Іванова К. Ю.</b><br>Окремі аспекти публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері.....  | 49 |
| <b>8. Капіца Ю. М.</b><br>Вдосконалення законодавчого регулювання інноваційної діяльності в Україні з врахуванням досвіду ЄС .....                             | 52 |
| <b>9. Кобильнік Д. А.</b><br>Дискреційні повноваження контролюючих органів та їх вплив на фінансове забезпечення інноваційного розвитку економіки України..... | 56 |
| <b>10. Кудрявцева В. В.</b><br>Господарське забезпечення інвестиційного ринку та національна інвестиційна безпека .....  | 59 |
| <b>11. Орлюк О. П.</b><br>Перспективи використання досвіду Південної Кореї в сфері інноваційної діяльності в Україні.....                                      | 63 |
| <b>12. Пічкур О. В.</b><br>Термінологічні, економічні та правові проблеми у сфері інноваційної діяльності .....  | 67 |

|  |    |
|--|----|
| <b>13. Соловьев В. П.</b>  |    |
| О некоторых проблемах правового обеспечения<br>инновационной деятельности в Украине..... | 79 |
| <b>14. Шевченко Л. С.</b>  |    |
| Економічні проблеми розвитку національної інноваційної<br>системи в Україні .....        | 82 |

## II

### Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні та реформування системи освіти і науки

|   |     |
|---|-----|
| <b>1. Атаманова Ю. Є.</b>   |     |
| Публічна оферта як елемент укладення електронних правочинів .....   | 86  |
| <b>2. Бережна Л. В.</b>   |     |
| Створення сучасних підходів до розвитку освіти шляхом<br>інноваційного навчання .....                                       | 90  |
| <b>3. Бринцев О. В.</b>   |     |
| Електронне правосуддя. Проблеми та перспективи .....  | 93  |
| <b>4. Вороніна І. С.</b>  |     |
| Щодо соціального забезпечення функціонування інноваційного<br>суспільства в Україні.....                                    | 97  |
| <b>5. Гончаренко О. А.</b>  |     |
| Щодо питання реалізації правової політики ЄС<br>у науково-технічній та інноваційній сфері в Україні.....                    | 101 |
| <b>6. Дмитрик О. О.</b>   |     |
| Деякі проблеми реформування фінансування<br>вищих навчальних закладів в Україні .....                                       | 105 |
| <b>7. Єфремова К. В.</b>  |     |
| Щодо розмежування понять «комерційне електронне<br>повідомлення» і «спам» .....   | 108 |
| <b>8. Іванов С. М.</b>  |     |
| Розвиток інформаційно-освітнього простору університету<br>для забезпечення когнітивності на основі новітніх технологій..... | 112 |
| <b>9. Клімова Г. П.</b>   |     |
| Проблеми забезпечення якості вищої освіти в умовах<br>становлення інноваційного суспільства в Україні .....                 | 115 |
| <b>10. Луценко О. Є.</b>  |     |
| Професійно-інноваційний розвиток державних службовців<br>в Україні .....  | 119 |
| <b>11. Полякова Г. А.</b>   |     |
| Інновації у сфері освітнього менеджменту в Україні .....  | 123 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>12. Раєвська О. В.</b>  |     |
| Університетська система бюджетного фінансування підготовки фахівців різних спеціальностей з вищою освітою як фактор автономності ВНЗ ..... | 127 |
| <b>13. Тетерятник Б. С.</b>  |     |
| Проблеми реалізації закону України «Про електронну комерцію» в частині визначення суб'єктного складу .....                                 | 133 |
| <b>14. Тимофєєв А. О., Іванов Д. В.</b>  |     |
| Щодо виявлення недоліків у законодавчому забезпеченні електронної комерції в Україні .....   | 137 |
| <b>15. Черняєва Д. О.</b>  |     |
| Щодо реформування наукової та науково-технічної сфер .....   | 140 |
| <b>16. Шаповалова О. В.</b>  |     |
| Політико-правове стимулювання інноваційного суспільства .....  | 144 |

### III

#### Інтелектуальна власність в інноваційній системі України

|   |     |
|---|-----|
| <b>1. Давидюк О. М.</b>   |     |
| Господарсько-правові аспекти використання публічної інформації про технологію у формі відкритих даних.....              | 148 |
| <b>2. Данилюк А. І.</b>   |     |
| Захист прав інтелектуальної власності та інноваційний розвиток держави .....  | 154 |
| <b>3. Мозальова М. В.</b>   |     |
| Аналіз запровадження деяких законодавчих напрямків із захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет ..... | 159 |
| <b>4. Якубівський І. Є.</b>   |     |
| Про конструкцію авторського договору та доцільність її збереження у законодавстві України .....                         | 162 |

### IV

#### Інноваційна інфраструктура в Україні: актуальні питання функціонування та розвитку

|   |     |
|---|-----|
| <b>1. Артамонова Н. О.</b>  |     |
| Специфіка трансферу медичних інновацій.....                                       | 169 |
| <b>2. Андрощук Г. О.</b>  |     |
| Формування національної інноваційної системи України: передумови і обмеження..... | 172 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>3. Бутнік-Сіверський О. Б.</b>   |     |
| Шляхи підтримки та стимулювання інноваційних структур у процесі реформування законодавства про інноваційну діяльність ..... | 181 |
| <b>4. Кравець І. М.</b>   |     |
| Суб'єктний склад національної інноваційної системи .....  | 189 |
| <b>5. Макух О. В.</b>   |     |
| Чи може Україна стати державою з сильною економікою та передовими інноваціями? .....  | 193 |
| <b>6. Мілаш В. С.</b>   |     |
| Правові заходи захисту прав споживачів під час укладання договорів в мережі Інтернет .....                                  | 196 |
| <b>7. Новіков Є. А.</b>   |     |
| Господарсько-правовий аспект діяльності української інтегрованої системи трансферу технологій .....                         | 201 |
| <b>8. Пархоменко О. В., Пархоменко В. Д.</b>  |     |
| Інноваційна система як універсальна організаційно-технологічна платформа сучасного соціально-економічного розвитку .....    | 204 |
| <b>9. Стріжкова А. В.</b>   |     |
| Правова природа віртуальних організацій .....   | 208 |

## V

### Сучасні економіко-правові дослідження в Україні

|   |     |
|---|-----|
| <b>1. Вапнярчук Н. М.</b>   |     |
| До питання дистанційної зайнятості працівників .....  | 212 |
| <b>2. Гаврилик Н. О.</b>  |     |
| Переваги та недоліки приватного підприємства. Організаційно-правовий аспект .....                         | 214 |
| <b>3. Громов М. О.</b>  |     |
| Стимулювання комерціалізації результатів науково-технічної діяльності в країнах Європейського союзу ..... | 216 |
| <b>4. Дячук А. В.</b>   |     |
| Актуальні проблеми розвитку малого і середнього бізнесу в Україні .....                                   | 221 |
| <b>5. Коваленко А. В.</b>   |     |
| До питання забезпечення розвитку медичного страхування в умовах глобалізації .....                        | 225 |
| <b>6. Кузьміна М. М.</b>  |     |
| Особливості політики ЄС в галузі відновлювальної енергетики .....   | 229 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>7. Курашова І. М.</b>   |     |
| До питання визначення поняття саморегульованих організацій в будівельній сфері (постановка проблеми) ..... | 231 |
| <b>8. Куценко Я. О.</b>  |     |
| До питання немайнової шкоди суб'єкта господарювання.....   | 235 |
| <b>9. Петришина М. О.</b>  |     |
| Органи місцевого самоврядування в системі інноваційних відносин України.....                               | 238 |
| <b>10. Письмак В. О.</b>   |     |
| Практичні аспекти впровадження інноваційних проектів у галузі альтернативної енергетики в Україні .....    | 245 |
| <b>11. Подрез-Ряполова І. В.</b>   |     |
| Питання правового регулювання процесів диверсифікації постачання природного газу в Україні .....           | 248 |
| <b>12. Сердюкова І. В.</b>   |     |
| Правові проблеми отримання податкових пільг енергозберігаючими підприємствами .....                        | 251 |
| <b>13. Солодченко С. В.</b>  |     |
| Самоконтроль у механізмі правового господарського порядку.....   | 254 |
| <b>14. Спасибо І. А.</b>   |     |
| Щодо моменту набуття права власності за електронним правочином (договором) .....                           | 257 |
| <b>15. Терещенко С. В.</b>   |     |
| Правове опосередкування концесійно-договірних відносин .....   | 259 |
| <b>16. Удовенко А. С.</b>  |     |
| До законопроекту «Про видобування та реалізацію бурштину».....   | 263 |
| <b>17. Уркевич В. Ю.</b>   |     |
| Аграрний фонд як учасник кредитних правовідносин за участю сільськогосподарських підприємств.....          | 266 |
| <b>18. Шовкопляс Г. М.</b>   |     |
| Впровадження механізмів захисту прав інвесторів на ринках фінансових послуг України .....                  | 269 |

**I**  
**Обговорення законопроекту**  
**«Про підтримку та розвиток**  
**інноваційної діяльності» та його**  
**співвідношення з фундаментальними**  
**положеннями функціонування**  
**національної інноваційної системи**

Шовкалюк В. С., Якименко О. В.

**ПРЕЗЕНТАЦІЯ ПАКЕТУ**  
**ЗАКОНОПРОЄКТІВ**

**ЩОДО ПІДТРИМКИ**  
**ТА РОЗВИТКУ**  
**ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Департамент інноваційної діяльності та трансферу технологій

Рисунки 1–18. Рисунок 1



## **ПАКЕТ ЗАКОНОПРОЄКТІВ ЩОДО ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**"Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності"**

**"Про внесення змін до Податкового кодексу України  
(щодо стимулювання інновацій)"**

**"Про внесення змін до Бюджетного кодексу України  
(щодо стимулювання інновацій)"**

**"Про внесення змін до деяких законодавчих актів  
України щодо стимулювання інновацій"**

Рисунок 2

# ПІДТРИМКА ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

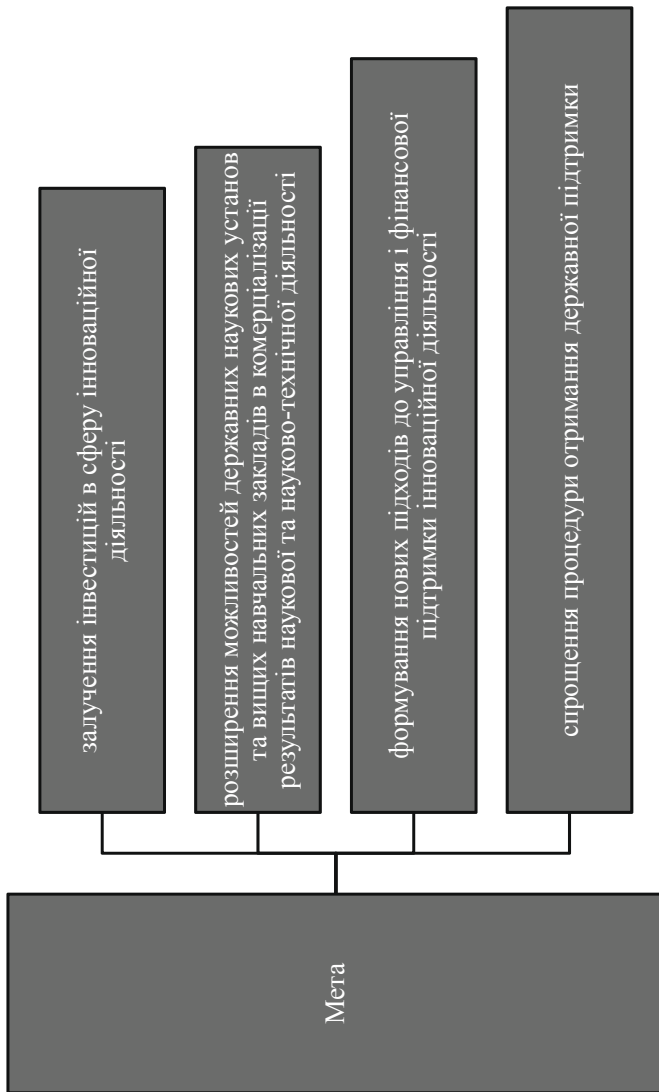


Рисунок 3

## ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ СЬОГОДНІ

| Індикатори   | 2010 рік | 2014 рік |
|--|----------|----------|
| Підіндекс інновацій Індексу глобальної конкурентоспроможності                                      | 62       | 81       |
| Підіндекс технологічної готовності ІГК   | 80       | 85       |
| Індекс інноваційної ефективності   | 54       | 14       |
| Частка інноваційно-активних підприємств  | 13,8     | 16,1     |
| Фінансування інновацій за рахунок приватних інвестицій (у% від загального обсягу фінансування)     | 10       | 2        |
| Обсяг фінансування інноваційної діяльності (% від ВВП)   | 0,7      | 0,5      |
| Частка іноземних інвестицій у високотехнологічних та середньотехнологічних галузях (%)             | 80       | 97       |
| Частка високотехнологічних і середнього високотехнологічних галузей в експорті товарів України (%) | 0,1      | 0,1      |
| Частка трансферу технологій за кордоном (% від загального трансферу технологій)                    | 40       | 22       |

Рисунок 4

## ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ СЬОГОДНІ

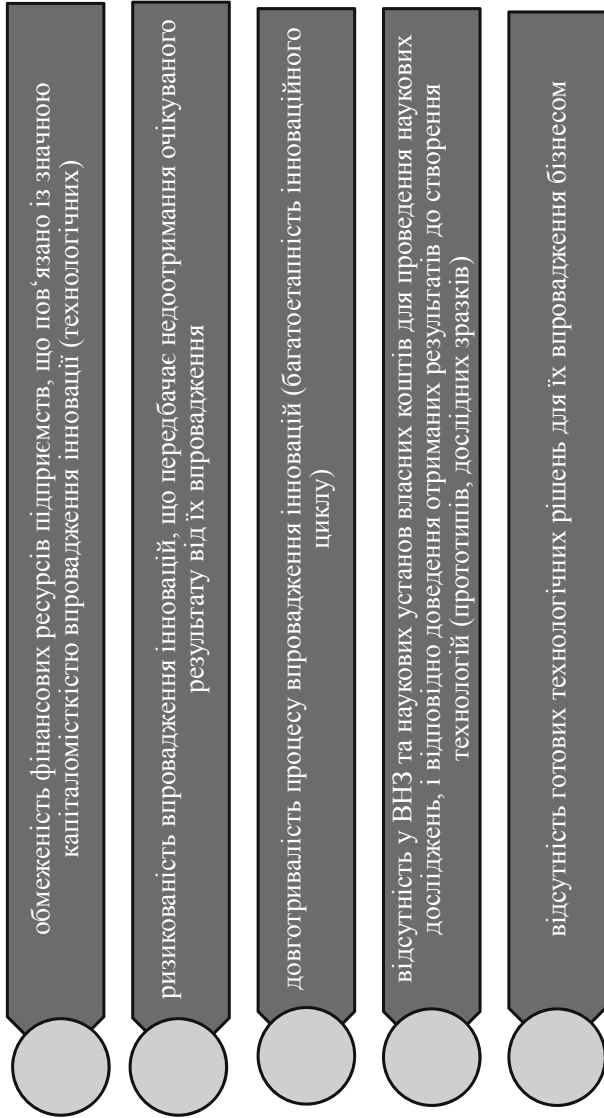


Рисунок 5

## ВИДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯКІ ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ

| В країнах ОЕСР  | В Україні   |
|---|---|
| <p><input type="checkbox"/> <b>пряме фінансування R&amp;D компаній:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ R&amp;D гранти;</li> <li>✓ державне замовлення на продукцію</li> </ul> <p><input type="checkbox"/> <b>розподілення боргових ризиків:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ субсидування державною кредитів</li> <li>✓ державні гарантії на отримання кредиту</li> </ul> <p><input type="checkbox"/> <b>податкові пільги:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ зниження ставки податку на прибуток</li> <li>✓ зменшення оподаткованого прибутку на обсяг R&amp;D витрат</li> <li>✓ податковий кредит на R&amp;D витрати</li> <li>✓ прискорена амортизація по R&amp;D капіталу</li> </ul> | <p><input type="checkbox"/> <b>податкові пільги:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні обладнання, матеріалів, комплектуючих (Закони України «Про наукові парки», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»)</li> <li>✓ зниження ставки оренди для суб'єктів, які виконують проекти наукових парків (Закон України «Про наукові парки»)</li> </ul> |

Рисунок 6

# ПОРІВНЯННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ В КРАЇНАХ ОСЕР

Пряме державне фінансування приватного сектору R&D та податкові стимули для R&D сектору, 2013 рік

У відсотках від ВВП

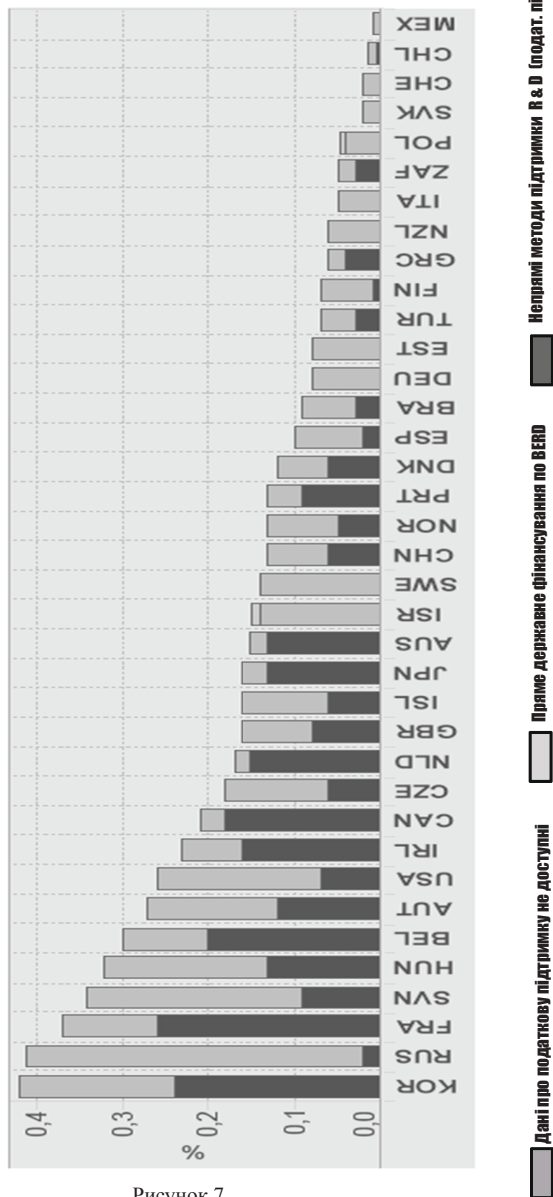


Рисунок 7

# ПОРІВНЯННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ В КРАЇНАХ ОСЕР

## Частка державних коштів в податковому стимулюванні R&D

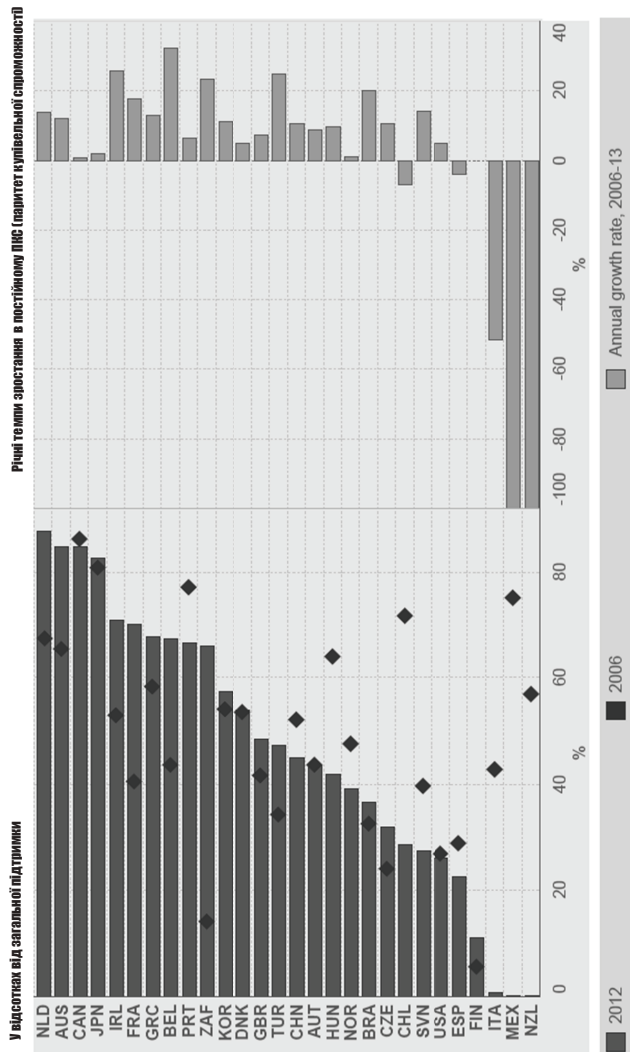


Рисунок 8





## **ЗАВДАННЯ, ЯКІ НЕОБХІДНО ВИРІШИТИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

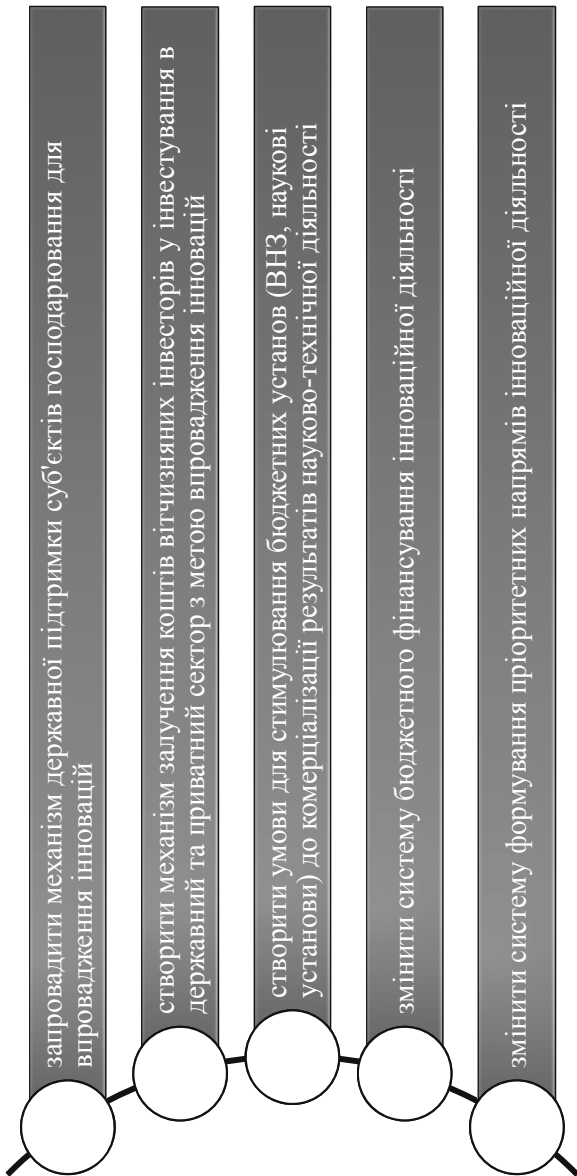


Рисунок 10

# КЛЮЧОВІ ЗМІНИ

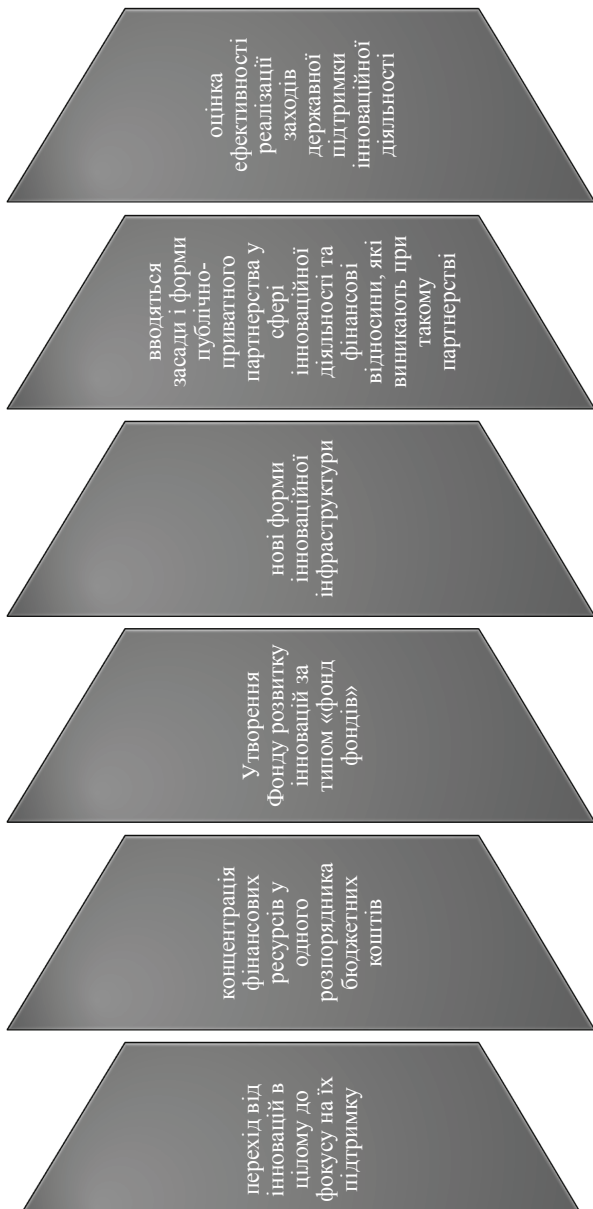


Рисунок 11

## **ВИДИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯКІ ПРОПОНУЄТЬСЯ ВВЕСТИ В ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ**

- ✓ звільнення суб'єкта інноваційної діяльності від сплати податку на прибуток отриманого від продажу інноваційної продукції, в рамках реалізації інноваційного проекту, що включений до електронного реєстру інноваційних проектів, яким надається підтримка держави, у разі спрямування його на впровадження інновацій (пункт 2 частини 1 проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»)
- ✓ звільнення від оподаткування коштів та інших активів, залучені суб'єктом інноваційної діяльності для реалізації інноваційного проекту, що включений до електронного реєстру інноваційних проектів, яким надається підтримка держави, від Фонду розвитку інновацій або регіонального фонду розвитку інновацій на строк, що перевищує звітний податковий період (пункт 2 частини 1 проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»)
- ✓ звільнення від сплати податку на додану вартість операцій з оплати вартості науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, що виконуються вищим навчальним закладом та/або науковою установою, за кошти – виконавців інноваційних проектів (платники ПДВ), що включені до електронного реєстру інноваційних проектів, яким надається підтримка держави, венчурних ІСІ, Фонду розвитку інновацій, регіональних фондів розвитку інновацій (пункт 3 частини 1 проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»)

Рисунок 12

## МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ІНВЕСТОРІВ У ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЇ

- ✓ використання інститутів спільного інвестування шляхом їх орієнтації на інвестування в інноваційну діяльність (до складу активів ІСІ можуть включатись ОІВ, надається право органам державної влади та місцевого самоврядування на участь в ІСІ для впровадження інновацій) *(пункти 1 і 8 частини першої розділу I проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інноваційної діяльності»)*
- ✓ спрощення механізму реалізації спільної діяльності за участі бюджетних установ (ВНЗ, наукових установ) шляхом впровадження особливих умов публічно-приватного партнерства в сфері інноваційної діяльності *(розділ VII проекту Закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності»)*

Примітка: вводяться засади, форми публічно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності та фінансові віносини, які виникають при такому партнерстві. Передбачається спрощення процедури погодження рамкового договору («договору про спільну діяльність») шляхом передачі повноважень від КМУ до органу управління майном.

Рисунок 13

## **МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ (ВНЗ, НАУКОВІ УСТАНОВИ) ДО КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

- ✓ звільнення від сплати податку на додану вартість операцій з оплати вартості науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, що **виконуються вищим навчальним закладом та/або науковою установою**, за кошти – виконавців інноваційних проектів (платники ІПДВ), що включені до електронного реєстру інноваційних проектів, яким надається підтримка держави, венчурних ІСІ, Фонду розвитку інновацій, регіональних фондів розвитку інновацій (пункт 3 частини 1 проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»)
  - ✓ надати право бюджетним установам (ВНЗ, науковим установа) отримувати кошти у вигляді дивідендів, розпорядження частками (акціями) у стагунтих капіталах господарських товариств (пункт 1 частини першої проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»)
- Підкріпка: на сьогодні законодавством України (Закони України «Про вищу освіту», «Про наукові парки») надано право бюджетним установам (ВНЗ, науковим установам) вносити об'єкти інтелектуальної власності, що створені за бюджетні кошти, до статутних капіталів суб'єктів господарювання. Разом з цим, в законодавстві відсутній зворотній зв'язок щодо отримання вигод від внесення ОІВ до статутних капіталів.

# МОДЕЛЬ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(пункти 2 і 3 частини першої проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо стимулювання інновацій)»)

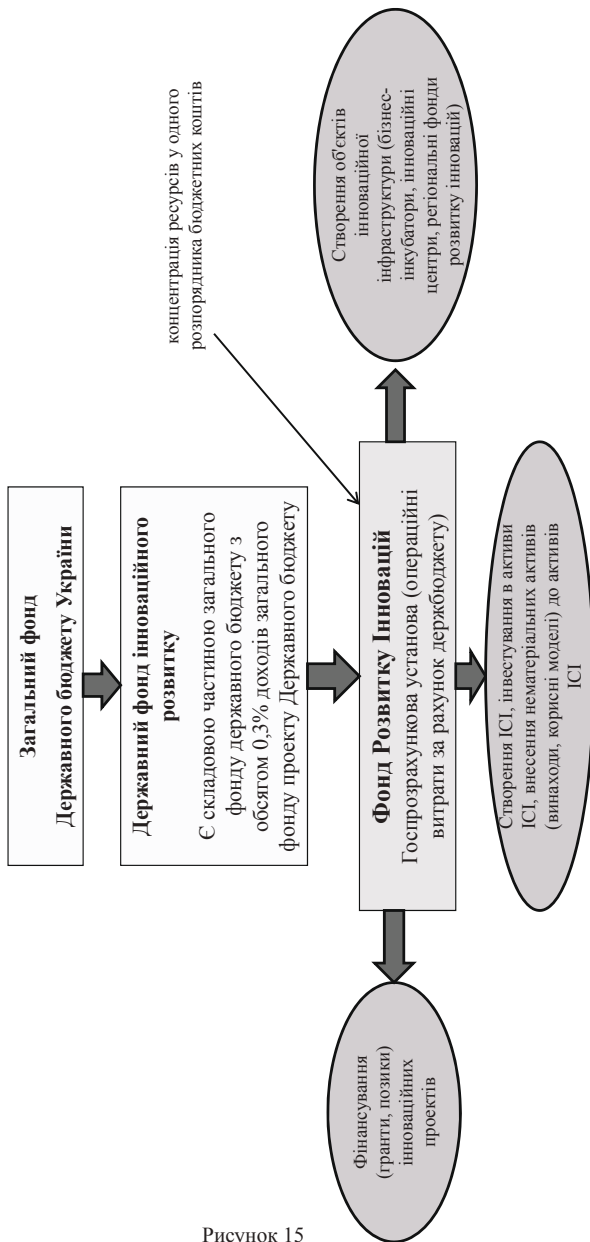
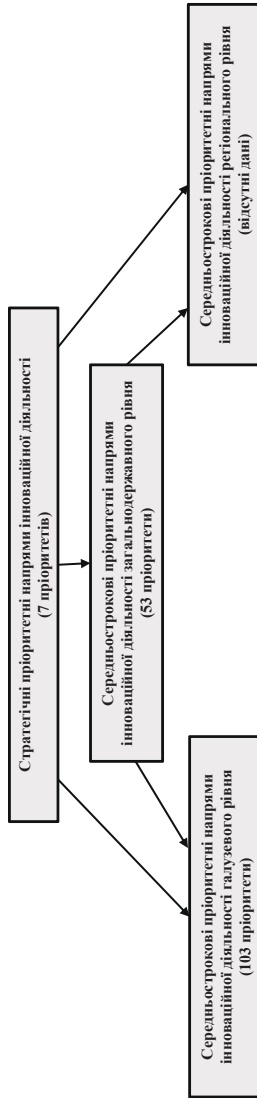


Рисунок 15

# СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(розділ IV проекту Закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності»)

## Діюча система



## Нова система

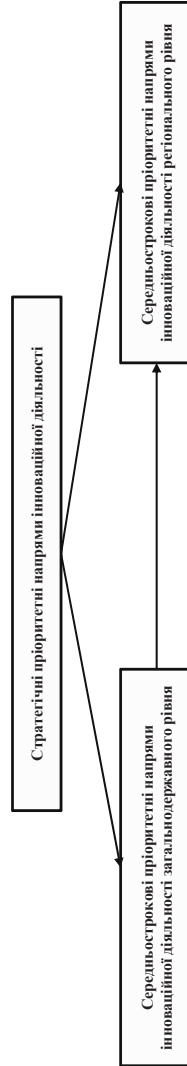


Рисунок 16

# МОДЕЛЬ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ ЧЕРЕЗ ФОНД РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ

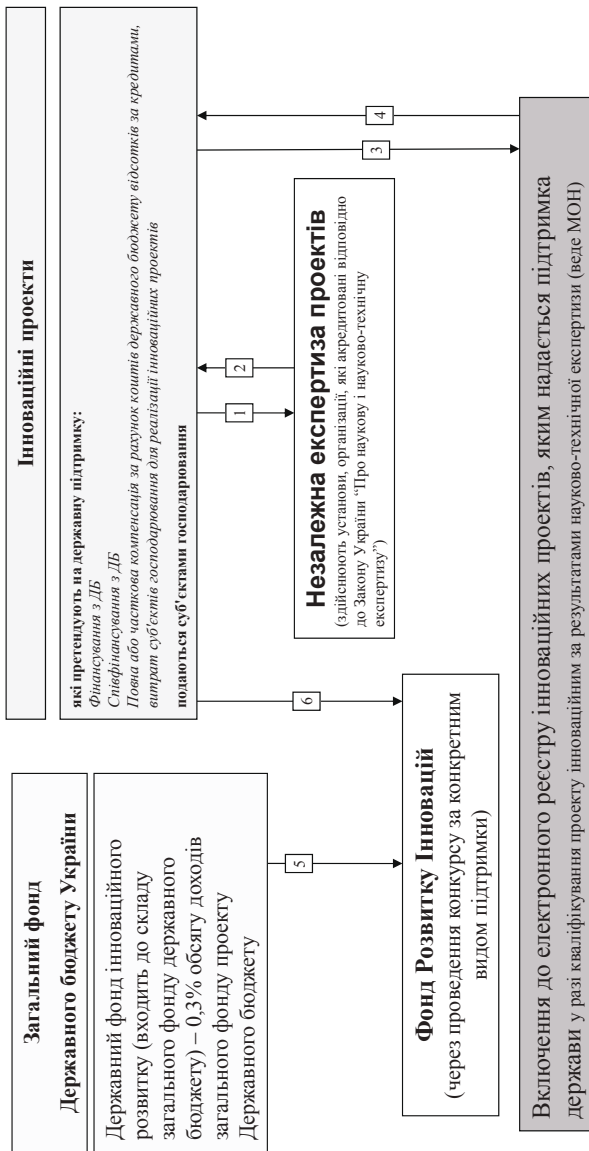


Рисунок 17



# МОДЕЛЬ УЧАСТІ ФОНДУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ В ІСІ

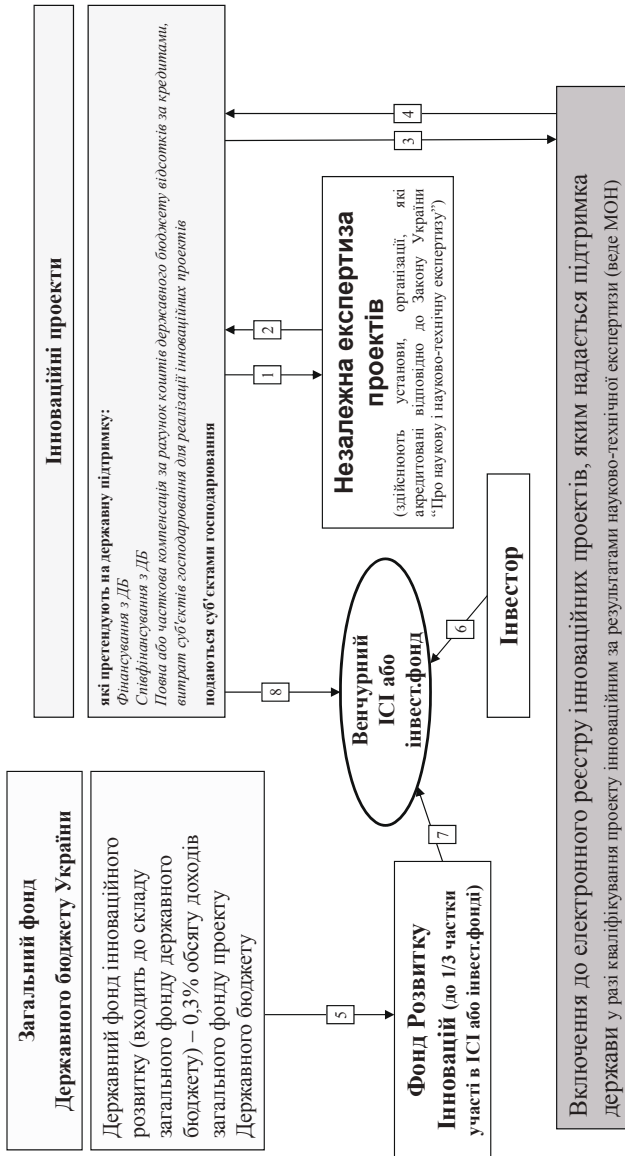


Рисунок 18

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ**

Вирішальну роль у забезпеченні правильного вибору правового опосередкування нових видів суспільних відносин, безумовно, відіграє накопичений практичний досвід їх регулювання. Власний законодавчий досвід України в інноваційній сфері стосовно умов ринкової економіки поки що знаходиться на етапі розбудови, а тому звернення до досвіду зарубіжних країн, які стикаються з даною проблемою вже не одне десятиліття, цілком виправдане. Національне право в усі часи здобувало багато ідей у зарубіжному праві. Сьогодні вже ніхто не сумнівається в доцільності глибокого та всебічного вивчення іноземного права.

Для України проблема фінансової підтримки інноваційної діяльності є більш ніж актуальною. Використовуючи досвід країн ЄС, необхідно сформулювати систему фінансування інноваційних процесів з усіх можливих джерел, направляючи їх на дослідження і в сфері, які в найближчі десятиліття могли б привести Україну до одних з лідерів інноваційного розвитку. При цьому найнеобхіднішим практичним кроком є стимулювання українського приватного сектору у вкладення у власні наукові дослідження і розробки.

Слід звернути увагу на успішний досвід Євросоюзу і окремих країн Західної Європи щодо стимулювання інноваційної діяльності, багато елементів якого можуть бути пристосовані в українських реаліях. На сьогодні ми маємо можливість, за наявності створення відповідних умов, вводити заходи, які знайшли своє позитивне відображення у високо розвинених економіках Європи – лідерах інноваційного розвитку.

Так, як приклад, з усіх інструментів інноваційної політики, спрямованих на стимулювання взаємодії між підприємствами і науковими організаціями, реальну активізацію інноваційних зрушень, хотілося б відмітити такий інструмент, як інноваційні ваучери, який поки що не знайшов застосування в Україні. Запроваджений у 1997 році в Нідерландах як інструмент регіональної інноваційної політики, який реалізовується у формі особливого документу (сертифікату), що надає право підприємству, – утримувачеві ваучеру отримати від наукової або

консалтингової організації підтримку у виконанні свого інноваційного проекту [1, с.1].

Інноваційні ваучери відрізняються від традиційних інструментів підтримки інноваційної діяльності тим, що видаються потенційним виробникам інноваційних товарів або послуг, а не організаціям підтримки (науковим організаціям, організаціям інноваційної інфраструктури, технопаркам і т.д.). Головне призначення таких ваучерів – стимулювання інноваційної діяльності малих і середніх підприємств (далі-МСП), що не мають власного дослідницького потенціалу або фінансових ресурсів для організації необхідних для них цілей досліджень. Інше їх призначення – стимулювати дифузю наукових знань у рамках регіональних інноваційних систем.

Як це відбувається? Інноваційний ваучер, як документ випускається регіональною або національною організацією (зазвичай спеціально створеним фондом або агентством) і надає право на одержання певної суми грошей при виконанні обумовлених заздалегідь умов (проведення НДДКР, розробки бізнес-плану і т.д.). Мале підприємство або фірма, які планують випуск інноваційної продукції, які не мають можливості провести або організувати необхідні дослідження за рахунок власних ресурсів, подають заявку у встановленій формі в агентство, яке випустило ці ваучери. За оцінкою заявок, які надійшли, спеціально уповноважений фонд або агентство ухвалює рішення щодо видачі необхідної кількості ваучерів. Мале підприємство, яке захистило свою заявку й одержало інноваційний ваучер, має можливість звернутися в експертну організацію (НДІ, університет або іншу експертну організацію), зазвичай із заздалегідь затвердженого списку, із проханням провести дослідження, розв'язати наявну проблему або надати інформацію, необхідну для розвитку бізнесу. У результаті, робота експертної організації оплачується ваучером, вартість якого потім виплачується агентством, яке випустило ваучер. Важливо відзначити, що фірма або МСП самостійно ухвалюють рішення, у співробітництві з якою організацією використовувати наявний інноваційний ваучер. У Нідерландах інноваційний ваучер – сертифікат на максимальну суму 7,5 тис. євро, використовуючи який МСП можуть придбати інформацію науково-технічного характеру, замовити проектно-конструкторські роботи у державних науково-дослідних установах, університетах і приватних дослідницьких організаціях, і т. і. Програма субсидування у формі інноваційних ваучерів реалізується з 2004 року під егідою Міністерства економіки Нідерландів

через підлегле державне агентство. Застосування інноваційних ваучерів у Нідерландах дозволяє здійснювати паралельне стимулювання інновацій у сфері МСП і стимулювання науково-дослідних установ до співробітництва з бізнесом [2, с. 345].

Позитивно апробовані, і такі, що показали свою ефективність, сьогодні інноваційні ваучери є важливим елементом державно-приватного партнерства в країнах ЄС. Реально існують схеми використання ваучерів для надання підтримки малому й середньому бізнесу в придбанні послуг (науково-дослідні розробки, права інтелектуальної власності, тестування, інноваційний менеджмент і т.п.) зокрема, на Кіпрі, у Німеччині, Бельгії, Австрії, Греції, Іспанії, Угорщині й Словенії. Ваучери випускаються регіональними/національними агентствами із встановленням зобов'язання здійснити виплату постачальнику послуг, вони обмежені обсягом та сумою наданих коштів (середній максимум 20 000 євро).

Вважаємо, що запровадження такого засобу держпідтримки на території України, надасть змогу суттєво прискорити інноваційні процеси, стимулюватиме розвиток інноваційної інфраструктури, налагодження зв'язків між бізнесом, наукою та промисловістю при незначних обсягах бюджетного асигнування, що вкрай важливо на сьогодні.

Вбачається, що схема із запуску реалізації інноваційних ваучерів може бути здійснена наступним чином. Питання щодо визначення правової природи інноваційного ваучера, який може випускатися у формі сертифікату, тощо може бути вирішена шляхом визнання останнього як вид цінного паперу, який відповідно до ст. 3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначається як «документ установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам» [3]. Як ми бачимо, інноваційний ваучер відповідає національному законодавству щодо регулювання цінних паперів і може позначати майнове зобов'язання емітента по оплаті за виконання роботи, необхідної для проведення дослідження або виконання інноваційного проекту.

За нашим переконанням формою існування такого цінного паперу може бути – цінний папір на пред'явника виключно у документарній формі, оскільки організація чи фірма, яка здійснюватиме інноваційний проект, та яка отримає від установи такий інноваційний ваучер не в змо-

зі задалегідь знати за які роботи, а головне, за допомогою якої експертної організації вона буде вимушена звернутись. А тому надання інноваційному ваучеру форми іменного цінного паперу унеможливорює сутність варіативності вибору з поміж існуючих експертних організацій. Передача прав за інноваційним ваучером на пред'явника здійснюється шляхом фізичної передачі останнього. Таким чином, вважаємо, що ст. 5 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» можуть бути доповнена ще однією групою цінних паперів – інноваційний ваучер – сертифікат встановленого зразку, який посвідчує зобов'язання емітента сплатити за виконанні роботи, надані послуги, необхідні проведення дослідження чи виконання інноваційного проекту.

В інноваційному ваучері зазначаються найменування і місцезнаходження державного органу чи установи, що випустив ваучер, серія і номер, дата випуску, сума оплачуваних робіт чи наданих послуг, строк дії сертифікату, підпис керівника установи або іншої уповноваженої особи, засвідчений печаткою.

Резюмуючи викладене, доцільно відзначити, для того щоб повною мірою використовувати науково-технічний і інноваційний потенціал в Україні, потрібно більш активно залучати раніше створену інфраструктуру, адаптувати до нових умов і вводити нові механізми, у тому числі впроваджуючи закордонний досвід у наших реаліях. При цьому, разом з масштабними інструментами підтримки інноваційної діяльності, які передбачають виділення значних фінансових ресурсів, потрібно більш широко застосовувати прості, доступні й швидкі в реалізації інструменти як інноваційні ваучери.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Киселев В. Н., Яковлева М. В. Инновационные ваучеры – новый инструмент поддержки инновационной деятельности / В. Н. Киселев, М. В. Яковлева // Инновации. – 2012. – № 4. – С. 2–6.
2. Законодательное регулирование инновационной деятельности в Европейском Союзе и государствах-членах ЕС/ за ред. Г. Авігдора, Ю. Капіці. – К. : Фенікс, 2011. – 704 с.
3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268.

*Адамюк Денис Іванович – старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

## ДО ПРОБЛЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наука, виконуючи в сучасних умовах роль головного економіко-відтворювального фактора в суспільстві, потребує належного забезпечення розвитку науково-технічної сфери України. Разом із тим парламентські слухання, які відбулися в липні 2014 року і були присвячені стану розвитку науки та науково-технічної сфери, констатували, що законодавство, яке було напрацьовано у цій сфері у перше десятиріччя незалежної України, створивши у цілому сприятливі умови для розвитку вітчизняної науки та економіки, в подальшому втратило стимулюючі чинники розвитку науки, належним чином не сформувало структуру державної підтримки інноваційної діяльності в Україні як цілісної системи з ефективним механізмом реалізації прийнятих рішень [1].

Між тим інновації вимагають сприятливого соціально-економічного середовища, включаючи і законодавче забезпечення функціонування національної інноваційної системи в цілому, а також її складової – інноваційних структур, які створюються з метою інтенсифікації розробки, виробництва та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції із спрямуванням взаємоузгоджених дій наукових організацій, закладів освіти, промислових підприємств та інших суб'єктів на задоволення потреб внутрішнього ринку і нарощування експортного потенціалу країни.

Найбільш поширеним різновидом інноваційної структури організаційного типу на сьогодні є інноваційне підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг і може функціонувати як інноваційний центр, бізнес-інкубатор, технополіс, технопарк тощо (ст. 16 Закону України «Про інноваційну діяльність» [2]).

Набуття статусу інноваційної структури відбувається з дотриманням встановленої процедури, першим етапом якої є розробка і затвердження уповноваженим на це органом (на сьогодні – Комісією з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів) (далі – Комісія) проекту діяльності інноваційної структури, що по-

винен містити: визначення концепції та цілей функціонування інноваційної структури; визначення основного інноваційного продукту (товару, виду послуг); техніко-економічне обґрунтування; інформацію про учасників інноваційної структури; інформацію про її органи управління та положення про орган управління науково-технічною діяльністю інноваційної структури, погоджене з Державним агентством з питань науки, інновацій та інформації України (спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності) (далі – Держінформнауки України); бізнес-план, який передбачає комплекс підготовчих робіт інноваційної структури (проведення необхідної інформаційно-рекламної роботи, залучення коштів заінтересованих українських та іноземних інвесторів, виділення відповідної земельної ділянки тощо), робоче освоєння території, будівництво і оснащення конкретних об'єктів, формування творчих колективів, опрацювання організаційно-економічного механізму функціонування інноваційної структури, створення бізнес-центру, технологічних інкубаторів, інноваційних фондів, навчальних закладів, консалтингових і страхових фірм тощо, міжнародне співробітництво, виробничу та комерційну діяльність.

Проект діяльності інноваційної структури разом з її статутом або договором про спільну діяльність подаються до Комісії, яка організує проведення їх експертизи і визначає відповідність критеріям діяльності для набуття відповідного статусу (критерії визначаються Комісією, виходячи з вимог забезпечення світового рівня продукції/послуг, яку мають виробляти ці структури). Комісія готує експертний висновок та пропозиції щодо надання інноваційній структурі відповідного статусу, на підставі якого Держінформнауки України здійснює реєстрацію інноваційної структури та її основного інноваційного продукту шляхом включення її до Державного реєстру інноваційних структур та видачі відповідного свідоцтва встановленого зразка.

Поява розгалуженої системи інноваційних підприємств – данина часу. Зокрема, поява інноваційних центрів при вищих навчальних закладах пов'язується, перш за все, з недосконалістю чинного законодавства, яке не дозволяє вишам безпосередньо займатися реалізацією власних розробок. Тому і метою інноваційного центру при вишах являється створення середовища, котре було б зорієнтовано на ефективне використання наукового, науково-технічного і технологічного потенціалу навчального закладу з метою розробки, впровадження та промислового освоєння

нової техніки, наукової продукції, технологій, матеріалів та інших продуктів інтелектуальної діяльності.

До речі результатом парламентських слухань, де обговорювалось і питання недосконалості інноваційного законодавства, стала пропозиція про надання права науковим установам і вищим навчальним закладам виступати засновником (співзасновником) інших юридичних осіб, включаючи і такі інноваційні структури, як малі комерційні підприємства, дослідні виробництва, стартапи (від англ. – startup company, startup).

Це дуже важливо, оскільки, по-перше, сам термін «стартап» має декілька значень: від класичного розуміння компанії у будь-якій сфері діяльності (наприклад, широко відомі корпорації Google, Apple, Microsoft) до проектів, що розвиваються в умовах невизначеності, займаються розробкою нових товарів або послуг, знаходяться на стадії пошуку оптимальних бізнес-рішень і потребують фінансування. Виділяють як високотехнологічні стартапи, так і стартапи, які не вимагають високих технологій [3]. По-друге, якщо запропоноване залишиться тільки пропозицією парламентських слухань, без чіткого врегулювання на рівні законодавства організаційно-правової форми такого типу інноваційного підприємства як «стартап», на практиці навряд чи щось зрушиться з місця. Проте, відомо, що на сьогодні навіть реалізація прийнятих важливих для економіки України законів, серед яких «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших спеціальних нормативно-правових актів була фактично зупинена, а реалізація положень законів «Про наукові парки», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» здійснюється не в повній мірі. Між тим серед функцій держави, пов'язаних з регулюванням інновацій, особливе місце займають функція створення правової бази інноваційних процесів, а саме встановлення правових, економічних та організаційних умов інноваційно-орієнтованої науково-технічної та інвестиційної діяльності, а також формування науково-інноваційної інфраструктури, яка охоплює не тільки безпосередніх авторів інновацій – науковців, винахідників, а й різні за своєю організаційно-правовою формою юридичні особи приватного і публічного права.

Не можна залишати без уваги і той факт, що при фінансуванні інноваційних проектів, реалізація яких пов'язана з високим рівнем фінансового ризику і невизначеністю комерційного результату, інноваційні під-



приємства можуть використовувати різні форми кооперації, включаючи створення венчурних фондів, а також укладання партнерських угод на всіх стадіях розробки, освоєння і впровадження інновацій, що також потребує врегулювання на рівні законодавства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави»: Постанова Верховної Ради України // Відом. Верхов. Ради України. – 2015. – № 16. – Ст. 117.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. №40-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
3. Что такое стартап? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fingeniy.com/chto-takoe-startap/>.

*Борисов Ігор Вячеславович – молодший науковий співробітник Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

О. М. Вінник

## ЩОДО ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ІННОВАЦІЙ

Будь-яке явище в суспільному житті має дві сторони – позитивну та негативну – з тією чи іншою перевагою першої чи другої. Це стосується й інновацій, адже вони можуть стосуватися різних сфер – не лише суспільно корисних (охорона здоров'я, транспорт, освіта, наука тощо), але й шкідливих (обіг наркотиків чи контрафактних товарів, наприклад). Трапляється, що інновації лише умовно покращують відповідну сферу, на відміну від добре апробованих технологій, а часом – і створюють додаткові проблеми у відповідній сфері.

Подібну ситуацію можна проілюструвати на прикладі цьогорічних інновацій в регулюванні корпоративних відносин, зокрема, досить своєрідного відновлення права на подання похідного позову/ПП – своєрідного способу захисту інтересів учасників господарських товариств (насамперед, акціонерів), що полягає у наявності у них можливості подання позову в інтересах товариства у разі завдання йому шкоди внаслідок укладення невігідної для товариства угоди чи дій органів та/або поса-

дових осіб товариства, що завдали йому збитків. ПП вперше набули популярності в США – своєрідному «законодавцеві моди» у сфері корпоративного права [1, с. 6], як засіб захисту інтересів меншості проти зловживань більшості, якому присвячено кілька статей в Модельному законі США «Про підприємницьку корпорацію» [2, статті 7.40–7.47].

Основна причина запровадження похідних позовів – необхідність мінімізації негативних наслідків вирішального впливу на товариство з боку власника контрольного пакету акцій/відповідної частки в капіталі товариства та/або його посадових осіб, що мають можливість приймати рішення/впливати на їх прийняття з ігноруванням інтересів меншості і навіть самого товариства. Механізм ПП виконує кілька функцій: захист майнових інтересів товариства у випадках, коли останнє не може цього зробити; попередження додаткових позовів з боку інших учасників товариства/акціонерів, оскільки в результаті задоволення першого похідного позову пропорційно відновлюються їх майнові інтереси; задоволення інтересів кредиторів товариства, оскільки задоволення ПП запобігає втрату товариством корпоративних активів.

Український законодавець, прийнявши в 2008 р. Закон «Про акціонерні товариства» [5], в ст. 72 закріпив один випадок наявності у акціонерів права на подання похідних позовів – у разі порушення порядку вчинення правочинів, щодо яких має місце заінтересованість, проте в 2011 р. необгрунтовано скасував ці положення [6, п. 55 р. 1], що відповідає інтересам крупних акціонерів. Лише прийнятим у 2015 р. законом [7, п. 2 р. 1] досить своєрідне відновлення цього права має відбутися з 1 травня 2016 року у спорах про відшкодування збитків, завданих господарському товариству його посадовою особою, із закріпленням відповідних положень у ст. 28 ГПК України [8]. При цьому передбачається, що представником такого товариства, що має право на подання позову в інтересах товариства, є також його учасник (акціонер), якому сукупно належить 10 і більше відсотків статутного капіталу (простих акцій) товариства. Для цього такому учаснику слід подати господарському суду заяву про здійснення представництва позивача. Отже, йдеться не про чисте відновлення права на подання похідного позову, а про ніби-то прямий позов, що подається учасником/акціонером як *представником товариства за законом*. Однак, виникає сумнів щодо надання такому позову характеру прямого, оскільки: (1) рішення господарським товариством приймаються (в межах повноважень, встановлених законом та/або установчим документом товариства) в особі уповноважених учасників

(в повному та командитному товариствах), а в товариствах, що належать до об'єднань капіталів (АТ, ТОВ, ТДВ), – в особі органів та посадових осіб (одноосібного виконавчого органу, наприклад) навіть у разі, якщо один учасник/акціонер контролює товариство (виняток становить єдиний учасник в товаристві однієї особи, на якого покладаються функції загальних зборів); (2) у випадку розпорошення часток/акцій в одному товаристві може бути кілька (до 10) учасників, які відповідають критеріям представника товариства у подібній справі, і досить вірогідно – вони матимуть різні вимоги. Крім того, такий *квазіпрямий* позов учасника/акціонера як представника товариства по суті є похідним/непрямим позовом, оскільки є віддзеркаленням позиції щодо предмету спору *не товариства*, а лише – окремого його учасника/акціонера. По суті право на подання такого позову є привілеєм для крупних акціонерів, які, на відміну від власника контрольного пакету акцій/відповідної частки у капіталі товариства, не можуть одноосібно впливати на прийняття товариством рішень. Інтереси учасників з меншими (ніж 10% капіталу) частками ігноруються, що навряд чи може свідчити про демократизм вищезгаданих нововведень. Крім того, наслідки запровадження такого квазіпрямого позову важко передбачити, адже навіть країни перехідної економіки (Російська Федерація, зокрема, корпоративне право якої український законодавець ще донедавна брав за взірць) віддали перевагу ПП, право на подання якого закріпили за акціонерами у разі порушення порядку вчинення угоди із заінтересованістю [9, ст. 84]. Відтак, доцільно звернутися до автентичного (за законодавством США) права подання похідного позову [2, статті 7.40–7.47], яким наділяється будь-який акціонер/група акціонерів (незалежно від розміру частки в капіталі товариства) і водночас закріплюються механізми щодо запобігання зловживання таким правом (обов'язковий досудовий розгляд конфлікту в товаристві; обов'язок несумлінного акціонера відшкодувати збитки, заподіяні поданням необґрунтованого ПП). Не слід забувати й ще про доцільність легалізації подання похідного позову групою акціонерів (груповий ПП), адже у такий спосіб дрібні акціонери можуть об'єднати свої можливості щодо покриття судових витрат до винесення рішення суду.

Загалом складається враження, що розробники законопроекту, що ліг в основу Закону від 7 квітня 2015 року [7], намагалися уникнути запровадження демократичного механізму ПП, передбачивши право учасника/акціонера на подання позову в інтересах господарського товариства не в спеціальних законах про такі товариства [5; 10], а в Господарському

процесуальному кодексі України [7, п. 1 р. I], що ускладнює становище дрібних учасників/акціонерів, неспроможними користуватися недешевими послугами адвокатів.

Подібна нормативно-правова інновація є вельми сумнівною на фоні добре апробованого механізму подання ПП, що застосовується не лише в країнах розвинених ринкових відносин [2, статті 7.40–7.47], а й перехідної (значною мірою подібної до вітчизняної) економіки [9, ст. 84] із закріпленням положень про такі позови в спеціальних законах про підприємницькі корпорації/акціонерне товариство.

Розпорошення корпоративно-правових норм в численних актах законодавства (ЦК [11, статті 113–162], ГК [12, статті 79–92, 126, 167], законах «Про господарські товариства» [10], «Про акціонерні товариства» [5], з травня 2016 року – в ГПК (ст. 28) [8] (не говорячи вже про спеціальне регулювання корпоративних відносин в банках [13, статті 14–46 та ін.], інститутах спільного інвестування тощо [14, статті 8–40]) не забезпечує прозорості регулювання та доступності інформації про таке регулювання пересічним учасникам корпоративних відносин. Відтак, створюється враження що наявне корпоративне законодавство має забезпечити не стільки оптимальне регулювання корпоративних відносин (адже в ньому наявні численні прогалини, колізії, застарілі норми), а швидше – роботу для армії дипломованих юристів – випускників численних юридичних ВНЗ і юридичних факультетів університетів, що з'явилися протягом 25 років на додачу до традиційних ВНЗ, які готували висококваліфікованих юристів.

Відтак, замість запровадження вельми сумнівного квазіпрямого позову учасника товариства як його представника, доцільно закріпити право на подання ПП, передбачивши відповідні положення в актах, що регулюють корпоративні відносини, – законах «Про господарські товариства» [10] і «Про акціонерні товариства» [5], зокрема, про: (1) обов'язки посадових осіб та учасників/акціонерів, що мають заінтересованість у вчиненні правочину, інформувати саме товариство та його учасників/акціонерів про параметри такого правочину і наявність у них права на подання похідного позову у разі порушення порядку його (правочину) вчинення; (2) порядок прийняття рішення про вчинення такого правочину (на зразок передбаченого в ст. 71 Закону «Про акціонерні товариства» в новій редакції [5, пп. 35 п. 10 р. I]; (3) наслідки порушення порядку вчинення правочину, включно з правом учасника/акціонера на подання ПП або (на його вибір) права вимагати у товариства викупу на-

лежних йому акцій/часток; (4) відповідальність посадових осіб органів товариства за порушення порядку вчинення правочину (із заінтересованістю, значного), а також за прийняття рішень, реалізація яких завдала шкоду товариству/створила загрозу її завдання; (5) право учасника/акціонера господарського товариства (їх групи) – незалежно від розміру його/їх частки в капіталі товариства/кількості простих акцій – подавати в інтересах товариства позов на відшкодування заподіяної товариству шкоди/загрози її заподіяння – з боку інших учасників/акціонерів, посадових осіб органів товариства чи третіх осіб; (6) з метою попередження зловживань, пов'язаних з поданням ПП, запровадити: можливість подання такого позову у разі завдання/загрози завдання товариству *істотної шкоди* (щонайменше 5% вартості активів товариства); обов'язковість при поданні ПП досудового врегулювання конфлікту в товаристві; обов'язок учасника/акціонера товариства відшкодувати збитки, заподіяні необгрунтованим ПП.

І наостанок: запровадження нормативно-правових інновацій має проходити попередні обговорення за участю провідних науковців, що спеціалізуються на відповідній проблематиці. І залучення до подібних обговорень законопроектів має відбуватися не на суб'єктивних засадах (нерідко учасники таких обговорень визначаються на розсуд їх організаторів, а, отже, на суб'єктивних засадах). Для забезпечення об'єктивності подібних заходів до участі в них доцільно запрошувати всіх провідних фахівців, що спеціалізуються на відповідній проблематиці, а для цього – створити загальнодоступний *реєстр наукових установ, вищих навчальних закладів, науковців* із зазначенням тематики досліджень, що ними проводяться та/або проводилися (з оприлюдненням результатів досліджень у формі монографій, дисертацій, відкритих для широкого загалу звітів тощо) з метою *залучення* не лише до вищезгаданих обговорень, а й до розробки законопроектів.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Сыродоева О. Н. Акционерное право США и России (сравнительный анализ). – М. : Изд-во «СПАРК», 1996. – 112 с.
2. *Model business corporation act (with selected Official Comments)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://users.wfu.edu/palmitar/ICBCorporationsCompanion/Conexus/ModelBusinessCorporationAct.pdf>.
3. J. Sixto, C. Marella, Jr. *Derivative Suits: Nature and Function* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ca.judiciary.gov.ph/index.php?action=mnuactual\\_contents&ap=j50140/](http://ca.judiciary.gov.ph/index.php?action=mnuactual_contents&ap=j50140/).

4. Why do shareholder derivative suits remain rare in continental Europe? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://practicum.brooklaw.edu/sites/default/files/print/pdfs/journals/brooklyn-journal-international-law/volume-37/issue-3/bjil\\_v37iii\\_1.pdf](http://practicum.brooklaw.edu/sites/default/files/print/pdfs/journals/brooklyn-journal-international-law/volume-37/issue-3/bjil_v37iii_1.pdf).
5. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2008. – № 50–51. – Ст. 384.
6. Про внесення змін до Закону України «Про акціонерні товариства» щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств: Закон України від 03.02.2011 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2011. – № 35. – Ст. 344.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів: Закон України від 7 квітня 2015 року // Офіц. вісн. України від 19.05.2015. – 2015. – № 37. – Ст. 1110.
8. Господарський процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 1992. – № 6. – Ст. 56.
9. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – Ст. 1. (с последующими изменениями и дополнениями).
10. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
11. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
12. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.
13. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
14. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2013. – № 29. – Ст. 337.

*Вінник Оксана Мар'янівна – доктор юридичних наук, професор,  
член-кореспондент НАПрН України*

Н. М. Внукова

## **ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ВИМОГ ДО ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ СТРАХОВИКІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС**

В Україні проблема забезпечення платоспроможності та конкурентоспроможності страхової компанії набула особливої актуальності. Для її вирішення необхідно встановлення достатнього розміру капіталу, що

визначено Концепцією запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [1], в якій основним завданням поставлено розробку пруденційних нормативів достатності капіталу.

2009 року Європейська Рада прийняла Директиву 2009/138/ЄС про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховання (далі Solvency II) [2].

Solvency II – це інноваційний перегляд режиму достатності капіталу в галузі страхування Європейського Союзу. Основною метою є створення загальноєвропейських вимог до капіталу та стандартів управління ризиками. Під дію Solvency II підпадають усі страхові та перестрахові компанії з валовим доходом більшим, ніж 5 мільйонів євро або технічними резервами більшими, ніж 25 мільйонів євро. Встановлення більш жорстких вимог до достатності капіталу та ризик-менеджменту сприятиме зменшенню ризиків неплатоспроможності страховика, збитків споживача та дестабілізації страхового ринку.

За висновком спільної робочої групи Реалізації Європейської політики сусідства 2010 року основним напрямом реформування страхового законодавства України є приведення його у відповідність до вимог Директиви Solvency II стосовно неплатоспроможності страхових компаній.

Метою є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій з удосконалення процесу впровадження інноваційних вимог ЄС до достатності капіталу страховиків.

Законодавчо-нормативним забезпеченням є Закон України «Про страхування» та інші закони України, що регулюють діяльність суб'єктів страхової діяльності, нормативні акти Кабінету Міністрів України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також Директива 2009/138/ЄС Solvency II Європейського Парламенту та Ради.

Питання достатності капіталу у процесі функціонування страхової компанії та його правового забезпечення обґрунтовують у своїх роботах А. О. Бойко [3], Т. А. Говорушко [4], Пацурія Н. Б. та ін. [5], О. О. Гаманкова [6] та ін..

Прикладні аспекти впровадження інноваційних вимог ЄС до достатності капіталу страховиків досліджувались, спираючись на існуюче економіко-правове забезпечення страхової діяльності.

Європейська концепція визначення платоспроможності страховиків базується на правилах, в основу яких покладено розрахунок мінімальних

вимог до розміру капіталу, а також визначення фактичної величини капіталу страхових компаній, який не повинен бути нижчим від встановленого нормативного рівня.

Розвиток страхового ринку сприяє формуванню довгострокових інвестиційних ресурсів в економіку країни, адже страхові компанії у процесі своєї діяльності не лише надають страховий захист, але і виступають інституціональними інвесторами. Визначальним фактором ефективної діяльності страхових компаній є наявність достатнього розміру власного капіталу, що спонукає законодавців не тільки в Україні, але і інших країн до встановлення вимог щодо розміру та порядку формування власного капіталу.

Законом України «Про страхування» [7] передбачено наступні вимоги до капіталу: наявність сплаченого статутного капіталу у розмірі, що перевищує 1 млн. євро для компаній, які займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя; наявність гарантійного фонду, який включає додатковий та резервний капітал, а також суму нерозподіленого прибутку; перевищення фактичного запасу платоспроможності (ФЗП) над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності (НЗП).

У міжнародній практиці основи регулювання достатності капіталу визначені принципами Міжнародної асоціації органів нагляду за страховими компаніями (IAIS) [8, 9, 10].

Відповідно до документу IAIS «Основні принципи страхування та методологія» [8] вимоги щодо достатності капіталу є складовою частиною визначення платоспроможності. При цьому страхова компанія є платоспроможною, якщо вона здатна виконати зобов'язання за всіма договорами страхування при настанні непередбачуваних обставин.

Достатність капіталу здебільшого різні вчені розглядають як здатність фінансової установи покривати втрати та збитки за рахунок власних коштів, тому це суб'єктно-орієнтоване поняття, адже з однієї сторони залежить від нормативів, встановлених органом регулювання, а з іншого боку є індикатором здатності страхової компанії виконувати свої зобов'язання перед клієнтами.

У роботах [11,12] однією із ознак достатності капіталу визначено здатність капіталу виконувати притаманні йому функції та відповідати стратегічним і тактичним завданням фінансової установи, отже, вимоги до платоспроможності відповідно до Solvency II є більш складними. Вони



передбачають виділення трьох структурних блоків показників, які підлягають вивченню у межах контролю діяльності страхових компаній з метою гарантування їх платоспроможності [4,13].

Складовою Solvency II є наявність ідентичної системи управління та перегляд процесу нагляду [14], що передбачає ефективну систему ризик-менеджменту та перспективне виявлення ризиків на основі власної оцінки ризиків та платоспроможності. За Solvency II держави-члени повинні забезпечити запровадження страховими та перестраховими компаніями технічних резервів всіх страхових та перестрахових зобов'язань перед власниками полісів та бенефіціарами страхових чи перестрахових угод (ст. 76 Solvency II) [2].

Згідно Solvency II необхідний платоспроможний капітал повинен розраховуватись на припущенні, що страховик займатиметься діяльністю на постійній основі. Необхідний платоспроможний капітал повинен бути відкалібрований таким чином, щоб гарантувати, що усі кількісно визначені ризики, якими займається страхова чи перестрахова компанії, брались до уваги. Цей капітал повинен покривати як усі діючі види діяльності, так і нові, які очікують реєстрації протягом наступних 12 місяців.

Необхідний платоспроможний капітал повинен покривати принаймні наступні ризики (п. 4. ст. 101 Solvency II) [2]: гарантійний ризик, не пов'язаний із життям; гарантійний ризик життя; гарантійний ризик здоров'я; ринковий ризик; кредитний ризик; операційний ризик.

Solvency II дозволяє страховим компаніям розраховувати необхідний платоспроможний капітал, використовуючи повну або часткову внутрішню модель, схвалену наглядовими органами. Часткове моделювання може застосовуватись як до всієї діяльності страхових та перестрахових компаній, так і до одного або більше її видів.

Щоб використовувати внутрішні моделі для розрахунку їх платоспроможності відповідно до вимог, компаніям необхідно буде отримати схвалення від їх органу нагляду. У своїй заяві на застосування внутрішньої моделі страхові організації мають довести документальні докази контролюючому органу, що внутрішні моделі відповідають статистичним, перевірочним, документальним стандартам а також стандартам калібрування, які передбачені в статтях 120–125 Solvency II.

Директива Solvency II (ч. 1, ст. 129) вимагає наявності мінімального необхідного капіталу [15]. Таким чином фактична маржа платоспроможності буде охоплювати всі типи ризиків страховика або перестраховика.

За даними 2014 року страховий ринок України займає лише 0,21% у страховому ринку Європи, а у світовій структурі йому належить лише 0,062% [16], тому для збільшення його частки мають відбуватися зміни у законодавстві з питань страхування. Основним напрямом реформування страхового законодавства України є приведення його у відповідність до вимог Директиви Solvency II стосовно неплатоспроможності страхових компаній, які визначають практично 40 термінів, що майже удвічі більше, ніж в українському законодавстві.

Відзначено, що в страховому законодавстві України недостатньо визначена відповідальність аудиторів за виявлення інформації, яка виявляє певні ризики діяльності страховика. Між тим, у статті 72 Директиви Solvency II передбачено, що аудитори мають за обов'язок негайно доповісти наглядовим органам будь-які обставини чи рішення, які стосуються страховика, про які вони дізнались, виконуючи своє завдання щодо недотримання необхідного платоспроможного капіталу або недотримання мінімального необхідного капіталу.

У Законі України «Про страхування» не повною мірою визначені умови доступу до діяльності на території України страховиків-нерезидентів. Між тим оприлюднено проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування», в якому передбачені наступні новації:

враховано базові рекомендації Директиви 2009/138/ЄС Європейського парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року «Про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховування, включаючи платоспроможність II»;

приведена у відповідність класифікація галузей та видів страхування до рекомендації Першої Директиви Ради 73/239/ЄЕС; передбачається надання дозволу на здійснення транскордонного страхування у випадках, встановлених законодавством України, введено обов'язкове попереднє погодження щодо створення юридичної особи, яка має намір здійснювати страхову діяльність (здійснює спеціальний уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг);

додані норми щодо договорів з пов'язаними особами (окрема стаття); встановлені вимоги до забезпечення запасу платоспроможності страховиків, якості активів, його системи управління та розкриття інформації та інші інновації. Між тим 2014 року даний проект був відкликаний, тому що здійснення глибоких інновацій є складною справою навіть для

страховиків ЄС. Отже, імплементація положень Директиви Solvency II потребує суттєвих перетворень у законодавстві України і у світогляді та підготовці персоналу страховиків та наглядових органів.

На відміну від діючих норм регулювання платоспроможності і фінансової стійкості страховиків модель стандартної формули Solvency II розглядає різні вимоги до капіталу і враховує певний перелік ризиків, які виникають у страхової компанії, що сприяє мінімізації ризику її неплатоспроможності.

Solvency II пропонує принципово нову концепцію регулювання діяльності страхових організацій, засновану на принципах пруденційного нагляду та обліку ризиків, з якими стикається фінансова установа в процесі своєї діяльності.

Особливістю системи Solvency II є зміна підходів до оцінки платоспроможності, яка згідно з новими вимогами повинна визначатися на основі індивідуальних ризиків, властивих окремому страховику.

На українському страховому ринку існує проблема недостатності публічної інформації про діяльність страховиків, що обмежує можливість попередження ризикових (небезпечних) станів.

Порівнявши вимоги ЄС та законодавства України до страхових компаній відзначено [17], що при запровадженні Solvency II виникають труднощі, які віддзеркалюють як законодавчі проблеми, які полягають у недостатньому обсязі статутного капіталу вітчизняних страхових компаній відповідно до вимог Директиви ЄС, а також можуть бути проблеми із забезпеченням кадрами, ефективного ризик-менеджменту, самої ліквідності страховика та ін..

Висновки.

Для покращення забезпечення платоспроможності та необхідного рівня достатності капіталу страхових компаній слід звернутися до методологій, розроблених Європейським Союзом, і адаптувати їх для українського страхового ринку. Це сприятиме підвищенню довіри та отриманню гарантій страхувальниками і застрахованими, отже, посиленню захисту прав споживачів страхових послуг. Страховики вдосконалять свою практику ризик-менеджменту і матимуть необхідний рівень капіталу, що сприятиме підвищенню довіри страхувальників до страхових компаній через мінімізацію ймовірності їх банкрутства.

Впровадження Solvency II забезпечує можливість удосконалення вимог до платоспроможності та достатності капіталу страховиків шля-

хом: впровадження розширеної системи ризик-менеджменту; використання інтегрованого підходу до формування страхових резервів та вимог до капіталу; використання внутрішніх моделей управління капіталом; мінімізації впливу ризиків на платоспроможність.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Держфінпослуг України від 15 липня 2010 р. – №585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finrep.kiev.ua>
2. Директива 2009/138/ЄС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/746.html>.
3. Бойко А. О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії / А. О. Бойко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). – Ч. 4. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2010\\_7\\_4/4.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_4/4.pdf).
4. Говорушко Т. А. Проблемні питання реалізації в Україні Директиви ЄС Solvency II / Т. А. Говорушко // Агросвіт. – 2014. – №2. – С.20–24.
5. Пацурія Н. Б. Правове регулювання страхування та роздрібних фінансових послуг в Європейському Союзі та в Україні: порівняльно-правовий аналіз / Н. Б. Пацурія, О. А. Белова, Ю. В. Безручко. – К.: ЦУЛ, 2010. – 196 с.
6. Гаманкова О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – №94–95. – С. 18–23.
7. Про страхування: Закон України від 7.03.1996 р. – №85/96-ВР (В редакції Закону №2745-III від 04.10.2001) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
8. Основные принципы страхования и методология [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.iaisweb.org/view/element\\_href.cfm?src=1/138.pdf](http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/138.pdf).
9. Insurance Core Principles, Standards, Guidance and Assessment Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.iaisweb.org/view/element\\_href.cfm?src=1/13037.pdf](http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/13037.pdf)
10. Principles on Capital Adequacy and Solvency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.iaisweb.org/view/element\\_href.cfm](http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm)
11. Никулина М. М. Страхование. Теория и практика / М. М. Никулина, С. В. Березина. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 180 с.
12. Ольховська О. Л. Моделювання фінансового стану страхової компанії із застосуванням апарату нечіткої логіки / О. Л. Ольховська // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – №2. – С. 119–134.

13. Забезпечення платоспроможності страхових компаній та їх модернізація на основі європейського досвіду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2014/zabezpechennya-platospromozhnosti-strahovyh-kompanij-ta-jih-modernizatsiya-na-osnovi-jevropejskoho-dosvidu/>
14. Комплексне порівняльно-правове дослідження окремих аспектів регулювання фінансових послуг в Україні та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/fkd/2011\\_1/part1/4.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part1/4.pdf).
15. Стандартная формула Solvency II. Практика использования моделей для оценки платежеспособности страховщика и перестраховщика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00321.pdf>
16. Глобальный рынок страхования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/13/07/03/29518>.
17. Ткаченко Н. Принципи організації ефективних комплексних продажів у роздрібному страхуванні / Н. Ткаченко, Н. Рябоконт // Світ фінансів. – 2012. – №3. – С. 152–161.

*Внукова Наталія Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, заслужений економіст України*

С. В. Глібко

## **ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Національна інноваційна система України (НІСУ) складається з таких компонентів як нормативно-правова база у сфері інноваційної діяльності, органи влади, що забезпечують підтримку та розвиток інноваційної діяльності в Україні, суб'єкти інноваційної діяльності, інноваційна інфраструктура та інші організації (фінансові установи, професійні спілки і та інше), що забезпечують інноваційну діяльність. Для прийняття висновків про відповідність фінансування НІСУ сталій структурі інноваційних відносин в ЄС необхідно зупинитися на окремих елементах, відсутніх в запропонованій структурі Національної інноваційної системи України.

1. До основних структурних елементів інноваційної системи ЄС відноситься Європейський Інститут інновацій і технологій (далі – ЄІТ) заснований на підставі Регламенту (ЄС) № 294/2008 Європейського парламенту и Ради від 11. 03. 2008 р. [1]. Одним із завдань ЄІТ є мобілізація

коштів з державних та приватних джерел та використання його ресурсів за рахунок переважно приватних джерел і з доходів, одержуваних від власної діяльності. ЄІТ має право самостійно створювати фонд для виконання своїх завдань. В той же час ЄІТ є частиною європейської програми «Горизонт 2020», яка забезпечує функціонування ЄІТ скоординовано з іншими ініціативами та програмами ЄС. Основні актуальні завдання щодо розвитку підприємництва в ЄС, які стоять перед ЄІТ, стосуються сприяння розвитку нових бізнесів, організації загальноєвропейської спеціалізованої підтримки бізнесу, яка допоможе знайти першого клієнта для молодих підприємств, прискорення часу для виходу інновацій на ринок. Ці напрямки реалізуються відповідними комітетами в сучасних умовах в таких програмах: комітетом Climate-KIC – в програмі Market Accelerator, комітетом EIT Digital – в програмі Business Development Accelerator, комітетом KIC InnoEnergy – в програмі Highway [2].

2. Фінансування через венчурні ІСІ з акцентом на малі та середні підприємства (далі – МСП). Європейські венчурні фонди (EuVECA) функціонують на підставі Регламенту (ЄС) № 345/2013 Європейського парламенту і Ради від 17. 04. 2013 «Про європейські венчурні фонди» (далі – Регламент № 345/2013), спрямований на сприяння розвитку венчурних інвестицій у інноваційні малі та середні підприємства. На відміну від більш широкої категорії альтернативних інвестиційних фондів, які розміщують свої активи у емісійні цінні папери, венчурні фонди інвестують переважно в безпосередньо випущені інструменти, наприклад, в акції або в некваліфікаційні портфельні зобов'язання, які мають складати максимум 30% від скупного капіталу фонду (п. 20 преамбули Регламенту № 345/2013). Європейські економічні дослідження показують, що молоді стартапи, які отримують кошти від прямих інвестицій, живуть краще тих, хто змушений брати кредити у банку.

Як і фонди соціального підприємництва, фонди венчурного фінансування повинні спрямовувати не менше 70% своїх активів на розвиток підприємств МСП, а суми, інвестовані в організації, не повинні перевищувати встановлених інвесторами рамок щоб уникнути потрапляння фонду в боргову яму (п. 12 преамбули; ст. 3, п (б) Регламенту № 345/2013). Вклади повинні здійснюватися тільки професійними інвесторами, не має значення – корпоративними чи приватними особами. Встановлений мінімум для інвестора становить € 100 000 (ст. 6 Регламенту № 345/2013).

Основним видом діяльності венчурних фондів є фінансування МСП через первинні інвестиції. Венчурні фонди не повинні ні брати участь

у системоутворюючих видах банківських операцій за межами пруденційної нормативно-правової бази (так званої «тіньової банківської системи»), ні притримуватися типового перспективного планування в не-публічні акції (п. 17 преамбули Регламенту № 345/2013).

Важливим фактором для розвитку МСП є визначення ознак МСП, при яких можливо венчурне фінансування. Основні умови визначені в Рішенні № 553/2014/ЄС Європейського парламенту и Ради від 15 травня 2014 року «Про участь Союзу в Програмі дослідження та розробки, що здійснюються спільно декількома державами-членами, що спрямовуються на підтримку досліджень та розвитку, які виконуються малими та середніми підприємствами» (далі – Рішення № 553/2014/ЄС) [3]. Для цілей виконання цього рішення застосовуються наступні визначення МСП: – мікро-, малі- і середні- підприємства, які визначені в Рекомендації 2003/361/ЄС. А для кваліфікації відповідності поняттю «Дослідження і розробка виконання МСП» МСП повинно відповідати хоча б одній з таких умов: – реінвестує не менше 10% свого обороту в дослідження і розвиток діяльності; – щонайменше 10% працівників повної зайнятості МСП задіяні в науково-дослідній діяльності; – штат складається якнайменше з 5 осіб, які працюють на повну зайнятість (для МСП до 100 штатних одиниць); – або 10 осіб, що працюють на повну ставку для МСП в складі якого понад 100 штатних одиниць. Відповідно до Рішення № 553/2014/ЄС продовжено програму фінансування Eurostars-2, яка має переслідувати наступні цілі: 1) стимулювання науково-дослідної діяльності, яка відповідає наступним умовам: – ця діяльність здійснюється шляхом транснаціонального співробітництва, дослідження і розробки виконання МСП між собою або в тому числі іншими суб'єктами інноваційної мережі (наприклад, університетів, науково-дослідних організацій); – результати діяльності, як очікується, з'являться на ринку протягом двох років після закінчення робіт; 2) підвищення доступності, оперативності та ефективності державного фінансування для МСП в Європі шляхом зближення, гармонізації та синхронізації національних механізмів фінансування держав-учасниць; 3) заохочення і розширення участі МСП без досвіду роботи в транснаціональних дослідженнях.

Для того, щоб полегшити участь МСП, які більш звикли до національних каналів і які в іншому випадку можуть проводити науково-дослідну діяльність тільки в межах своїх національних кордонів, фінансові кошти Eurostars-2 не повинні опинитися у віданні національних про-

грам, а повинні реалізуватися поєднуючи національне фінансування з фінансуванням ЄС.

3. Національна інноваційна система України при русі України до Європи повинна відповідати європейським правилам регулювання інноваційних відносин для транспарентності умов інноваційної діяльності та розуміння її структури потенційними європейськими інвесторами. Як приклад можливо навести досвід побудови регіональної інноваційної системи у Лодзинському воєводстві (Польща). Регіональна інноваційна інфраструктура Лодзинського воєводства складається з таких учасників [4]: Університет Лодзинський, Лодзинський регіональний науково-технологічний парк, Регіональна інвестиційна фундація, Центр обслуговування підприємництва Лодзинського воєводства, Кластер Лодзинський та фахівців Регіональної операційної програми Лодзинського воєводства, Центр інновацій Акселератор технологій Лодзинського університету, Інкубатор Лодзинського університету. Фінансування в цій регіональній інноваційній структурі здійснюється за рахунок коштів, залучених від приватних інвесторів, інвестиційних венчурних фондів або за участю бізнес-інкубатора Лодзинського регіонального науково-технологічного парку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Regulation (EC) No 294/2008 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2008 establishing the European Institute of Innovation and Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32008R0294&qid=1449752817110>.
2. Europe needs more entrepreneurs. Сайт Європейського інституту інновацій і технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eit.europa.eu/activities/entrepreneurship>.
3. Decision No 553/2014/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on the participation of the Union in a Research and Development Programme jointly undertaken by several Member States aimed at supporting research and development performing small and medium-sized enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014D0553>.
4. Łódzkie: W poszukiwaniu innowacji [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.pi.gov.pl/parp/chapter\\_86196.asp?soid=C45EDD571DBC4EACBC15DF390AB8A3E1](http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=C45EDD571DBC4EACBC15DF390AB8A3E1).

*Глібок Сергій Васильович – к.ю.н., доцент, заступник директора з наукової роботи Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, доцент кафедри господарського права НІОУ ім. Ярослава Мудрого*



## ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

1. Традиційно інноваційна сфера розглядається як сукупність галузей народного господарства, видів суспільної діяльності, що не беруть прямої участі у створенні матеріальних благ, але які виробляють споживні вартості особливого роду, часто не мають матеріальної субстанції, але необхідні для функціонування і розвитку матеріального виробництва [1, с. 29]. Таким чином, інноваційна сфера поєднує у собі наукову, науково-технічну діяльність, діяльність з впровадження інновацій в єдиний процес, який спрямований на створення і використання інновацій, і, як наслідок, – на виникнення їх ринку.

Національна інноваційна система включає суб'єктів приватного і публічного права, а також механізми їх взаємодії, які забезпечують процес створення та реалізації нових знань та технологій. Одним з таких механізмів на сьогодні виступають різні форми взаємодії держави і бізнесу, зокрема державно-приватне партнерство (далі – ДПП). Разом із тим ми поділяємо точку зору тих вчених, які вважають, що оскільки подібна модель взаємовідносин відображає публічні інтереси (суспільні та державні), а не тільки державні [2, с. 5–6], вона повинна характеризуватися як публічно-приватне партнерство (ППП). Характеристика зазначених відносин як ДПП, на наш погляд, звужує можливість запровадження цієї форми на практиці.

Партнери можуть взаємодіяти у різних формах, які в світовій практиці ДПП прийнято розмежовувати на корпоративну (інституціональну) і договірну (хоча не виключається і їх поєднання). В економічній та юридичній літературі зазначається, що завдяки різноманітності видів, форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства воно виступає універсальним механізмом для реалізації багатьох довгострокових проєктів – від створення та розвитку інфраструктури до завдань інвестиційної та інноваційної політики [3, с. 81].

2. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки [4] серед пріоритетних сфер застосування цієї форми вказує і на науково-технічну та інноваційну сфери. Між тим Закон України «Про державно-приватне партнерство» (далі – Закон) [5], що визначає

організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними, надає певний перелік сфер ДПП, в яких сфера інновацій навіть не згадується, хоча і надається можливість застосування ДПП і в інших сферах діяльності, за винятком таких видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям (ч.2. ст.4 Закону). Це дозволяє припустити можливість використання ДПП і в інноваційній сфері, але, слід звернути увагу на ті складнощі, які можуть виникнути у зв'язку з цим.

Закон регламентує лише договірну форму ДПП, вказуючи на два види договорів – концесію і договір про спільну діяльність, підкреслюючи при цьому, що вид договору, що укладається в рамках ДПП, визначається органом, який приймає рішення про здійснення ДПП. І хоча законодавець не містить закритого переліку договорів в цій сфері, вказуючи й на «інші договори» як підставу виникнення відносин партнерства (абз.4 ч.1 ст.5 Закону), на наш погляд, це положення не припускає широкого тлумачення вказаної норми, оскільки в такому випадку може скластися помилкове враження про віднесення до «інших» – будь-яких договорів, адже по суті кожен договір являє собою співпрацю (співробітництво).

Безумовно, серед поименованих в Законі договорів, які потенційно можуть бути застосовані партнерами в інноваційній сфері, можна обрати лише договір про спільну діяльність, – це співпадає з точкою зору О. М. Вінник, яка підкреслює, що в партнерських відносинах класичним є договір про спільну діяльність/договір простого товариства [6, с. 142], і з якою ми погоджуємось, оскільки конститутивною ознакою цього договору виступає єдність, узгодженість, спільність інтересів і мети сторін, зусилля яких при здійсненні інноваційної діяльності спрямовані на досягнення необхідного всім результату, а також неможливість протиставлення один одному як традиційні кредитор та боржник.

Однак, при цьому виникає проблема, яку не просто вирішити. Якщо зіставити положення чинного законодавства щодо порядку укладення договорів про спільну діяльність окремими суб'єктами господарювання та передбачений Законом конкурентний спосіб визначення приватного партнера, а він за загальним правилом обирається на конкурсних засадах, можна дійти висновку про практичну неможливість забезпечити процес створення та реалізації нових знань та технологій (інноваційний процес) через механізм ДПП. Так, у разі, якщо публічним партнером буде виступати державне підприємство, установа, організація, або господарське

товариство, у статутному капіталі якого частка держави перевищує 50 відсотків, обов'язковим є узгодження укладення договору з компетентним державним органом [7]. Для цього публічний партнер подає пакет документів, серед яких і інформація про сторону (приватного партнера), з якою планується укладення договору (її повне найменування, дані про державну реєстрацію, відомості, що підтверджують здатність цієї сторони забезпечити належне виконання своїх договірних зобов'язань, зокрема фінансову та професійну спроможність). Однак цілком логічно, що приватний партнер до оголошення результатів конкурсу ще невідомий (не визначений) і відповідно інформація про нього відсутня, а звідси і договір не може бути укладений, якщо не будуть дотримані всі вимоги закону.

Таким чином, існує певна суперечність щодо запровадження ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу в інноваційній сфері, хоча Закон не містить прямої заборони відносно цього. Між тим запропонований механізм ДПП не пристосований для використання в інноваційній сфері, чим позбавляє приватного партнера можливості скористатися тією державною підтримкою, що передбачена цим Законом.

Як потужний інструмент взаємодії держави, науки та бізнесу саме ДПП спроможний підвищити ефективність функціонування національної інноваційної системи. Так, на наш погляд, перспективним слід вважати впровадження та розповсюдження практики реалізації інноваційних проектів. Це вимагає законодавчого забезпечення особливої форми співпраці носіїв публічних інтересів і приватного бізнесу і визначення ключових проблем, які потребують свого вирішення.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
2. Сімсон О. Е. Правова модель державно-приватного партнерства як інструмент гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній стратегії України [Текст] : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04, 12.00.03 / О. Е. Сімсон; Нац. юрид. ун-т ім. Я. Мудрого. – Х., – 2015. – 42 с.
3. Попондопуло В. Ф. Публично-частное партнерство: понятие и правовые формы / В. Ф. Попондопуло // Арбитражные споры. 2014. – № 2. (66). – С. 81–100.
4. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 739-р // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

5. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 №2404-VI // Відом. Верхов. Ради України від 08.10.2010р. – №40. – Ст. 524.
6. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду: Монографія / О. М. Вінник. – Суми: МакДен, 2012. – 204 с.
7. Про затвердження Порядку укладення державними підприємствами, установами, організаціями, а також господарськими товариствами, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, договорів про спільну діяльність, договорів комісії, доручення та управління майном: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2012 р. №296 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/296-2012-%D0%BF>.

*Іванова Ксенія Юріївна – кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

Ю. М. Капіца

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ З ВРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЄС**

Підписання Угоди про асоціацію Україна – ЄС надає важливий поштовх розвитку інноваційної діяльності в Україні, а також вдосконаленню механізмів управління інноваційною діяльністю.

Відзначимо, що у 2009–2011 рр. під час реалізації в Україні проекту ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні. EuropeAid / 127694 / C / SER / UA », значною групою європейських та українських фахівців було проаналізовано стан та відповідність законодавства України у сфері інноваційної діяльності законодавству ЄС та вироблені пропозиції щодо змін до національного законодавства [1, 2, 3]. Крім того Європейською економічною комісією ООН у 2013 р. було підготовлено доповідь щодо інноваційного розвитку України зі значною кількістю рекомендацій [4].

Однак вказані рекомендації на цей час не знайшли реалізації. В той же час у зв'язку з підготовкою у 2015 р. Міністерством освіти і науки України нової редакції Закону України «Про інноваційну діяльність»

врахування досвіду ЄС, а також інших країн інтенсивно обговорювалося членами робочої групи з розробки проекту Закону. Крім того Інститутом економіки та прогнозування НАН України у 2015 р. було підготовлено Національну доповідь «Інноваційна Україна 2020», де обґрунтовані стратегічні напрями інноваційного розвитку, наведені пропозиції щодо його законодавчого забезпечення в умовах інтеграції України у світовий економічний простір [5].

З врахуванням наведеного актуальним є визначення підходів щодо вдосконалення регулювання інноваційної діяльності в Україні.

1. Для держав-членів ЄС законодавство у сфері інновацій є засобом реалізації політичних документів, стратегій, планів розвитку науки та інновацій.

Для України характерним є намагання прийняття актів законодавства з метою надання поштовху інноваційному розвитку. Проте в умовах відсутності політичних документів довгострокового інноваційного розвитку економіки та політичної волі законодавчі акти, ініційовані органами управління наукою, науковою спільнотою або вихолощуються при погодженні або їх норми поспіль відміняються.

2. Основними актами у сфері інновацій східноєвропейських держав ЄС (Польщі, Угорщині, Болгарії, Чехії) останні десять років є 3–6 річні національні операційні програми та плани розвитку науки, розробок та інновацій, що є комплексними документами, які найчастіше включають галузеві програми у сфері біотехнологій, енергетики, інформатики тощо та горизонтальні програми, такі як програми розвитку інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, венчурного фінансування та інші, механізми їх здійснення, розподіл сум фінансування.

Суттєва роль у планах приділяється координації діяльності державних органів, індикаторам виконання, засобам щорічного моніторингу та оцінки.

В Україні є невідомим принцип довгострокового планування розвитку економіки в цілому з визначенням фінансових та організаційних механізмів реалізації, так і інноваційного розвитку. Окремі галузеві програми, як правило, не пов'язані між собою та не забезпечуються фінансуванням.

3. Для держав ЄС характерним є запровадження комплексної підтримки інноваційної діяльності, що включає фінансові, кредитні, по-

даткові механізми, розвиток інфраструктури, поглиблення кооперації наукових установ та підприємницького сектору тощо.

Вказане в Україні не реалізовано. Податковим кодексом не передбачені податкові механізми розвитку інновацій, не запроваджено кредитування інноваційних проектів відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», а також пряме фінансування інноваційних проектів, проектів з трансферу технологій, відсутній механізм венчурного фінансування в інноваційній сфері тощо. Більш того обмеження прав наукових установ та вищих навчальних закладів з використання коштів, що отримуються ними від підприємств, а також коштів грантів від міжнародних організацій – поряд з затримками платежів призведе до зупинення діяльності установ бюджетної сфери з впровадження нововведень.

4. Слід зазначити, що зміни законодавства України та, зокрема, Закону України «Про інноваційну діяльність» залежать від більш загальної позиції:

Варіант 1. Проект Закону як інструмент досягнення Україною через певну кількість років конкретних показників економічної та інноваційної діяльності та забезпечення посилення, модернізації та конкурентоспроможності провідних галузей промисловості, що зможуть здійснити інноваційний вплив на розвиток економіки України (приклад Казахстану з реалізацією програм інноваційного розвитку, прийняттям законодавства, орієнтованого на досвід ЄС, та застосуванням комплексу інструментів підтримки інновацій).

Варіант 2. Проект Закону як засіб реалізації одного – двох (трьох) нагально важливих пріоритетів для України. Так – мета зменшення енергоспоживання та використання енергоресурсів в Україні на 20% на основі нових технологій (один з пріоритетів Стратегії сталого розвитку України Президента України) політично зрозуміла та її досягнення може привести до об'єднання всіх наукових та виробничих сил країни у галузі, де є значні результати та практика. Робота з досягнення такої мети може призвести до інноваційної хвилі, що охоплює країну, та подальших конкурентних позицій України в експорті у сфері енергозбереження, енергопостачання, альтернативної енергетики.

Приклад. Метою Уряду Туреччини (10-й План економічного розвитку Туреччини від 6 липня +2013 р.) Є у 2023 р. вивести Туреччину

у перелік перших 10 країн з виробництва ліків (на цей час країна на 16 місті) та виробляти за рахунок національного виробництва 60% ліків, що купуються населенням країни, та виробляти власними силами 20% медичного обладнання. Вказана мета досягається через податкові стимули та державне фінансування згідно законів «Про підтримку наукової діяльності та розробок» та «Про зони технологічного розвитку».

Варіант 3. Проект Закону як засіб підтримки інновацій як таких через проведення конкурсів та фінансування кращих наданих проектів. Такий підхід широко використовується для країн зі збалансованою інноваційною економікою та направлений на підтримку цікавих проектів малого бізнесу. Щодо питань загальнодержавних – структурні зміни, модернізація, вирішення важливих питань енергетики, виробництва ліків тощо – для цього він мало призначений.

4. У виступі обговорюються пропозиції з вдосконалення законодавства України у сфері інновацій з врахуванням досвіду ЄС, що стосується розвитку інноваційної діяльності підприємств, запровадження сучасних механізмів трансферу технологій з наукових установ та вищих навчальних закладів до промисловості тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. Том 3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
2. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. Том 2. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. – К.: Фенікс, 2011. – 350 с.
3. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС / за ред. Г. Авігдора, Ю. Капіці; Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К.: Фенікс, 2011. – 704 с.
4. Обзор инновационного Украины. Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Европы. Объединенные Нации. Нью-Йорк и Женева, 2013. – 152 с.
5. Інноваційна Україна-2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf>.

*Каніца Юрій Михайлович – директор Центру інтелектуальної власності  
та передачі технологій НАН України*

## ДИСКРЕЦІЙНІ ПОВНОВАЖЕННЯ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наразі можна констатувати, що для України проблема встановлення дискреційних повноважень, прийняття на власний розсуд владних велінь контролюючими органами, задіяними у публічній фінансовій діяльності, є вельми гострою. Особливої значущості вона набуває у контексті необхідності фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки нашої держави і посилення фінансової дисципліни учасників фінансових правовідносин. Ми вважаємо, що навряд чи можливі поступальні, виважені кроки у цьому напрямку здійснювати тоді, коли «корупція на всіх рівнях держави, створює перепони для розвитку економіки. Про це свідчить величезний об'єм тіньового виробництва, порушення конкуренції, критично низький рівень інвестицій, неефективне використання бюджетних коштів» [1].

Показово, що про нагальність порушеної проблеми свідчать і заяви членів Комітету з оподаткування Асоціації правників України та Асоціації податкових радників, які направили звернення науково-консультативній раді при Вищому адміністративному суді України щодо прискорення прийняття мотивованого висновку стосовно дискреційних повноважень органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Вони, зокрема, слушно наголошують, що, на думку юридичної спільноти, питання дискреційних повноважень органів виконавчої влади та меж втручання в них суду (здійснення судового контролю діяльності органів виконавчої влади) потребує значних зусиль як наукової спільноти, так і більш активної участі суду [2]. Очевидно, це так.

З огляду на неоднозначний підхід серед науковців та практиків стосовно дискреційних повноважень контролюючих органів на порядку денному постає низка питань, що потребують найскорішого розв'язання: які саме повноваження мають вважатися дискреційними; чи необхідно й доцільно встановлювати дискреційні повноваження відповідним органам, що здійснюють публічну фінансову діяльність; яким чином при визначенні правового статусу певного органу, що задіяний у процесах



мобілізації, розподілу і використання коштів публічних фондів, забезпечити баланс публічних і приватних інтересів учасників фінансових правовідносин та ін.

Значимо, що дискреційні повноваження владних суб'єктів публічної фінансової діяльності становлять собою такі повноваження, що передбачають вибір цим суб'єктом певного варіанту (у законодавчо встановлених межах) прийняття владного рішення у сферах мобілізації, розподілу й використання коштів публічних фондів. У той же час будь якої вказівки у законодавстві на те, що відповідні повноваження владних суб'єктів є дискреційними, наразі ми не знайдемо. З огляду на це останнім часом серед науковців висловлюються доволі спірні міркування стосовно віднесення певних повноважень до кола дискреційних. Приміром, М. К. Золотарьова право фіскального органу на проведення податкової перевірки називає дискреційним повноваженням. Окрім того М. К. Золотарьова пише: «дії по оформленню посадовою особою фіскального органу акту перевірки – службового документу, який підтверджує факт проведення документальної перевірки фінансово-господарської діяльності платника податків і є носієм доказової інформації про виявлені порушення вимог податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи ДФС, є складовою частиною процесу реалізації дискреційних повноважень у сфері податкового контролю». Таку точку зору вчена обґрунтовує тим, що у наведеному випадку має місце суб'єктивна, заснована на власному розсуді, оцінка перевіряючою особою фінансово-господарської діяльності платника податків на предмет дотримання норм податкового законодавства. Як наслідок такий розсуд створює іноді простір про зловживань» [3]. На наше переконання, такий підхід є хибним, оскільки дотримуючись його ми можемо прийти до абсурдного висновку про те, що будь-які повноваження фіскальних й інших органів публічної фінансової діяльності мають бути визнані дискреційними. Більше того оцінка фіскальним інспектором фінансово-господарської діяльності на предмет дотримання податкового законодавства не може бути самою собою дискреційним повноваженням. Навряд чи така оцінка заснована на власному розсуді, адже йдеться про виконання (дотримання) платником конкретних норм податкового законодавства. Так, проводячи документальну податкову перевірку, приписи статей 16, 47 та ін. Податкового кодексу України [4] стосовно обов'язку платника по подат-

ковій звітності, навряд чи можуть бути інспектором оцінені з урахуванням власного розсуду.

Що стосується права фіскального органу на проведення податкової перевірки, то воно не може розглядатися у межах дискреційних повноважень, оскільки тут «наголос необхідно робити не на «здатності», а скоріше на «праві» та одночасно обов'язку уповноважених суб'єктів, тобто наявності злитого «правообов'язку» [5, с. 32]». Наприклад, право проводити відповідно до законодавства перевірки і звірки платників податків (крім Національного банку України), у тому числі після проведення процедур митного контролю та/або митного оформлення (п. 20.1.4 ст. 20 Податкового кодексу України [4]) фіскальні органи реалізують у чіткій відповідності із положеннями Податкового кодексу України та іншими нормативно-правовими актами (наприклад, щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання, то згідно із наказом ДПСУ від 27.06.2012 р. №553 [6]). Іншими словами, тут законодавством не передбачено те, що посадова особа контролюючого органу у конкретному випадку може включати чи не включати певного платника до плану-графіку перевірок; може проводити чи не проводити перевірку; може фіксувати результати порушення податкового законодавства чи не фіксувати. Владний суб'єкт за таких обставин має діяти однозначно. У той же час чинне фінансове законодавство наразі містить численні приклади закріплення саме дискреційних повноважень органів публічної фінансової діяльності.

Як вбачається, дискреційні повноваження мають бути у контролюючих органів, їх існування – «це найкращий вияв правої держави». Більше того, надання владним суб'єктам таких повноважень дозволить ефективніше провадити фінансову діяльність у державі, і, зокрема, фінансово забезпечувати інноваційний розвиток економіки, оскільки передбачає можливість прийняття оптимального для конкретного випадку рішення. Однак, їх встановлення обов'язково передбачає визначення на законодавчому рівні меж, в яких мають діяти контролюючі суб'єкти у фінансових правовідносинах.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. У регіонах України високий рівень корупції – Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.radiosvoboda.mobi/a/27079081.html>.

2. Звернення щодо дискреційних повноважень суду: позиція правників [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://uba.ua/ukr/news/3776/>.
3. Золотарьова М.К. Щодо окремих питань застосування дискреційних повноважень посадовими особами органів Державної фіскальної служби України / М.К. Золотарьова // Форум права. – 2015. – № 1. – С. 123–128. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP\\_index.htm\\_2015\\_1\\_21.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2015_1_21.pdf).
4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 №2755-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2011. – № 13–14, 15–16, 17. – Ст. 112.
5. Онищук Н. Ю. Правове регулювання виконання податкового обов'язку [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / Н. Ю. Онищук. – Х. , 2010. – С. 32.
6. Про затвердження методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання: Наказ ДПС України від 27.06.2012 р. № 553.

*Кобильнік Дмитро Анатолійович – к. ю. н., доцент кафедри фінансового права  
Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

В. В. Кудрявцева

## **ГОСПОДАРСЬКЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ ТА НАЦІОНАЛЬНА ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА**

Невизначеність в законодавстві України щодо правового механізму державного регулювання економічних відносин, в тому числі, господарських, інвестиційних, є недоліком, який відверто знижує можливості держави ефективно впливати на економічні процеси, а відтак, і її здатність виконувати свої функціональні обов'язки. Складність такої ситуації посилюється тим, що правові інститути, що охоплюють своїм регулюванням інвестиційні відносини, як правило, носять міжгалузевий характер.

Між тим, низький інвестиційний потенціал економіки з точки зору можливостей формування інвестиційних ресурсів та їхнього ефективного використання, затягування з реалізацією інвестиційних проектів на старті реформ і неритмічне інвестування протягом реформ, гра у фінансові інвестиції з метою перерозподілу власності без створення нових активів, зневага до проблем створення цивілізованої інвестиційної інфраструктури – всі ці фактори позначаються на рівні інвестиційної безпеки України. Водночас, це позначається і на всіх взаємопов'язаних

складових економічної безпеки: енергетичній, інноваційній, експортно-імпортній, продовольчій, соціально-демографічній, екологічній і техногенній безпеці.

Виявлення, ідентифікація та вимір факторів ризику, небезпек і загроз є одним з найважливіших завдань забезпечення економічної та інвестиційної безпеки. Під ризиком при цьому розуміють векторну (тобто багатокomпонентну) величину, вимірювану, наприклад, за допомогою статистичних даних або розраховану за допомогою імітаційних моделей, що включають кількісні показники, а саме: величину збитку від впливу того чи іншого фактора ризику; імовірність (частоту) виникнення небезпечного фактора; невизначеність у величинах, як збитку, так і ймовірності.

Однією з найважливіших складових економічної безпеки є інвестиційна безпека. Інвестиційна безпека держави забезпечується за умов дотримання граничної норми інвестування, що дає можливість: відтворювати науково-технічний та інтелектуальний потенціал нації; здійснювати розширене відтворення основного капіталу; підтримувати конкурентоспроможність економіки; гарантувати зростання ВВП на рівні завдань соціально-економічного розвитку і міжнародного співробітництва; створювати стратегічні резерви; долати депресивні явища у регіонах країни; зберігати і відновлювати природні ресурси; утримувати на безпечному рівні екологічні параметри.

Проблема забезпечення інвестиційної безпеки особливо актуальна для України, в контексті подолання деформації в структурі економіки, здійснення оновлень продукції та виробничого апарату у промисловості, освоєння нових видів діяльності. Інвестиційні відносини – дуже важлива, невід’ємна частина ринкової економіки будь якої країни.

Однозначне визначення сутності інвестиційної безпеки на сьогодні відсутнє. Так, окремі дослідники з економічної теорії під інвестиційною безпекою розуміють такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та технологічне переозброєння. Інші зазначають, що інвестиційна безпека визначається можливістю нагромадження ресурсів або капітальних вкладень. За належного його рівня підвищується капіталовіддача функціонування секторів економіки, зростають темпи розширеного відтворення і технологічного переозброєння економіки. З точки зору окремих дослідників, що взагалі виокремлюють поняття «безпека інвестиційних вкладень», розуміється відсутність ризику втрат капіталу (вкладених

коштів і майбутніх доходів). Так, на думку О. Барановського, під інвестиційною безпекою слід розуміти досягнення рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за рубіж, підтримання позитивного національного платіжного балансу.

Однак, на нашу думку, в юридичному значенні поняття національної інвестиційної безпеки, яка входить до складу національної економічної безпеки країни в цілому, полягає у системному запобіганні загрозам критичного дефіциту інвестиційних ресурсів за рахунок створення та державної підтримки відповідного правового інвестиційного порядку, що має забезпечувати функціонування інвестиційного ринку в режимі дотримання принципу свободи інвестиційної діяльності і водночас – реального забезпечення національної економіки інвестиціями в необхідних кількісних та якісних параметрах, для розширеного відтворення конкурентоспроможного суспільного виробництва на інноваційній основі, без застосування механізмів надмірної примусової експлуатації трудових, інтелектуальних, фінансових і природних ресурсів країни та виникнення надмірної залежності від інвестиційної політики недиверсифікованих суб'єктів іноземного інвестування.

Таким чином, інвестиційна складова – це особлива підсистема економічної безпеки, що створює передумови для найкращого використання соціально-економічних відносин у розвитку і науково-технічному відновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність. У дослідженні структури інвестиційної складової ми пропонуємо враховувати: включення інвестиційної складової в систему економічної безпеки України; диференціацію інвестиційної складової за різними рівнями економіки (країна, регіон, галузь, підприємство); властивість синергізму, тобто інвестиційна складова економічної безпеки країни не є простою сукупністю інвестиційних складових економічної безпеки регіонів і підприємств; формування інвестиційної складової під впливом багатьох об'єктивних факторів; виникнення різних ризиків як наслідок відповідних умов.

Інвестиційна безпека країни забезпечується за умов дотримання граничної норми інвестування, що дає змогу відтворювати науково-технічний

та інтелектуальний потенціал; здійснювати розширене відтворення основного капіталу; підтримувати конкурентоспроможність економіки; гарантувати зростання ВВП на рівні завдань соціально-економічного розвитку та міжнародного співробітництва; створювати стратегічні резерви; долати депресивні явища в регіонах країни; зберігати та відновлювати природні ресурси; утримувати на безпечному рівні екологічні параметри.

Виходячи з наведеного виникає необхідність розробки та обґрунтування системи вихідних понять, пов'язаних з господарсько-правовим забезпеченням реалізації інвестиційної політики держави: інвестиційний ринок, інвестиційна політика держави, правова інвестиційна політика держави, законодавча інвестиційна політика держави, механізм формування правової інвестиційної політики держави, правовий інвестиційний порядок.

Слід зазначити, що напрями економічної політики такі як структурно-галузева, амортизаційна, податкова, грошово-кредитна є безпосереднім чином взаємопов'язаними з інвестиційною політикою і обумовлюють одна одну. Більш того, названі напрями економічної політики можуть бути представлені як складна ієрархічна система, в якій виникають власні внутрішні ефекти функціонування.

Для України найближчими цілями інвестиційної політики є збільшення обсягу капіталовкладень для прискореного виходу з економічної кризи. На перспективу в основі інвестиційної політики повинно бути здійснення структурних реформ, перерозподіл інвестицій на користь наукомістких галузей, які визначають науково-технічний прогрес електроніки, машино- і кораблебудування, створення космічної техніки тощо, економічної конверсії виробництва. Важливий напрям інвестиційної політики в Україні – зменшення питомої ваги державних капіталовкладень і збільшення інвестицій підприємствами за рахунок власних коштів, що залежатиме від ступеня роздержавлення і приватизації.

На сучасному етапі інвестиційна сфера України характеризується зниженням активності, дефіцитом фінансових ресурсів, падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, що спричинено значними недоліками під час розроблення та виконання державних цільових програм. Інвестиційна політика повинна бути збалансованою та спрямованою на гармонійне доповнення внутрішніх інвестицій зовнішніми, де визначальним фактором будуть національні інтереси держави, її інноваційний розвиток.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Любімов В. І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки [Електронний ресурс] / Л. І. Любімов // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 5. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=136>.
2. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / В. В. Кудрявцева. – Харків, 2010. – 20 с.
3. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВЦ, 1999. – 464 с.
4. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
5. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39–54.

*Кудрявцева Вікторія Вікторівна – к.ю.н., асистент кафедри господарського права  
Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

О. П. Орлюк

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ В СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

У 2015 році в Сеулі (Республіка Корея) з 19 по 30 жовтня проходила Міжнародна освітня програма «Ідея, винахід, інновації та інтелектуальна власність – Seed Project 2015», під егідою Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO), Всесвітньої асоціації жінок – винахідників і підприємців (World Women Inventors & Entrepreneurs Association, WWIEA) та Корейське агентство з міжнародного співробітництва (Korea International Cooperation Agency, KOICA). Seed Project первинно проводився за ініціативи WIPO та WWIEA, і довів свою успішність та доцільність самої ідеї проведення таких навчальних програм. Водночас приєднання до проекту у поточному році KOICA додало позитивних можливостей для слухачів.

Учасниками Seed Project 2015 стали 17 представників із 6 країн перехідного періоду східноєвропейського, кавказького та азійського регіонів, зокрема Молдови, України, Білорусі, Грузії, Казахстану тощо. Враховуючи наявність WWIEA в якості ініціаторів проекту, склад учасників

проекту складала переважно жінки – представниці національних патентних відомств та інституцій, що входять до національних систем правової охорони інтелектуальної власності, до громадських чи професійних організацій у цій сфері, а також до національних наукових та освітніх закладів.

Метою Seed Project є надання можливості поглибити знання в питаннях процесу творчості, винахідництва, інновацій, захисту винаходів та управління правами інтелектуальної власності. Серед тем, які висвітлювалися у процесі викладання програми, були теми як загального характеру щодо історії, культури, економіки Південної Кореї, так і безпосередньо пов'язані з напрямками ідей та винахідництва, інновацій, інтелектуальної власності. Зокрема, слухачі програми мали можливість ознайомитися з історією індустріального розвитку Кореї та її сучасною історією, ознайомитися з національною культурою та фольклором, з повсякденним життям країни тощо. Нам читали лекції з Креативної економіки і права інтелектуальної власності, з Політики креативних винаходів у Кореї, обговорюючи при цьому політику розвитку креативності через CPS.

В якості лекторів виступали як провідні професори Національного Сеульського університету, Університету іноземних мов Ханкук, Міжнародного інституту навчання інформаційним технологіям, Національного університету Чхун-нам, так і відомі державні діячі Кореї, які багато років впроваджували у національну політику ідеї інноваційного розвитку.

У перші два дні, коли відбувалася презентація даної програми, Євген Сесицький (керівник програм з відділу країн Кавказу, Центральної Азії та Східної Європи Департаменту країн із перехідною та розвинутою економікою ВОІВ) розповідав не лише про успішний досвід ВОІВ у частині проведення даного проекту, але й безпосередньо про роль ВОІВ у розвитку інновацій та ІР систем у країнах з перехідним періодом.

Президент WWIEA місс Хан Мі Йон поділилася досвідом щодо політики розвитку жіночих ресурсів на основі розвитку креативності. І протягом усієї програми пані Президент опікувалася забезпеченням її успішної реалізації, запрошуючи до програми представниць корейського бізнесу, які могли би поділитися власним досвідом використання інноваційних ідей у підприємницькому середовищі. Крім того, була прочитана лекція з політики розвитку жіночих ресурсів. Значна увага була приділена безпосередньо навчаючим методикам, що використовуються



в системі національної політики. Наводилися приклади навчання креативному мисленню в Кореї та методів викладання, технік мислення, програм розвитку креативності та навчання STEAM, розробки планів дій, робилися презентації практик розв'язання креативних проблем тощо.

Окремим блоком йшли питання зі сфери інтелектуальної власності. Зокрема, патентний адвокат з KIM&JANG поділився досвідом розгляду розбіжностей, пов'язаних з інтелектуальною власністю. Директор департаменту експертизи медичних технологій КІРО (національного патентного відомства) розповів про патентну систему Кореї та поділився досвідом роботи відомства. Також ділилися досвідом щодо політики маркетингу старт-апів з інтелектуальної власності.

Патентне відомство Республіки Корея (КІРО) окрім стандартних функцій забезпечує також реєстрації ідей для забезпечення прав інтелектуальної власності, захист ідей для бізнесу та продажу ідей, а також надає безоплатні послуги заявок для студентів та незаможних. Внаслідок такої політики стрімко зростає кількість поданих до Корейського патентного відомства (КІРО) патентних заявок. Якщо у 1948 році їх було подано всього 373, у 1968 р. – 16 488, у 1989 р. – 102 873, то у 2014 р. було подано 434 047 патентних заявок. Серед них 210 292 заявки на отримання патенту на винахід, 9 184 – на корисну модель, 64 345 – на промисловий зразок, 150 226 – на товарні знаки [3].

Певною мірою на користь цього слугує й постійне удосконалення діяльності КІРО. Тим більше, що метою національної патентної системи обрано прискорення розробки технологій шляхом захисту, заохочення, просування та використання винаходів, що сприяє розвитку промисловості. КІРО спільно з відомствами Японії, Китаю, Німеччини, Великобританії, США та Австралії проводить спільний пошук рівня техніки. Експерти спільно проводять патентну експертизу заявок, поданих зазвичай у кожній країні. При цьому результати експертизи порівнюються та обговорюються. Між експертами налагоджений обмін досвідом, аби отримати знання щодо діяльності інших патентних систем. Крім того, п'ять відомств, а саме КІРО, USTPO, ЕПВ (Європа), JPO (Японія) та SIPO (Китай) шляхом спільної роботи з обміну мають намір усунути непотрібне дублювання роботи серед відомств, у той же час підвищуючи ефективність та якість патентної експертизи.

Серед способів ефективного поширення використовуються стажування за кордоном для посадових осіб, які стосуються питань освіти

країни; активні переклади і розповсюдження книг; поширення через освітні програми у ЗМІ; залучення фахівців, проведення майстер-класів тощо.

Ознайомлення з економічними показниками, із показниками діяльності патентного відомства, із станом національної промисловості, торгівлі, науки й освіти тощо дозволяють однозначно зробити висновок про необхідність врахування досвіду Республіки Корея у розбудові національної політики України у сфері інновацій та інтелектуальної власності.

Це має реалізовуватися як на рівні вироблення напрямів національної політики у сфері інтелектуальної власності, освіти, науки, так і на рівні діяльності окремих інституцій, що представляють зазначені сфери, у тому числі – спільної. Зокрема, значною мірою отриманий у проекті досвід набув реалізації у плануванні подальшої роботи Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності НАПрН України, а також ряду університетських кафедр з інтелектуальної власності, у тому числі на юридичному факультеті Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

Також отриманий досвід дозволив дещо інакше оцінити якість охоронних документів, які видаються в Кореї (виходячи з їх судової практики та критеріїв патентоспроможності тощо), й подивитися на досвід України у цій сфері в значно більш позитивному ключі. Вивчення отриманих Кореєю результатів слугує на користь висновку, що можливість реалізувати на рівні вітчизняної державної політики підтримку винахідництва, креативності, інноваційності, як це відбувається в Кореї, дозволить Україні демонструвати значно вищі дані як за національними, так і за міжнародними реєстраціями об'єктів права інтелектуальної власності. Що, у свою чергу, у сукупності з іншими факторами, позитивно вплине на стрімкий розвиток національної економіки.

Представляє істотний інтерес й можливість запросити в Україну ряд проєктів, здійснюваних під егідою WIPO, WWIEA, KOICA, пов'язаних як з освітньою сферою, так і безпосередньо сферою інтелектуальної власності.

Слід також використати корейський досвід щодо ознайомлення з інноваційними досягненнями людства на рівні дітей і школярів. Зокрема, під час програми слухачам дали можливість ознайомитися із досвідом діяльності провідних компаній Кореї (зокрема компаній, що входять до

групи SAMSUNG). Крім того учасникам дали змогу побувати в Національному музеї науки в м. Квачхон, в якому представлено передові розробки науково-технічного потенціалу Кореї, поєднані з політикою державної підтримки й наукових принципів, та які в цілому регулюють повсякденне життя і формують майбутнє нації. До його складу входять головний науковий центр, центр високих технологій, дитячий розважальний центр, центр природної історії та традиційний науковий центр. Поруч знаходяться планетарій, обсерваторія, відкрита виставкова площа, центр екосистеми та комах тощо. Більше 50% виставкових експонатів на Sciencetorium є інтерактивними, що дозволяє відвідувачам отримувати досвід безпосередньо, використовуючи власний розум та уяву. Музей є одним з провідних установ у своєму роді в усьому світі. І після перебування у цьому музеї виникає велике бажання ініціювати впровадження такої ідеї в Україні.

Крім того, однозначно корисним для нас буде висловлення ініціативи щодо проведення в Україні програм під егідою KOICA у сфері навчання викладачів з винахідництва (які нещодавно пройшли в Грузії та Казахстані). Вважаю, що ініціатива з боку України проведення даної програми дозволить підняти це питання у внутрішній державній політиці на значно більш чутний рівень. Крім того, доцільною є також ініціатива щодо можливості брати участь у програмах, присвячених трансферу технологій, розвитку інноваційних структур у Республіці Корея, що проводяться під егідою KOICA.

*Орлюк Олена Павлівна – д.ю.н., проф., член-кореспондент НАПрН України,  
директор НДІ інтелектуальної власності НАПрН України*

О. В. Пічкур

## **ТЕРМІНОЛОГІЧНІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Існуючий в Україні соціальний, правовий та фінансово-економічний стан національного інноваційного (інтелектуального) потенціалу, нажаль, є свідомим прямуюванням до економічної залежності від іноземних постачальників товарної продукції (дуже часто неліквідної у країнах, де її

вироблено). Передача іноземним компаніям унікальної вітчизняної науково-технологічної продукції на кабальних умовах за «примарну винагороду», яка не відповідає її дійсній вартості, неадекватна обсягу вкладеної у неї інтелектуальної праці, призводить до гальмування інноваційного розвитку галузей економіки, до знищення заgonу науковців-трудоарів та сприяє виникненню науковців-притосуванців, що мають лише споживацькі нахили.

За таких умов інтелектуально розвинена Україна швидко перетвориться в колонію (або, у кращому випадку, в протекторат) фінансово сталих іноземних конкурентів. Цьому сприяє і байдужість органів державної влади до відтоку з країни унікальної вітчизняної інноваційної продукції, до втрати інтелектуальних пріоритетів в інноваційній сфері.

Тільки розвиток оплачуваних договірних правовідносини між творцями новачій та споживачами результатів їх розумової праці гарантуватимуть суспільну заінтересованість у використанні українських інтелектуальних інновацій, на які існує реальна потреба держави і суспільства, дозволить визначити дійсне місце творчої інтелігенції у суспільно-економічних відношеннях, реальну вартість національного інноваційного продукту.

На превеликий жаль, в Україні не всі правильно оцінюють владу взаємообумовлених партнерами умов договорів про передачу майнових прав на використання інновацій, важливість забезпечення їх правової охорони не тільки в Україні, але й за її межами, безконтрольний доступ іноземних партнерів до конфіденційної інформації про інноваційний продукт до встановлення їх реальних намірів в науково-технологічному співробітництві.

Будь-який охоронний документ (патент або свідоцтво) на інтелектуальний продукт може принести великий прибуток, але не гарантує його одержання. Все залежить від кваліфікованої побудови програми інноваційного маркетингу, яка складається з таких ланок, як ефективна реклама інтелектуальних новачій, визначення можливих шляхів їх правового захисту, укладення цивільно-правових договорів із заінтересованими суб'єктами інноваційної діяльності на використання цих інновацій (що також можуть бути і конкурентами у виготовленні та реалізації інноваційної продукції), ефективного пошуку «вільного» їх споживача та вільного сегменту ринку щодо їх реалізації.

Успішне вирішення зазначених проблем забезпечить збалансованість патентно-ліцензійних операцій та об'єктивність патентно-кон'юнктурних

досліджень, тобто оцінки патентної та ринкової ситуації щодо інноваційної продукції, виконаної досвідченими фахівцями. Саме таким є цивілізований шлях побудови ринкових відносин у сфері інноваційної діяльності. Іншого до цього часу не визначено.

Орієнтація на ринкові принципи взаємовідносин в інноваційній сфері, розмаїття форм власності, зближення з економікою європейських держав, оскільки кордон Європейського Союзу тісно наблизився до кордонів України, повинні будуватись на ідеології, що викликана зміною правових аспектів щодо результатів інноваційної діяльності, права на які мають охоронятися спеціальним законодавством. Норми цього законодавства повинні відповідати вимогам європейського законодавства, якщо Україна має намір набути в ЄС статусу повноправного інноваційного партнера.

Але слід розуміти, що європейські інвестори, що мають більші економічні важелі, великий досвід маркетингової роботи, особливо в інноваційній сфері, розвинений фаховий інститут патентних повірених (або, інакше кажучи, адвокатів з питань інтелектуальної власності), незаінтересовані у становленні та відродженні такого могутнього конкурента, як Україна, особливо в аграрному секторі та виробництві традиційних для нашої держави продуктів харчування, матеріалів та речовин.

За висновками іноземних фахівців-аналітиків, адаптивна спроможність держави за умов ліквідації власного інноваційного потенціалу дорівнює нулю, тобто навіть найперспективніші пропозиції іноземної науки, найновіші технологічні інновації не знайдуть належного тиражування та застосування на території такої держави, не принесуть очікуваної віддачі іноземним інвесторам (від латинського *investo* – наділяю), що здійснюють довготермінове вкладення капіталу у будь-яку інноваційну справу з метою одержання у подальшому прибутку. Виникає питання, навіщо надавати субсидії для стимулювання економіки держави, в якій знищено власний інноваційний потенціал і власне інноваційне виробництво, надавати інвестиції (грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності) для технологічного оновлення її підприємств? Така «технологічна інноваційна політика» в рамках «невідновлюваного виробництва» не гарантує повернення наданих кредитів, тому не варто очікувати одержання прибутку від вкладення інвестицій у переобладнання такого виробництва.

Знищити власне виробництво, поставивши його на межу банкрутства дуже легко, для відновлення будуть потрібні роки. Знищити доведений до розпачу фінансовими скрутами науковий, науково-технологічний та інноваційний потенціал України ще легше, позбавивши його можливості створювати та реалізовувати інноваційну продукцію. Наслідки від наведеного можуть бути ще більш лихими або навіть незворотніми.

Враховуючи викладене, на період генези національної інноваційної політики слід орієнтуватися на застосування класичних інноваційних постулатів.

Насамперед, потрібно внести чіткість у визначення дефініцій, які тісно пов'язані з інноваційною діяльністю, зокрема таких, як «інноваційний процес», «новація», «нововведення», які дуже часто застосовуються неправильно.

Терміни «нововведення» та «інноваційний процес» уперше були запроваджені Й. Шумпетером. У роботі «Теорія економічного розвитку» (1912 рік) він застосував термінологічне визначення «*нові комбінації*», тобто відновлення, що виходять за рамки рівня простого виробництва, під яким розумілися зміни в розвитку виробництва і ринку. Ним виділялося п'ять змін, а саме: використання нової техніки, нових технологічних процесів, нового ринкового забезпечення виробництва; упровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміна в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення; поява нових ринків збуту.

Слід зазначити, що під поняттям «*нововведення*» дуже часто некоректно об'єднують «усе нове» – ідею, діяльність, речовий результат. Але поряд з цим поняттям в джерелах інформації досить широко застосовується також термін «*новація*», близький за фонетикою до англійського синонімічного поняття «*innovation*» – *інновація*. Відтінки його тлумачення, що зустрічаються на практиці, варто віднести до розходжень у розумінні цих понять, а не шукати розходження між змістовним навантаженням загальноновживаних термінів «нововведення», «новація» та «інновація». Останній термін застосовувати на практиці та у законотворчій діяльності навіть доцільніше, оскільки інше взаємопов'язане з ним поняття – «*інноваційний процес*» – у перекладній літературі не видозмінює свого первісного англійського звучання.

Дослідження всього інноваційного процесу, аж до комерційного використання науково-технологічної новації як об'єкта управління, є акту-

альним, оскільки і в теорії і на практиці сфера наукових, експериментальних досліджень, проектних, конструкторських та експериментально-випробних робіт, а також сфера реалізації науково-технологічних та інноваційних проектів розглядаються переважно як суміжні, не відособлені одна від однієї підсистеми управління. Тим часом ринкова економіка у розвинених державах пред'являє жорсткі вимоги до ефективності результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень з позицій комерційного успіху в сфері кінцевого їх споживання. Будь-яка технологія у своїй основі містить матеріальні носії у вигляді об'єктів техніки, нових матеріалів і речовин, хімічних і біологічних препаратів, пристроїв, механізмів, насіння нових видів рослин та відтворювальний матеріал нових видів тварин, а також нематеріальні активи у вигляді об'єктів права інтелектуальної власності. В умовах ринкової економіки кожний новий технологічний елемент, їх блоки і системи є інноваційним товаром, що може обернутися у відповідних організаційно-економічних структурах ринку. Отже, для того, щоб запровадити ту або іншу нову технологію, необхідно набути всю сукупність її матеріальних компонентів (складових технологій) і оживити її (тобто забезпечити реалізацію технології на практиці) кваліфікованою творчою працею людей. Звідси випливає, що однією з умов застосування нової технології є наявність реального ринкового середовища, яке може сприйняти нові пропозиції. Проте, новітні технології можуть виконати роль найважливішого чинника перетворення виробництва на якісно новій основі тільки тоді, коли в них будуть втілені найважливіші досягнення сучасної наукової думки. Водночас, ці досягнення повинні мати сукупність особливих властивостей: системність, необхідні перетворюючі властивості, екологічну безпеку, безвідходність, гарне стикування з існуючими техніко-технологічними системами, низьку енерго- та матеріалоемність тощо.

Основними завданнями в стратегічному управлінні сучасними інноваційними процесами створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності мають стати такі позиції:

- систематизація та аналіз використання інтелектуального інноваційного продукту;
- виявлення надлишкової та суспільнонеобхідної інноваційної продукції;
- визначення форм і методів її правової охорони та вартісної оцінки;
- визначення домінуючої інноваційної продукції;

- визначення найефективніших шляхів її правової охорони та забезпечення правильного застосування;
- комерціалізація відносин щодо передачі інноваційної продукції у використанні заінтересованим особам;
- вчинення ефективних дій щодо припинення порушень виключних майнових та особистих немайнових прав на інноваційний продукт.

Для правильного розуміння цивілізованих відносин у сфері інноваційної діяльності, варто виділити основні чинники, що визначають сучасну стратегію управління цими відносинами. Насамперед це маркетингова стратегія, визначення необхідних для суспільства обсягів виробництва інноваційних товарів, що містять різні об'єкти права інтелектуальної власності, наявності та ємності ринків збуту інноваційної продукції (існуючого і потенційного), наявності або відсутності конкурентів, галузі діяльності суб'єкта господарювання, пов'язанного із створенням та використанням цієї продукції.

Слід розуміти, що результати інтелектуальної діяльності як інноваційний продукт, що має нематеріальний характер, виступають носіями інформації, нових знань, визначених суб'єктом інноваційної діяльності. Це нові рішення технічних завдань (винаходи, корисні моделі, промислові зразки) або відомості про продуцента (знак для товарів і послуг, фірмове найменування), про місце виробництва або походження товару (географічне зазначення місця походження товару) тощо. Сама по собі інформація про інноваційний продукт має нематеріальний характер і лише будучи втіленою в об'єктивовану форму, у технічну документацію, текст, графічний знак, символ тощо може бути включена в науково-технологічний або комерційний господарський оборот вже як інноваційна продукція, що має споживну вартість, реального споживача та спрямована на задоволення реально існуючих потреб.

Слід правильно застосовувати такі поняття, як:

- *інноваційна продукція* (від латинського *productio, produco* – виробляю), тобто сукупність результатів інтелектуальної діяльності, цілеспрямовано одержаних за певний період часу, щодо яких чітко визначені їх реальна ринкова вартість, реальні сфери застосування та реальні споживачі;
- *інноваційний продукт* (від латинського *productus* – вироблений) – результат певної людської розумової праці;
- *інноваційний товар* – результат розумової та виробничої діяльності, що задовольняє певну потребу держави і суспільства та вироблений



із застосуванням певної інноваційної продукції та призначений для обміну на ринку через купівлю – продаж.

Саме тому, що відбувається плутанина у зазначених дефініціях при формуванні відповідного законодавства, й виникли критичні зауваження до законопроекту з питань регулювання діяльності у сфері трансферу технологій.

Інноваційному (тобто інтелектуальному) продукту притаманні певні особливі властивості, насамперед його невідчужуваність і невідтворюваність. Наприклад, інноваційний продукт є так само відчужуваним, як і будь-які речові продукти праці. У той же час у разі реалізації знакової інформації про цей продукт його відчуженості не відбувається: і виробник, і споживач мають один і той же інноваційний продукт. Інформація про нього нібито переходить з індивідуального користування в суспільне. Реалізувавши свою ідею, автор дійсно залишає всю передану у користування інформацію у своїй пам'яті. Інформація залишається і у продавця, і у покупця. Проте суспільне функціонування цього інноваційного продукту, як і будь-якого іншого, забезпечується заздалегідь обумовленими сторонами правилами. Порушення цих правил веде до втрати економічних переваг, що мали місце у разі їх придбання, тобто, хоча автор інноваційного продукту має при собі цю інформацію, у разі її «повного» продажу разом з усіма правами щодо її використання не має можливості повторно реалізувати цю інформацію. Право, таким чином, виступає як засіб відчуження зазначеного продукту. Невідчужений цей продукт лише в тому разі, коли автор використовує його для створення інших ідей, тобто у разі відтворення інформації, а саме відчужуваної форми інноваційного продукту (але тільки за умови передачі всіх без винятку прав на нього). Інновації проходять повний цикл становлення до конкретного, нерідко адекватного, продукту і з успіхом реалізуються не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринках. Питання не стільки в невідтворюваності ідей як таких, скільки в економічній доцільності їх відтворюваності. Це, зокрема, впливає з тверджень, що повторно заявляти винахід марно, що знання, приміром, законів збереження енергії, законів механіки, оптики всіма веде до втрати цими законами комерційної цінності. Подібні твердження дещо перебільшують ситуацію. В усьому світі існує ціла система виробництва повторних винаходів із застосуванням відомих теоретичних обґрунтувань. Дійсно, виготовлення будь-якого виду інноваційної інформації потребує значних

витрат один раз. Тиражування і поширення її коштують у багато разів дешевше. Але відносно першої групи товарів, що містять інноваційний продукт, це цілком не правильно. Наприклад, об'єкти атомної енергетики, атомна зброя, створювалася і створюється самостійно силами науково-виробничих підрозділів у різних країнах у більшості випадків аналогічними шляхами. Ідентичні ідеї приходять у голову різним людям і в різних місцях. Вони проходять повний цикл становлення до конкретного, нерідко адекватного продукту і з успіхом реалізуються не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринку. До речі, може бути і інша ситуація, наприклад, можливе застосування зубної пасти як загально відомої речовини у вигляді абразивного матеріалу для шліфування ювелірних виробів, що є її використанням за новим призначенням. Питання не стільки в невідтворюваності ідей як таких, скільки в економічній доцільності їх відтворення. З усіх видів іноваційних продуктів невідтворюваною є тільки людська свідомість. Вона завжди індивідуальна, унікальна. Інші об'єкти інтелектуального виробництва в більшості випадків піддаються досить легко копіюванню і тиражуванню. Що стосується результатів інтелектуальної діяльності, то їх відтворення просто економічно доцільне і необхідне через те, що суспільна цінність інноваційної образної інформації, втіленої в інноваційний продукт її автором, не збільшується внаслідок появи великої кількості її копій. А її поширення необхідне для максимального забезпечення потреби у них держави і суспільства.

З наведеного випливає ще одна досить важлива особливість інноваційного продукту. Її можна назвати «ефектом суспільної цінності, що змінюється з часом», який полягає у тому, що цінність «речового» продукту цілком опредмечується в його матеріальній сутності, вона невідокремлюється від нього, і споживання цієї цінності означає зміну в її фізичному існуванні, зменшенні цінності. У той же час суспільна цінність інноваційних продуктів в процесі їх споживання великим числом споживачів не тільки не знижується, а, як правило, із поширенням інформації про них, зростає, у той час як їх фізична сутність абсолютно не змінюється.

Результати інноваційної діяльності, як і інші продукти людської праці, мають ознаки їх вартісної оцінки. Проблема визначення вартості інноваційного продукту дотепер не має однозначного рішення, оскільки цей продукт як продукт інтелекту подано ідеальною субстанцією, а не

його матеріальним втіленням, то і витрати праці на створення ідеальної субстанції не можуть бути визначені в ній самій. Вартість (ціна) інноваційної продукції, що містить результати інтелектуальної праці, не може бути визначена у рамках трудової теорії вартості, тому що в ній не може опредмечуватися праця, пов'язана зі створенням такої продукції. Практично загальноновизнаною стала думка, що споживна вартість інноваційної продукції – це спроможність приносити додатковий прибуток завдяки втіленим у неї новим знанням про те, як більш ефективно задовольнити запити споживачів. Тільки нові технологічні та організаційні рішення, які вміщують інноваційний продукт, дозволяють випустити якісно новий товар для гарантованого споживання. Освоєння нового невідомого раніше інноваційного продукту справа ризикована. Світова практика свідчить, що лише 15–20 відсотків технологічних рішень та результатів наукових досліджень, які є предметом винаходу, втілюються в товар, що приносить комерційний успіх. Окремо узятий результат інноваційної діяльності різними шляхами може обмінюватися невизначену кількість разів до його повного морального старіння і зносу. Один і той же предмет речової власності, ту саму кількість грошей, робочої сили можна обміняти лише один раз. Реалізація суспільного продукту в інноваційній економіці на протигагу класичній міновій – лише перефраз реалізації іноваційного продукту. Так, наприклад, складання і продаж сучасної комп'ютерної, аудіо-, відеотехніки країнами Південно-Східної Азії – це кінцева реалізація тих інтелектуальних кредитів, що вони одержують від США, Японії, економічно розвинених країн Європи – постачальників інноваційної продукції. Фактична ціна товару, виготовленого в результаті застосування такої продукції, визначається, зокрема, бажанням та можливістю споживача цього товару заплатити за нього певну суму. Володілець інноваційного продукту, втіленого в зпазначений товар, намагається закласти у методику визначення його ціни будь-які критерії, пов'язані з витратами на його створення та забезпеченням захисту прав на нього. Тільки у процесі визначення умов договорів на передачу у користування такої інноваційної продукції вирішується питання розміру справедливої ринкової ціни за неї, критеріями для визначення ціни на яку можуть бути витрати на її створення, обумовлена сторонами ціна її придбання, її балансова вартість, прибутковість, економічний ефект, ціна аналогічної продукції, ринкова оцінка, капіталізація прибутку тощо.

В оціночній діяльності щодо такого продукту як нематеріального акти- ву варто враховувати міжнародні та європейські стандарти оцінки, прийня- ті у 2000 році і пізніше, зокрема МСО-2000 та ЄСО-2000, що, порівняно з колишніми їх публікаціями, містять істотні зміни, в основному пов'язані із змінами та доповненнями, що внесені до Міжнародних стандартів фінан- сової звітності (МСФЗ), які, своєю чергою, погоджені з Міжнародною ор- ганізацією, що поєднує Комісії з цінних паперів (МОКЦП), тобто стосують- ся і деякої стандартизації інвестиційної та інноваційної діяльності.

Українські нормативні документи, що стосуються сфери оціночної діяльності, при їх детальному аналізі виявляються більшою чи меншою мірою не відповідними європейським та міжнародним стандартам.

Насамперед мають існувати соціальні, політичні та економічні ас- пекти, що у змозі забезпечити загальноприйняті процедури оцінки май- нових прав на інноваційний продукт та примусити суспільство дотри- муватись цих прав. По-друге, інтелектуалізація економіки, заснована на знаннях, характеризується гігантським зростанням вартості прав інте- лектуальної власності. У зв'язку з цим з'явилося таке більш широке поняття, як інтелектуальний капітал, що враховує широке коло індиві- дуальних і колективних носіїв знань і умінь. У бухгалтерському обліку інтелектуальні складові майнових прав на інноваційний продукт після спеціальної процедури визнання їх економічної ефективності, одержують статус нематеріальних активів. При цьому враховується, що результати інтелектуальної діяльності (нематеріальні активи) не мають цінності у відриві від оцінки організації, якій належать права на результати, що оцінюються. Під поняттям «організація» міжнародні стандарти оцінки розуміють фірму, локалізований бізнес, але не виробниче підприємство як таке, оскільки вартість підприємства в Україні фактично ототожню- ється з вартістю нерухомості.

Запровадження міжнародних форм фінансової звітності дозволять не тільки констатувати стан конкретного суб'єкта господарювання, але й на підставі вартісної оцінки його інноваційної продукції прогнозувати його економічне зростання.

Нематеріальні інноваційні активи фактично є складним продуктом, який неможливо розглядати тільки з бухгалтерських або навіть еконо- мічних позицій, за ними існують певні носії технологій, які можуть або забезпечити достатки будь-якої фірми, або призвести її в результаті не- прудуманих дій до краху.

Для визначення правових аспектів щодо інноваційної продукції під час її постановки на облік та експертної оцінки необхідно здійснити такі роботи:

- провести інвентаризацію та ідентифікацію об'єктів права інтелектуальної власності, яка полягає у перевірці наявності договорів на їх створення, а також на передачу майнових прав на них, їх аналіз (тобто встановлення чи відповідає об'єкт, що аналізується, формулі і/або опису об'єкта інтелектуальної власності згідно з охоронним документом на нього, встановлення строку його морального та фізичного старіння, амортизації та зносу тощо, встановлення факту його використання у виробничій або комерційній діяльності;

- проаналізувати чинність охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності, який передбачає встановлення статусу, виду та режимності охоронних документів, строку їх дії, строку (своєчасності) сплати мита за підтримку їх чинності, території, на яку розповсюджуються права на них, визначення патентної чистоти та технологічного рівня цих об'єктів (відповідно до вимог ДСТУ 3575–97 «Патентні дослідження» та ДСТУ 3574–97 «Патентний формуляр»);

- проаналізувати документи, що засвідчують право на використання об'єкта права інтелектуальної власності, який полягає у визначенні правонаступництва організації на подані заявки та охоронні документи на цей об'єкт, перевірці правильності укладення договорів про набуття або про часткову чи повну передачу прав на нього, наявності та встановлення виду укладених договорів, правильності їх укладення, наявності відповідних рішень, нормативних та законодавчих актів, що спростовують чинність прав на цей об'єкт;

- у разі потреби провести експертизу договорів про передачу майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності, заснованих документів, до яких входять як частка статутного фонду нематеріальні активи у вигляді прав на ці об'єкти тощо;

- проаналізувати документи бухгалтерської звітності, який полягає у перевірці правильності обліку нематеріальних активів у вигляді прав на зазначені об'єкти та звітності щодо нього, здійснення витрат, пов'язаних із забезпеченням правової охорони цих об'єктів, перерахуванням коштів за використання цих об'єктів тощо;

- проаналізувати фактичну вартість об'єктів права інтелектуальної власності, що передбачає встановлення порядку та методик розрахунків та нормативних документів, які використані під час здійснення оцінки

цієї вартості, порівняння фактичної вартості об'єктів з вартістю аналогічної продукції, що склалась на ринку, перевірка правильності оцінки частки або всіх майнових прав;

– проаналізувати виконання умов договорів на передачу майнових прав на зазначені об'єкти;

– визначити, у разі необхідності, правильність встановлення адміністративних, цивільних та кримінальних порушень щодо прав на зазначені об'єкти, порядок подання позовів та розгляду справ про порушення права інтелектуальної власності.

Перелічені роботи потрібно розпочинати з аналізу існуючої нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку об'єктів права інтелектуальної власності. Інвентаризацію нематеріальних активів здійснюють згідно із статтею 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. На підставі зазначеного закону наказами Міністерства фінансів України від 11.08.1994 р. № 69 та від 30.10.1998 р. № 90 затверджені інструкції з інвентаризації основних засобів та нематеріальних активів, інших товарно-матеріальних цінностей, а також наказом Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64 – інструкція щодо основних засобів та інших необоротних активів.

З викладеного можна зробити висновок, що інноваційна діяльність є вкладенням інтелектуальних інвестицій у створення і використання нових технологій та їх складових частин, виробництво та реалізації інноваційних товарів. Тобто така діяльність фактично є різновидом інвестиційної діяльності. Враховуючи наведене, термін «інновація» можна вважати скороченим вираженням «інтелектуальна інвестиція у новацію (або нововведення)», тому що дійсно реальним вкладом в інноваційний продукт є результат роботи мозку, інтелектуальні витрати на його створення шляхом застосування унікальних індивідуальних теоретичних і практичних фахових знань певного субекта інтелектуальної діяльності, хоча на практиці частіше застосовується первісне тлумачення поняття «інновація» у розумінні «нововведення».

Узагальнюючи викладене однозначно можна стверджувати, що у будь-якому разі результатом інноваційної діяльності виступатиме продукт роботи людського мозку, тобто інтелектуальний продукт.

*Пічкур Олександр Валентинович – провідний науковий співробітник,  
НДІ інтелектуальної власності НАПрН України*

## О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Инновационная деятельность представляет собой весьма нетрадиционный для правового регулирования объект. Правовое обеспечение инновационной деятельности требует учета того факта, что субъект инновационной деятельности, как правило, не закреплен за этой сферой на постоянной основе. Единственным исключением можно считать участников выполнения инновационных проектов, зарегистрированных официально. Однако, период такого закрепления, как правило, не велик и, кроме того, объем произведенной в рамках инновационного проекта инновационной продукции вряд ли составляет более чем доли процента общего объема произведенной в Украине инновационной продукции. При этом необходимо учитывать сложность и сетевой характер производства инновационной продукции, жизненный цикл, которой включает и научно-техническую, и проектно-конструкторскую, и экономическую, и производственную деятельность. Целесообразно рассматривать каждую стадию жизненного цикла инноваций, как составляющую инновационной деятельности в целом, и каждого субъекта, выполняющего определенные задачи на любой из стадий жизненного цикла инноваций, с точки зрения его взаимозависимости с другими участниками инновационной деятельности. *Первым заблуждением при формировании законодательства инновационного цикла в Украине является мнение, что инновационную деятельность, как объект правовых отношений можно расчленить на отдельные компоненты, каждая из которых рассматривается как независимый объект правового регулирования.*

Формирование эффективного и динамично развивающегося инновационного сектора современной экономики, прежде всего, предполагает обеспечение оптимального соотношения частных и публичных интересов тех, кто занимается инновационной деятельностью, и тех, кто ответственен на уровне государственной власти за формирование нормативно-правовой поддержки перехода экономики на инновационный путь развития. В тоже время, приходится констатировать, отсутствие в нормах

отечественного законодательства и соответствующей правоприменительной практики отсутствуют эффективные механизмы обеспечения гармонии в соотношении частных и публичных интересов, касающихся инновационного развития экономики Украины. Конечно, у этой проблемы нет простого и однозначного решения, однако отсутствие указанной гармонизации не позволяет достаточно четко определить сферы ответственности за инновационное развитие между сферой частного предпринимательства и государственного управления.

Сфера частноправовых отношений в отечественном законодательстве инновационного цикла ограничивается, как правило, только нормами коммерческой отрасли права, в то время, как такие отрасли права, как гражданское, трудовое, земельное практически не находят своего отражения в этой сфере законодательства. Публично-правовые отношения в инновационном законодательстве должны бы базироваться не только на реализации норм конституционного и административного права, как это имеет место в действующем инновационном законодательстве, но и важную роль могли бы здесь играть и реализация норм финансового и гражданско-процессуального права.

*Сказанное выше свидетельствует о том, что исходные предпосылки формирования инновационного законодательства не учитывают важных отраслевых норм права, что, конечно же усложняет реализацию курса на инновационное развитие отечественной экономики. Хотя, в реальной международной практике абсолютная грань между публично-правовой и частноправовой сферами фактически отсутствует, однако, для Украины, все-таки, существуют дополнительные сложности правового совмещения частных и общественных интересов, связанные с тем, что базой отечественной правовой системы является правовая система СССР, где частноправовые аспекты регулирования ни трудовых, ни коммерческих отношений фактически не рассматривались. В современном законодательстве Украины этот изъян в определенной степени устранен. Но при этом, не всегда учитывается целесообразность гармонизации частноправовых и публично-правовых норм. Например, цикл законов Украины, посвященных охране интеллектуальной собственности, позиционируется у нас как относящийся исключительно к сфере частного права. Этот факт существенно, если и не препятствует, то, во всяком случае, не способствует реальному использованию результатов научно-технической и инновационной деятельности в производственном секторе экономики Украины.*



В правовых системах большинства высокоразвитых государств значительное внимание уделяется роли государства в стимулировании потребления интеллектуального продукта в разных секторах национальной экономики. Эта роль состоит, как правило, в снижении административными методами барьеров вхождения инноваций в отраслевые рынки. Для этого необходима как прямая финансовая поддержка диффузии инновационных технологий, так и всемерное поощрение потребления инновационной продукции. Здесь невозможно обойтись без развития именно публично-правовой сферы поддержки инновационной деятельности. К этой сфере правовых отношений относится, в частности, законодательство, касающееся поддержки малого и среднего предпринимательства. В то же время, хотя на политическом уровне декларируется необходимость предоставления более широких возможностей для развития МСП, предлагаемые правовые нормы позволяют говорить лишь о поощрении низко продуктивного малого предпринимательства, что усугубляется недостаточным вниманием со стороны государства к расширению крупного бизнеса, ориентированного на производство товаров с высокой долей добавленной стоимости. *Заблуждением здесь является мнение о том, что стимулирование МСП, само по себе, будет позитивно влиять на интенсификацию инновационной деятельности.* На самом деле, преобладающие в Украине правовые подходы к стимулированию МСП могут существенно ухудшить условия для инновационной деятельности.

Интенсификация инновационной деятельности базируется на формировании специфической рыночной инфраструктуры, основой которой появление такие элементов корпоратизации субъектов рынка, как кластеры и технологические платформы. *К сожалению, в Украине имеет место явная метафоричность попыток введения в правовой оборот соответствующих терминов.* Эта метафоричность связана с недопониманием рыночной роли этих элементов и, соответственно, их субъектно-объектных отношений. Задачей любого *кластера* является приобретение дополнительной конкурентной компетенции по выпуску конкретного вида продукции. В связи с этим возникает задача публично-правового регулирования отношений между предприятиями, участвующими в выпуске этой продукции. Появление и функционирование таких кластеров, по большому счету, определяется именно наличием этой базовой конечной продукцией, имеющей достаточный спрос

на рынке. В проектах правового закрепления понятия кластера *данная корпоративная структура рассматривается как созданная преимущественно административным методом без учета характера базовой рыночной продукции, которая является стержнем формирования любого кластера.*

Что касается рыночной сущности *технологических платформ*, то здесь основой является стержневое предприятие, которое озабочено проблемой диверсификации своей продукции и поиском новых отраслевых или территориальных рынков. В определениях технологических платформ, которые появляются в проектах некоторых отечественных нормативных актов, их содержание базируется на определениях, которые были даны в рамочных программах ЕС по исследованиям (РП-6 и РП-7). Реализация таких технологических платформ требует как минимум 10 лет подготовительной работы и поэтому в программе Горизонт-2020 о них уже не говорят.

*Соловьев Вячеслав Павлович – зам. директора Института исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г. М. Доброва НАН Украины*

Л. С. Шевченко

## **ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ**

В економіці України домінує ресурсна модель без високотехнологічного виробництва. Вчені відзначають «інноваційний застій» та «інноваційну паузу». Мають місце численні проблеми розвитку національної інноваційної системи.

По-перше, нинішня економіка України має риси економіки воєнного часу. Національні ресурси України значною мірою переорієнтовано на забезпечення воєнних потреб, а особлива увага в інноваційній сфері приділяється оборонно-промислового комплексу (ОПК). Світова практика свідчить, що в разі не проведення щорічної заміни 4–5% існуючого парку озброєнь збройні сили поступово деградуєть. Тому в 2015 р. в Україні на сектор безпеки буде спрямовано майже 80 млрд грн, або

приблизно 16% загальних витрат бюджету України і близько 5% ВВП України [1; 2]. Тим часом ОПК має значні проблеми з організації інноваційної діяльності. Серед них: 1) постійне скорочення фінансування інфраструктури та науково-дослідних робіт у галузі; 2) зростаюче технологічне відставання галузі від провідних країн світу: фізичне зношення основних фондів ОПК становить понад 70%; коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів дуже низький і не перевищує 2,5% на рік; 3) невдале багаторазове реформування органів управління ОПК [3].

По-друге, організації «цивільної» наукової сфери недостатньо взаємодіють між собою. Зберігається протиставлення ВНЗ і науково-дослідницьких академічних установ. Представники університетської науки стверджують, що нинішні університети є майже замкненою системою і можуть забезпечувати повний цикл створення інновації. Натомість багато працівників НДІ та академічної науки категорично не згодні з роллю ВНЗ як центрів інноваційного розвитку. Головне призначення останніх вони вбачають у підготовці фахівців. Відсутня й зацікавленість бізнесу у підтримці науково-дослідних робіт, що виконуються університетськими вченими, та реалізації їх результатів у підприємницькій діяльності.

По-третє, має місце невизначеність юридичного статусу інноваційно-активних та інноваційних підприємств. У методологічних положеннях зі статистики інноваційної діяльності, виданих Державною службою статистики України, записано: «Інноваційно-активне підприємство – підприємство, що в період обстеження займалося діяльністю, пов'язаною зі створенням інновацій, незалежно від того, чи привела така діяльність до реального впровадження інновацій». А «інноваційне підприємство (організація) – юридична особа, що впроваджувала будь-яку інновацію за визначений період часу» [4]. Однак у ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» законодавець визначив поняття «інноваційне підприємство» по-іншому: «Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг». У статті 16 цього ж Закону занотовано: «Інноваційним підприємством визнається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його про-

дукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція» [5]. Але Законом не передбачено реєстрацію інноваційних підприємств. Тобто статус інноваційного для підприємства є «плаваючим»: який-небудь період часу підприємство може мати цей статус (якщо понад 70% обсягу його продукції є інноваційною), а який-небудь період часу може і не мати [6]. Такий статус надається Державною фіскальною службою України на підставі даних, що надходять від суб'єктів інноваційної діяльності.

На жаль, статистики інноваційних підприємств в Україні немає. Можна лише констатувати низький рівень інноваційної активності підприємств. За даними Державної служби статистики України, у 2014 р. в промисловості України було 1609 інноваційно активних підприємств (16,1% обстежених промислових підприємств). Ними впроваджено 614 нових технологічних процесів, освоєно виробництво 3661 інноваційних видів продукції. Проте питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції постійно знижується і в 2014 р. склала всього 2,5%. Значна кількість підприємств реалізовувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства.

По-четверте, недостатньо розробленими є механізми функціонування спеціалізованих інноваційних організацій та установ інноваційної інфраструктури. Дослідники звертають увагу на брак законодавчого забезпечення діяльності технополісів; відсутність механізмів залучення недержавних коштів на інноваційний розвиток; не розробленість інфраструктури страхування інноваційної діяльності. Як результат – пропонується створення нових інфраструктурних інститутів, таких як спеціальні компанії з управління інтелектуальними активами або інноваційний провайдинг, які теж не мають достатнього організаційно-правового підкріплення.

По-п'яте, фінансування інноваційної діяльності має значні вади. За даними Державної служби статистики України, фінансування інноваційної діяльності в країні відбувається переважно за рахунок власних коштів підприємств (72,9%), частка державного фінансування – усього 0,25%; частка іноземних інвесторів ледь перевищує 13%. Як результат – навіть великі компанії не можуть профінансувати весь інноваційний цикл і шукають партнерів по коопераційних зв'язках та створюють інноваційні альянси з інноваційними компаніями, науково-дослідними установами або університетами. Роль банківських, комерційних і бюджетних креди-

тів невелика. Банки не хочуть брати на себе ризики, притаманні інноваційній сфері, орієнтуючись на короткострокове кредитування клієнтів. Крім того, висока частка запозичених коштів робить підприємство вразливим до кон'юнктури фінансового сектору і зовнішньої кон'юнктури.

Натомість у зарубіжних країнах активно використовуються: зовнішні запозичення, міжнародні кредити; кошти інноваційних фондів, технопарків, технополісів; інвестиційні ресурси інвестиційних компаній-резидентів, у тому числі пайових інвестиційних фондів; інвестиційні ресурси страхових компаній-резидентів; бюджетні і цільові кредити; податковий кредит; фінансовий лізинг; венчурне фінансування (із спеціально створеного венчурного інноваційного фонду у формі некомерційної організації за участю державного капіталу) та інші джерела фінансування.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. «Убитая» промышленность и расходы на войну: названы главные угрозы для экономики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/economics/ubitaya-promyshlennost-i-rashody-na-voynu-nazvany-glavnye-ugrozy-dlya-ekonomiki-ukrainy-621109.html>.
2. Украина рекордными темпами теряет инвестиции (Официальный доклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-rekordnymi-tempami-teryayet-investicii-oficialnyy-doklad-621047.html>.
3. Волович О. Український ОПК в умовах «гібридної війни» з Росією [Електронний ресурс] / О. Волович. – Режим доступа: <http://bintel.com.ua/uk/article/opk1>.
4. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ukrstat.gov.ua/metod\\_polog/metod\\_doc/2013/03/metod.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/03/metod.zip).
5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002р №40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
6. Бірюков О. В. Інноваційні та інноваційно-активні підприємства: спільні та відмінні ознаки [Електронний ресурс] // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25 (II). – С. 169–176 // Режим доступа: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/estepi\\_2013\\_25\(2\)\\_21.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/estepi_2013_25(2)_21.pdf).

*Шевченко Людмила Степанівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної теорії Національного юридичного університету*

*ім. Ярослава Мудрого*

# II

## **Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні та реформування системи освіти і науки**

Ю. Є. Атаманова

### **ПУБЛІЧНА ОФЕРТА ЯК ЕЛЕМЕНТ УКЛАДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПРАВОЧИНІВ**

Ринок електронної комерції об'єктивно сформувався наприкінці минулого століття і становить сьогодні одну з найбільш динамічних сфер господарювання. Виникнення і поширення електронної комерції призвели до необхідності вирішення комплексу питань щодо вимог, які висуваються до досягнених у віртуальній інформаційній мережі із використанням технічних засобів комунікації домовленостей між суб'єктами права, та надання юридичної сили таким домовленостям.

Попереднє правове регулювання електронної комерції, що ґрунтувалося, переважно, на застосуванні цивільно-правового методу, сприяло активізації торговельного обороту в мережі Інтернет, проте носило радше характер загального, заснованого насамперед на закріпленому у ст. 3 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) принципі свободи договору. Подальший розвиток електронної комерції вимагав окремого регулювання, що відображало б специфіку цих відносин. Перехід на якісно новий рівень функціонування ринку електронної комерції пов'язаний прийняттям 3 вересня 2015 року Закону України «Про електронну комерцію» № 675-VIII (далі – Закон).

Так зазначеним законом передбачено, що електронні правочини вчиняються на основі відповідних пропозицій (оферт). Відповідно до ст. 641 ЦК України пропозицію укласти договір (оферту) може зробити кожна із сторін майбутнього договору. Пропозиція укласти договір має містити істотні умови договору і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття. Реклама або інші пропозиції, адресовані невизначеному колу осіб, є запрошенням робити про-

позиції укласти договір, якщо інше не вказано у рекламі або інших пропозиціях. Пропозиція укласти договір може бути відкликана до моменту або в момент її одержання адресатом. Пропозиція укласти договір, одержана адресатом, не може бути відкликана протягом строку для відповіді, якщо інше не вказане у пропозиції або не впливає з її суті чи обставин, за яких вона була зроблена.

Інформування потенційних покупців (замовників, споживачів) у електронній комерції щодо товарів, робіт, послуг здійснюється шляхом надсилання комерційних електронних повідомлень та повинно відповідати вимогам Закону України «Про рекламу».

Визначення комерційного електронного повідомлення закріплено у п. 10 ч. 1 ст. 3 Закону як електронне повідомлення у будь-якій формі, метою якого є пряме чи опосередковане просування товарів, робіт чи послуг або ділової репутації особи, яка провадить господарську або незалежну професійну діяльність. До комерційного електронного повідомлення не належить: інформація, що надає прямий доступ до діяльності особи, доменне ім'я або адреса електронної пошти; повідомлення про товари, роботи чи послуги або ділову репутацію особи, розміщене не з метою їх просування.

Як зазначає Директива 2000/31/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») від 8 червня 2000 року (далі – Директива про електронну комерцію), комерційні повідомлення важливі для фінансування інформаційних послуг та для розвитку широкого спектру нових безкоштовних послуг; в інтересах захисту споживача та справедливої торгівлі комерційні повідомлення, включаючи повідомлення про знижки, рекламні пропозиції та рекламні змагання чи ігри, повинні задовольняти ряд прозорих умов.

Такі вимоги відтепер передбачені ч. 4 ст. 10 Закону:

– комерційне електронне повідомлення має чітко ідентифікуватися як таке;

– особа, від імені якої надсилається комерційне електронне повідомлення, зобов'язана забезпечити прямий, простий доступ осіб, яким воно адресовано, до відомостей, визначених статтею 7 цього Закону, а саме: продавець (виконавець, постачальник) товарів, робіт, послуг в електронній комерції під час своєї діяльності та у разі поширення комерційного

електронного повідомлення зобов'язаний забезпечити прямий, простий, стабільний доступ інших учасників відносин у сфері електронної комерції до такої інформації: а) повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи-підприємця; б) місцезнаходження юридичної особи або місце реєстрації та місце фактичного проживання фізичної особи-підприємця; в) адреса електронної пошти та/або адреса інтернет-магазину; г) ідентифікаційний код для юридичної особи або реєстраційний номер облікової картки платника податків для фізичної особи-підприємця, або серія та номер паспорта для фізичної особи-підприємця, яка через свої релігійні переконання відмовилася від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомила про це відповідний орган державної податкової служби і має відмітку в паспорті; ґ) відомості про ліцензію (серія, номер, строк дії та дата видачі), якщо господарська діяльність підлягає ліцензуванню; е) інші відомості, що відповідно до законодавства підлягають оприлюдненню;

– комерційні електронні повідомлення щодо знижок, премій, заохочувальних подарунків тощо мають чітко ідентифікуватися як такі, а умови їх отримання мають бути доступними та викладатися у спосіб, що унеможливило б двозначне розуміння, а також відповідати вимогам законодавства про рекламу;

– інформація про вартість товару, роботи, послуги повинна містити відомості щодо включення податків у її розрахунок та, у разі доставки товару, – інформацію про вартість доставки.

Від електронних комерційних повідомлень необхідно відрізнити випадки, коли фактично висловлюється пропозиція укласти електронний правочин. Часто у таких випадках використовується термін «публічна оферта», яке у чинному українському законодавстві на сьогодні не отримало визначення. На відміну від стану правового регулювання в нашій державі цього питання у Російській Федерації у ч. 2 ст. 437 Цивільного кодексу закріплено ознаки публічної оферти. Встановлення у ст. 641 ЦК України загальних вимог до оферти – «містити істотні умови договору і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття» – створило підґрунтя для досить «вільного» використання терміну «публічна оферта» при регулюванні відносин, що мають різні правові наслідки. Найбільшого розповсюдження отримало застосування категорія «публічна оферта» у розумінні пропозиції укласти договір на



визначених умовах з кожним, хто звернеться, що адресована до невизначеного кола осіб; пропозиції укласти публічний договір; запрошення робити пропозиції укласти договір. Крім того, часто у самій назві договору використовується термін «публічна оферта», а тому його називають «договором публічної оферти», не визначаючи його виду належність за предметом.

Безумовною особливістю публічної оферти виступає відсутність ідентифікованого, заздалегідь визначеного адресата пропозиції. Вона покликана викликати зацікавленість та залучити у зобов'язальні відносини широке коло осіб. Фактично єдиним обмеженням кола потенційних адресатів є реальна можливість – фізична, технічна або ж програмна – отримати доступ до ознайомлення зі змістом публічної оферти. У випадку її розміщення на веб-сайтах продавців товарів, робіт, послуг кількість таких суб'єктів може залежати також від необхідності проходження реєстрації та/або створення аккаунту (або власного кабінету) користувача.

Слід зазначити, що можливість існування публічної оферти закріплена у ст. 699 ЦК України, відповідно до якої пропозиція товару в рекламі, каталогах, а також інших описах товару, звернених до невизначеного кола осіб, є публічною пропозицією укласти договір, якщо вона містить усі істотні умови договору. Виставлення товару, демонстрація його зразків або надання відомостей про товар (описів, каталогів, фотознімків тощо) у місцях його продажу є публічною пропозицією укласти договір незалежно від того чи вказана ціна та інші істотні умови договору купівлі-продажу, крім випадків, коли продавець явно визначив, що відповідний товар не призначений для продажу.

Викладені положення, вважаємо, доводять наявність не тільки теоретичної, а й практичної потреби у врегулюванні відносин публічної оферти, що має особливу актуальність для розвитку сфери електронної комерції, в якій такий вид пропозиції укладення правочинів є основним. Потребує закріплення вимоги до неї, які мають відбивати її ознаки з метою відмежування від реклами та запрошення робити пропозиції щодо укладення договору.

*Атаманова Юлія Євгенівна – доктор юридичних наук, доцент,  
директор Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного  
розвитку Національної академії правових наук України*

## **СТВОРЕННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗВИТКУ ОСВІТИ ШЛЯХОМ ІННОВАЦІЙНОГО НАВЧАННЯ**

Сьогодні в Україні відбувається становлення нової освітньої системи. Цей процес супроводжується суттєвими змінами в педагогічній теорії і практиці навчально-виховного процесу, визначається системою концептуальних ідей та поглядів на стратегію й основні напрями розвитку освіти. Тому особливого значення набуває проблема розвитку інноваційної системи, яка стала пріоритетом у реформуванні національних освітніх систем.

Ключовою проблемою державної інноваційної політики є формування та забезпечення реалізації її пріоритетів як головних та найважливіших напрямів системної діяльності. Державою регулюється розвиток національної інноваційної системи за різними напрямками, зокрема, реалізуються пріоритетні шляхи розвитку науки та інноваційної діяльності. Сутність державного регулювання інноваційної діяльності полягає в цілеспрямованому впливі органів державного управління на інтереси інноваційної сфери. Держава виступає, як виразник національних інтересів та провідник стратегії розвитку освітніх процесів.

Метою розвитку національної інноваційної системи є створення умов для підвищення рівня інноваційної активності, застосування новітніх технологій, методів управління практичною діяльністю щодо забезпечення результату. Відповідно до сучасного міжнародного стандарту, інновація розглядається як кінцевий результат творчої діяльності щодо отримання втілень у вигляді новітніх технологій, які використовуються у практичній діяльності [1].

Глобалізація економіки призвела до зростання ролі інновацій і взаємодії між учасниками інноваційних процесів, які розвиваються успішно в інноваційних системах. Управляти інноваційними процесами і розвитком закладу треба вміти, а для цього необхідно знати, як це робити. Управління інноваційними процесами повинно мати системний характер [2].

Освіта, як відомо є процесом розвитку і саморозвитку особистості. Правова освіта передбачає створення системи навчання та виховання спрямованої на формування правової культури особистості. Стержнем є здобуття системних наукових знань та виховання правопорядку. Сьо-

годнішня освіта побудована на навчанні навичок, які дають можливість існування в динамічному світі. У зв'язку з цим змінюється роль учителя, який має розуміти дитину, її здібності. Завдання педагогів на всіх етапах правового процесу не дати знання, а навчити вчитися, усвідомлювати необхідність правового самовдосконалення протягом усього життя. На учбових заняттях необхідно більше уваги приділяти розвиткові мислення, впроваджувати нові інтерактивні методи та форми навчання, застосовувати новітні технології, реалізувати цікаві проекти, розробки, які можуть бути практично використанні в подальшому [3].

Реалізація завдань освіти, виховання, залежить від особистих характеристик вчителя, від здатності трансформувати педагогічне мислення відповідно до потреб сучасної практики, динамічних змін в країні. Навички такого мислення набуваються на основі теоретичної підготовки та базуються на ґрунті життєвого досвіду. Важливим на сьогодні є набуття учнями ключових компетентностей, необхідних для життя в суспільстві, навчання в інноваційному середовищі.

Кожен член педагогічного колективу має робити внесок у спільну справу на високому професійному рівні. Звичайно, цьому має передувати постійна система перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, система відносин з направленням на особистість учня. Лише успішна творча особистість здатна навчити успішних учнів. Педагогів до нових досягнень спонукають учні. Про учнів в школі дбають наші вчителі. А співпраця однодумців має приносити професійне задоволення, бажання здійснити окреслене, посилити впевненість.

Діяльність вчителя зорієнтована на подання знань (за традиційною системою навчання). Учні є виконавцями планів вчителів, тому створення інноваційного навчання, яке має відбуватися під час практичних дій, під час набуття досвіду є актуальний на сьогодні. На відміну від традиційного, інноваційне навчання спрямоване не на навчальний предмет і подання учням знань, а на розвиток особистості учня. Учень має відкрити для себе ценз життя, просто вчитися і робити це із задоволенням. Засвоєння знань буде наслідком, точніше продуктом, уявного досвіду навчання в інноваційній системі. Вчитель має спиратися на досвід учнів, на знання, отримані ним із життя [4].

Головною дійовою особою навчально-виховному процесі є учень. Це є відмінністю інноваційного навчання. Вчитель допомагає вчитися, сприяє навчанню. Головна його функція полягає в організації та стиму-

люванні навчального процесу. Вчитель заохочує виявлення особистісного ставлення учня до виконуваної роботи. Співтворчість і співпраця мають створювати сприятливу атмосферу та забезпечувати успіх навчання. Все має ґрунтуватися на досягненні успіху, творчій діяльності. Саме в інноваційному навчанні все направлено на творчу діяльність вчителя та учня.

На розвиток школи впливає багато чинників, але запровадження змін формує успіхи та відповідні реальні результати. Від дій кожного учасника навчально-виховного процесу залежить результативність діяльності закладу. Для нашого навчального закладу є актуальним зміна ставлення до організації навчального процесу педагогами закладу. Ми шукаємо відповіді на питання:

1. Від чого залежить результат роботи школи?
2. Яким чином зробити школу привабливою для учнів та їхніх батьків.
3. Як визначити якість освітніх результатів, які надає заклад.

Зазвичай, школа надає освітні послуги, а батьки є замовниками освітніх послуг. Завдання закладу – створити сприятливе середовище для динамічної взаємодії освітніх процесів і розвитку в учнів готовності до творення свого майбутнього. Тому, ми дійшли висновку, коли система взаємодії освітнім процесом буде працювати не як спрямована, а як система взаємоуправління, лише тоді можна очікувати високої якості освіти [5].

Інновація – це процес змін в сучасній освіті, і перш за все, має бути направлення на розвиток особистісного потенціалу. Інновація за різних умов визначається як процес і як кінцевий результат діяльності, втілений у вигляді новітнього продукту, що використовується у практичній діяльності. Дуже важливим є бажання досягти поліпшень, побудувати навчально-виховний процес по-новому, крізь призму свого розуміння, що приведе до результату.

Система освіти в нашій країні на сучасному етапі її розвитку, становлення та державотворення за характером є національною, гуманістичною, демократичною, цілісною, інтегрованою, безперервною; ґрунтується на нових освітніх, виховних та управлінських парадигмах, функціонує в принципово нових соціально-педагогічних умовах, які слід розглядати як синтез трансформованих у педагогічне середовище політичних, економічних та соціальних процесів, які відбуваються у суспільстві. Отже,

правове забезпечення в освіті відіграє в суспільстві унікальну роль, формуючи особистість і її світогляд, розвиваючи творчі нахили, закладаючи основи необхідних для життя знань.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Грига В. Особливості формування національних інноваційних систем / В. Грига // Вісник НАН України. – 2009. – № 10. – С. 22–35.
2. Дичківська І. М. Інноваційні предметні технології: навчальний посібник. – К. : Академія видав. 2004. – 352 с.
3. Крапивний І. В. Перспективи розвитку національної інноваційної системи в Україні/ І. В. Крапивний // Механізм регулювання економіки. 2011. – № 1 – С. 73–79.
4. Монаснюк А. Нормативно-правова база розвитку освіти та науки в Україні / А. Монаснюк // Право України. – 2007. – № 10. – С. 76–78.
5. Шаповалова Л. Структура національної інноваційної системи та рівень її розвитку в Україні / Л. Шаповалова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2011. – № 121–122. – С. 94–98.

*Бережна Людмила Валентинівна – учитель, методист, директор Криворізької загальноосвітньої школи І-ІІІ ступенів № 69*

О. В. Бринцев

## ЕЛЕКТРОННЕ ПРАВОСУДДЯ. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Намагаючись не відставати від технічного прогресу вітчизняна судова система прагне зробити спілкування між судами і учасниками судового процесу більш зручним і комфортним. Для цього в чинне процесуальне законодавство України вносяться зміни, котрі поступово переводять окремі елементи судового процесу в електронний режим. Окремі з засобів електронної взаємодії між судом і учасниками судового процесу вже повністю увійшли в повсякденне життя, деякі лише набирають популярності, деякі в силу різних причин залишаються на експериментальній стадії.

Вже на даній стадії можна виявити конкретні елементи електронного судочинства, які потребують певного вдосконалення. Так, попри усі очевидні переваги електронного судочинства проект «Електронний суд»

не набув широкої популярності і просування його відбувається вкрай повільно. Те саме стосується деяких інших загальнодержавних електронних проєктів у судочинстві (Інтернет сайтів судів, використання ЕЦП, відео конференцій тощо). Узагальнення та аналіз наявної інформації з цього приводу дозволяє назвати такі основні стримуючі чинники.

По-перше, це відсутність єдиної уніфікованої інформаційної платформи для спілкування учасників судового процесу з судом та з іншими державними органами. Таке становище змушує користувачів використовувати різні програмні та апаратні засоби для одержання доступу до різних сервісів. Необхідність реєструватися в різних реєстрах, подавати різного роду заяви про забезпечення доступу до окремих сервісів, інсталиювати різні програмні продукти, одержувати різні ідентифікатори, коди доступу, підтримувати їх в актуальному стані тощо в підсумку робить сучасне електронне урядування взагалі і електронне судочинство зокрема більш клопітким та ємким по часу ніж звичайне паперове.

По-друге, це відсутність єдиних стандартів щодо інформаційного контенту, котрим мають відповідати відповідні судові інформаційні ресурси, та відсутність стимулів щодо їх покращення. Тому відповідні ресурси часто наповнені непотрібною та/або неактуальною інформацією.

По-третє, це відсутність належного фінансування судової системи і в т.ч. видатків на її інформатизацію. В результаті суди неспроможні задовольнити потреби усіх бажаючих скористуватися відповідними сервісами внаслідок недостатності програмно-апаратних потужностей та браку персоналу.

По-четверте, це дисонанс інформаційних технологій та процесуальних правил. Традиційно консервативний законодавець наразі рухається в напрямку вбудовування нових інформаційних технологій в існуючу систему процесуальних норм. Правила судового процесу, якщо і змінюються, то лише фрагментарно, в мінімально необхідному для того чи іншого нововведення обсязі. Судовий процес в цілому залишається незмінним, не зважаючи на те, що він в основному носить доволі архаїчний характер. За таких обставин ККД від більшості електронно-інформаційних інновацій в судовий процес є мінімальним. Це все одне, що намагається гужовий транспорт оснастити новітніми засобами супутникової навігації, або стрілецький лук лазерним прицілом. Такі інновації незначно пришвидшать перший і не зроблять ефективнішим другий.

Вбачається, що усі проблеми на шляху інформатизації судочинства є похідними від однієї проблеми тектонічного порядку. Це проблема

цільової орієнтації державного апарату. На відміну від бізнесу, який природно орієнтується на потреби користувачів, держава в особі своїх органів традиційно орієнтується на власні потреби, ігноруючи повністю або частково потреби споживачів своїх послуг – бізнесу і громадян.

Відповідно, істотно розрізняються технологічні процеси взаємодії з споживачем. Зокрема, при взаємодії з бізнесом споживач найчастіше має єдину точку контакту, а всі внутрішні проблеми, пов'язані з його обслуговуванням, розв'язуються всередині бізнесу відповідно до внутрішніх процедур. У взаєминах між державою та споживачами державних послуг зазвичай все відбувається навпаки – існує велика кількість точок контактів, а виконання відповідної встановленої державою процедури по їх синхронізації є обов'язком замовника. Реєстрація в різних реєстрах, збір документів, перенесення їх з одного органу в інший для реалізації найпростіших транзакцій (оформлення прав власності, зачі звітності тощо) покладено не на державу, а на споживача. При цьому, в більшості випадків саме держава в особі своїх різних органів є володільцем інформації, обмін якою покладається на споживача.

З урахуванням викладеного можна виділити такі основні напрямки роботи по виправленню існуючих недоліків і запровадженню справжнього електронного судочинства, як елементу електронного урядування.

По-перше, це кардинальна переорієнтація всієї філософії державного електронного урядування з потреб державного апарату на потреби споживачів. Необхідно в раках державно-приватного партнерства розробити і запровадити таку систему стимулювання, котра б змушували усіх розробників програмних та апаратних продуктів піклуватися не про зручність їх для державних органів (адміністраторів або користувачів), а перш за все про зручність їх для тих, хто знаходиться «по інший бік монітору» – громадян та бізнес структур.

По-друге, це уніфікація електронних технологій. Доступ споживача до будь-якого державного електронного сервісу повинен здійснюватись за єдиними, простими і зрозумілими правилами. Державні органи повинні діяти в одному, або в спорідненому технологічному просторі. Останній повинен забезпечувати можливість вільного обміну інформацією щодо споживача між усіма державними органами із максимальним ступенем автоматизації цього процесу.

По-третє, це персоналіфікація і універсализація доступу. Доступ до інформації з обмеженим доступом та інших персоналізованих сервісів

держави повинен бути прив'язаний не до державного органу, який ними оперує, а до особи споживача, якого стосується відповідна інформація чи сервіс. Тобто, у кожного споживача повинна бути єдина точка доступу – «особистий кабінет», ідентифікація в якому одночасно дає йому доступ до усіх інформаційних ресурсів, котрі є у власності держави і які його стосується. Окремими функціональними розділами цього єдиного кабінету можуть бути розділи присвячені окремим напрямкам електронного урядування. Розділ присвячений електронному судочинству повинен забезпечувати можливість користування усіма процесуальними правами учасника судового процесу, передбаченими відповідними процесуальними кодексами.

І останнє, четверте, це кардинальне реформування судового процесу в напрямку його інформатизації. В реформуванні судочинства взагалі і реформуванні процесуальних правил слід виходити не з можливостей пристосування нових інформаційних технологій до існуючої судово-процесуальної форми, а навпаки – від побудови принципово-нової електронної моделі судового процесу і опосередкування її новими процесуальними нормами, що забезпечують реалізацію традиційних засад судочинства.

Саме такий підхід дозволить вирішити проблему інформаційно-процесуального дисонансу, котра сьогодні найбільше перешкоджає розвитку електронного судочинства. Такий підхід дасть можливість вітчизняному судочинству зробити перехід на якісно новий інформаційно-технологічний рівень.

В результаті нова ідеальна інноваційна модель «Електронного суду» повинна повністю (за обмеженими виключеннями) замінити собою традиційну модель судочинства. Особа повинна одержати можливість у повній мірі реалізовувати усі свої процесуальні права, на усіх стадіях, в усіх судових процесах, в яких вона бере участь, не покидаючи свого робочого місця. Починаючи від можливостей подання позову і сплати судового збору та закінчуючи одержанням на свій банківський рахунок результату виконання судового рішення, включаючи можливості брати участь в судових засіданнях в режимі відео-конференцій, можливості подання процесуальних документів та доказів в електронному вигляді, можливостей дистанційного ознайомлення з матеріалами справ, користування правовою допомогою в режимі он-лайн тощо.

*Бринцев Олексій Васильович – кандидат юридичних наук, доцент, заступник  
голови господарського суду Харківської області*



## **ЩОДО СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ**

Розроблена Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 роки є складовою Національного плану дій з реформування, котрий був затверджений Указом Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» та програмою діяльності Кабінету Міністрів України, схваленою постановою Верховної ради України від 11 грудня 2014 року №26-VIII [1].

Мета Стратегії полягає у визначенні ключових проблем системи охорони здоров'я, потенційних напрямів і шляхів їх розв'язання для формування нової державної політики у галузі, включаючи глибинні нормативні трансформації та впровадження нових фінансових механізмів, із метою забезпечення прав людини у сфері охорони здоров'я.

Одним з пріоритетів, закріплених у вказаних вище документах є створення умов для вільного вибору населенням постачальників медичних послуг належної якості.

Забезпечення закладів охорони здоров'я незалежно від форми власності, відомчого підпорядкування та лікарів, що провадять господарську діяльність з медичної практики як фізичні особи – підприємці бланками листка тимчасової непрацездатності згідно з їх заявками є істотною умовою реформування галузі охорони здоров'я та системи загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Відповідно до частини 1 статті 69 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я»: «Медична експертиза з тимчасової втрати працездатності громадян проводиться лікарем або комісією лікарів у закладах охорони здоров'я незалежно від форми власності, а також лікарями, що провадять господарську діяльність з медичної практики як фізичні особи – підприємці» [2].

Положення частини 3 статті 69 визначають, що під час проведення медичної експертизи з тимчасової втрати працездатності встановлюється факт необхідності надання листка непрацездатності чи іншого документа, що засвідчує тимчасову втрату працездатності у зв'язку з хворо-

бою, травмою, вагітністю та пологами, доглядом за хворим членом сім'ї, хворою дитиною, карантинном, встановленим санітарно-епідеміологічною службою, протезуванням, санаторно-курортним лікуванням, визначаються необхідність і строки тимчасового переведення працівника у зв'язку з хворобою на іншу роботу, приймається рішення про направлення на медико-соціальну експертну комісію для визначення наявності та ступеня стійкого розладу функцій організму, причини, часу настання і групи інвалідності.

З урахуванням зазначених вище положень закону, Міністерство охорони здоров'я України наказом від 6 грудня 2011 року № 882 (чинний з 17 лютого 2012 року) внесло зміни до Інструкції про порядок видачі документів, що засвідчують тимчасову непрацездатність громадян, затвердженої наказом Міністерства охорони здоров'я України від 13 листопада 2001 року № 455 [3; 4].

Згідно з підпунктом 1.4.5 пункту 1.4 Інструкції право видавати листки непрацездатності мають лікуючі лікарі закладі в охорони здоров'я незалежно від форми власності та лікарі, що провадять господарську діяльність з медичної практики як фізичні особи – підприємці [3; 4].

Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 січня 2007 р. № 23-р «Про виготовлення бланків листка тимчасової непрацездатності», МОЗ є замовником бланків листка непрацездатності та здійснює їх розподіл по регіонам згідно з їх заявками. Кошти для виготовлення зазначених бланків передбачаються у межах видатків, визначених у Державному бюджеті України на відповідний рік [5].

Основами законодавства про охорону здоров'я України, чинним законодавством в галузі охорони здоров'я станом на теперішній час не передбачений обов'язок департаментів (управлінь) охорони здоров'я обласних державних адміністрацій та управлінь (департаментів) охорони здоров'я міст стосовно видачі листків непрацездатності як бланків суворої звітності лікарям що провадять господарську діяльність з медичної практики як фізичні особи – підприємці; не регламентований порядок видачі бланків листків непрацездатності як бланків суворої звітності лікуючим лікарям закладів, зокрема, суб'єктам господарської діяльності, що проводять приватну медичну практику.

З викладеного вище можна дійти висновку, що право видавати листки непрацездатності у лікуючих лікарів закладів охорони здоров'я приватної форми власності та лікарів, що провадять господарську діяльність

з медичної практики як фізичні особи – підприємці існує, а процедура забезпечення бланками листка непрацездатності приватних закладів охорони здоров'я та лікарів, що провадять господарську діяльність із медичної практики як фізичні особи-підприємці відсутня.

Згідно з частиною першою статті 31 Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28.12.2014 р. №77-VIII, підставою для призначення допомоги по тимчасовій непрацездатності, по вагітності та пологах є виданий у встановленому порядку листок непрацездатності [6].

Таким чином листок непрацездатності є не тільки юридичним та медичним, але й фінансово-страховим документом, на підставі якого призначається і виплачується допомога за рахунок коштів спеціального фонду соціального страхування.

З метою запобігання порушенням та необхідністю зниження рівня зловживань під час оформлення листків непрацездатності та для більш ефективного використання коштів Фонду соціального страхування України було запроваджено Єдиний електронний реєстр листків непрацездатності.

Відповідно до Положення про Єдиний електронний реєстр листків непрацездатності, затвердженого наказом МОЗ України № 716 від 28.10.2011 р., єдиний електронний реєстр листків непрацездатності – система введення, накопичення, зберігання, передачі та використання інформації про видані, продовжені та обліковані листки непрацездатності [7]. Згідно з пунктом третім положення, реєстр створюється з метою ведення оперативного обліку та контролю виданих та продовжених листків непрацездатності закладами охорони здоров'я усіх форм власності.

Постановою Правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 30.05.2014 р. № 17 було передбачено впровадження Єдиного електронного реєстру листків непрацездатності в закладах охорони здоров'я протягом 2015 року [8].

Варто зауважити, що відсутня нормативно закріплена процедура забезпечення приватних закладів охорони здоров'я та лікарів, що провадять господарську діяльність із медичної практики як фізичні особи-підприємці уніфікованими програмними продуктами «Укрмедсофт: Стационар» та «Укрмедсофт: Поліклініка».

Таким чином можна дійти висновку, що окрім із правовою невизначеністю процедури забезпечення паперовими бланками листків непрацездатності вказаних вище суб'єктів надання медичної допомоги, не запроваджено механізм доступу до єдиного електронного реєстру листків непрацездатності приватних закладів охорони здоров'я та лікарів, що провадять господарську діяльність із медичної практики як фізичні особи-підприємці.

Доцільною є розробка змін до діючого законодавства, якими передбачити процедуру отримання лікарями індивідуальних ключів доступу до такого реєстру, що забезпечить можливість їм самостійно вносити дані про тимчасову непрацездатність пацієнта із наданням пацієнту відомостей у звичайній паперовій формі із зазначенням номеру запису у реєстрі, часу непрацездатності та реквізитами (підпис лікаря з написаними власноруч прізвищем, іменем, по-батькові, а також печаткою). Впровадження такого підходу надасть можливість щорічно економити кошти державного бюджету, які на даний час витрачаються на виготовлення та закупівлю бланків листків тимчасової непрацездатності та забезпечить дійсну, а не тільки задекларовану рівність всіх форм власності закладів охорони здоров'я, вільний вибір громадянами лікаря та закладу охорони здоров'я, приведення системи державного соціального страхування до стандартів ЄС.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 // Офіц. вісн. Президента України. – 2015. – № 2. – С.14. – Ст. 154.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII // Відом. Верхов. Ради України. – 1993. – № 4. – Ст. 19.
3. Про затвердження Інструкції про порядок видачі документів, що засвідчують тимчасову непрацездатність громадян: Наказ МОЗ України від 13.11.2001 р. № 455 // Офіц. вісн. України. – 2001. – № 49. – С. 234. – Ст. 2216.
4. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок видачі документів, що засвідчують тимчасову непрацездатність громадян: Наказ МОЗ України від 06.12.2011 р. № 882 // Офіц. вісн. України. – 2012. – № 11. – С. 234. – Ст. 430.
5. Про виготовлення бланків листка тимчасової непрацездатності: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 23р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/23-2007-%D1%80>.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці: Закон України від 28.12.2014 р. № 77-VIII // Відом. Верхов. Ради України. – 2015. – № 11. – Ст. 75.

7. Положення про Єдиний електронний реєстр листків непрацездатності: Наказ МОЗ України від 28.10.2011 р. № 716 // Офіц. вісн. України – 2011. – № 102. – С. 192. – Ст. 3773.
8. Про запровадження Єдиного реєстру листків непрацездатності в закладах охорони здоров'я: Постанова Правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 30.05.2014 р. № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fse.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/923489;jsessionid=55F9BE2443D8805B356C25653923DD44>.

*Вороніна Ірина Сергіївна – науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, здобувач кафедри господарського права Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

О. А. Гончаренко

## **ЩОДО ПИТАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС У НАУКОВО-ТЕХНІЧНІЙ ТА ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ В УКРАЇНІ**

Останнім часом все більше уваги в Україні приділяється аналізу законодавства ЄС у науково-технічній та інноваційній сферах, інноваційній політиці ЄС, вивченню досвіду організації наукової та інноваційної діяльності у країнах європейської спільноти, а також впливу законодавства ЄС на розвиток національного права у державах-членах. Для України це зумовлено, потребою її подальшої інтеграції в єдиний європейський науковий простір і, відповідно, необхідністю пошуку оптимальних шляхів та механізмів співпраці з ЄС у сфері науки та інноваційних технологій, доцільністю використання досвіду країн-членів ЄС у формуванні й впровадженні стратегії розвитку науки для розробки й оптимізації політики нашої держави у цій сфері, а також необхідністю врахування можливих ризиків та загроз для національних інтересів України, які можуть виникнути через незбалансованість взаємодії України з ЄС у зазначених сферах (відтік вітчизняних наукових кадрів, переорієнтація творчого пошуку наукових колективів та окремих дослідників у не вигідному для України руслі тощо) Тільки чітко усвідомивши особливості сучасної політики ЄС у науково-технічній та інноваційній сферах, їх стратегічні цілі, завдання й механізми реалізації, Україна зможе на паритетних умовах співпрацювати з Європейським співтовариством, орієнтуючись на

власні національні інтереси в сфері науково-технічного прогресу, адекватно реагувати на виклики часу.

Науково-технічна політика ЄС реалізується в рамках діяльності Європейської Комісії, яка проводить політику вирівнювання рівнів технологічного і наукового розвитку кожної з країн співтовариства, а також заохочує брати участь у науково-технічних програмах Європейської комісії. Результати проведених досліджень і запропонованих інновацій стають надбанням всіх членів ЄС в однаковій мірі, незалежно від участі країни у фінансуванні здійснюваних проектів. Основним механізмом реалізації політики ЄС у сфері науково-технічного розвитку є розробка і реалізація середньострокових рамкових програм.

У березні 2010 року була схвалена європейська стратегія економічного розвитку на 10 років – «Європа-2020: стратегія розумного, сталого та всеосяжного зростання». У повідомленні, яке закріплювало зазначену стратегію, було зазначено, п'ять основних задач для досягнення поставленої мети, а саме: підвищення трудової зайнятості населення та інновацій, покращення якості освіти, соціальна інтеграція і рішення проблем, пов'язаних із зміною клімату, а також з нестачею енергетичних та інших ресурсів. Також було висунене сім головних ініціатив, серед яких основними у науково-технічній сфері було стимулювання досліджень у сфері інформаційно-комунікаційних технологій та створення Інноваційного союзу.

У 2014 році для виконання завдань програми «Європа-2020» прийшла програма з наукових досліджень і інновацій «Горизонт 2020», яка була призначена акумулювати все фінансування досліджень та інновацій в ЄС. Бюджет програми на 2014–2020 рр. був визначений у розмірі близько 80 млрд. євро, до цього ж на сьогодні програма додатково залучує до фінансування кошти приватних інвесторів.

Програма визначила три основних пріоритетних напрямки: передова наука, індустриальне лідерство, соціальні виклики. Перший пріоритет – «Передова наука» націлений на підвищення рівня наукових досліджень в ЄС, забезпечення конкурентоспроможності європейської науки, генерування передових знань для зміцнення позицій Євросоюзу серед провідних наукових держав світу. Завданнями цього пріоритету є: проведення фундаментальних наукових досліджень по лінії Європейської дослідницької ради; підтримка розвитку технологій, ноу-хау і технологій майбутнього; вдосконалення кадрового потенціалу, шляхом надання

дослідникам можливостей для навчання та розвитку кар'єри; надання доступу до дослідницьких інфраструктур.

Другий пріоритет – «Індустріальне лідерство» покликаний сприяти перетворенню Європи в регіон притягнення інвестицій в області науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), а також залученню інвестицій в ключові промислові технології, зростанню і виведенню на світові ринки європейських компаній, підтримці бізнесу, включаючи малі і середні підприємства та інновації. Цілями пріоритету «Індустріальне лідерство» є: досягнення лідерства в галузі промислових технологій в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій, нових матеріалів, біотехнологій і космосу; підтримка інноваційних малих і середніх компаній; полегшення доступу до управління фінансовими ризиками.

Третій пріоритет, якому приділено найбільшу увагу у програмі – «Вирішення соціальних проблем» націлений на вирішення основних соціальних проблем. Фінансування сфокусовано на наступних напрямках: охорона здоров'я, демографічні зміни і добробут; безпека продуктів харчування, сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка; екологічно безпечний транспорт; зміна клімату і раціональне використання ресурсів; створення інклюзивного та безпечного суспільства.

Як і в попередніх рамкових програмах, ключовим та пріоритетним елементом програми «Горизонт 2020» залишається міжнародне співробітництво. Ціль такої міжнародної співпраці полягає у посиленні переваг та привабливості ЄС для наукових досліджень, спільній роботі над глобальними проблемами та підтримці зовнішньої політики ЄС.

В сучасних умовах зазначене співробітництво є характерним для всіх основних тенденцій, властивих розвитку європейських країн. Цілями європейського наукового співробітництва є також забезпечення доступу до міжнародного фонду знань і вирішення проблем, які через їх загальну для деякої групи країн чи навіть для усього світу значущість, мають потребу в міжнародній координації.

Україна у 2015 році приєдналася до програми з досліджень та інновацій ЄС «Горизонт 2020», шляхом підписання відповідної угоди між Україною та ЄС про асоційовану участь України у зазначеній програмі та подальшої її ратифікації Верховною Радою України. Зазначена угода передбачає можливість виходу України на рівень партнерства з ЄС у сфері науки та технологій, збільшення кількості учасників проєктів та роз-

мірів фінансування наукових досліджень за рахунок ЄС на рівних умовах з установами країн-членів ЄС, що дозволяє значно підвищити рівень залучення українських науковців, університетів, науково-дослідних організацій і установ до спільних європейських наукових досліджень, а також створює основу для структурних реформ у науково-інноваційній сфері України й розвитку економіки в цілому.

Водночас, асоційований статус дає можливість Україні стати повноправним членом Європейського наукового простору і мати користь від однакових прав, обов'язків та умов для діяльності з країнами-членами ЄС.

Україна вже не вперше приєднується до програм ЄС у сфері науки, однак раніше вона могла брати в них участь тільки в статусі третьої країни. Головною перевагою асоційованого членства є можливість впливати на тематику конкурсів, на які приймаються грантові заявки. Українські експерти тепер можуть брати участь у роботі дорадчих груп і програмних комітетів Єврокомісії – пропонувати європейським колегам тематику майбутніх конкурсів «Горизонту» і впливати на те, під яку тематику досліджень будуть формуватися бюджети програми. До того ж, більше можливостей пошуку закордонних партнерів. Щоб подавати заявки на конкурси «Горизонту-2020», університетам та науково-дослідним установам необхідно формувати консорціуми з щонайменше трьох юридичних осіб із різних країн. Українським ученим буде легше знаходити партнерів: вони зможуть входити до консорціумів як одна з трьох обов'язкових (а не «додаткових») сторін. До того ж фінансування всередині консорціуму все ж таки залежить від статусу партнера: на відміну від третіх країн, які отримують кошти за залишковим принципом, обов'язкові партнери фінансуються на рівні європейських.

Інтеграція української наукової спільноти до всіх дій Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» покликана сприяти більшій спеціалізації у відповідності до науково-технічного сектору ЄС, а також прогресивній перебудові системи здійснення досліджень в Україні з урахуванням європейських особливостей, що носять переважно цивільний характер, базуючись на принципах рівного співробітництва, з акцентом на конкурентоспроможність і сталий розвиток, з огляду на такі глобальні виклики як, наприклад, зміна клімату та охорона здоров'я.

Можна констатувати, що сучасна правова політика ЄС у сфері науки та інноваційної діяльності зумовлюється загальносвітовими тенденціями



розвитку науки й інноваційних технологій та є в цілому конструктивною і перспективною, й сприяє формуванню та розвитку суспільства знань як вищої фази інформаційного суспільства.

*Гончаренко Олена Андріївна – к.ю.н., доцент кафедри державного будівництва  
Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

О.О. Дмитрик

## **ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ**

Сьогодні в Україні, як і в багатьох інших державах світу, набирає обертів формування національних інноваційних систем. Останні орієнтовані на побудову і розвиток ринкової конкурентоздатної економіки. При цьому слід зазначити, що «Україні необхідно створювати індивідуальну модель інноваційного розвитку. Це обумовлено історично високим рівнем розвитку фундаментальної науки, високим промисловим та сільськогосподарським потенціалом, які в сукупності дозволяють створити модель повного інноваційного циклу» [1, с. 46]. Очевидно, що вирішальна роль у цьому складному процесі належить державі, яка не лише встановлює правила поведінки для суб'єктів правовідносин, але й має забезпечувати фінансування тих реформ і новацій, що мають впроваджуватися у життя. У той же час як науковці, так і практичні співробітники однострій у твердженні, що «найбільшою проблемою на такому шляху розвитку постає фінансування фундаментальної та прикладної науки та ефективний трансфер технологій» [1, с. 46].

Економісти слушно вказують, що «головними складовими системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку є : фінансові інструменти; фінансові методи; форми фінансування; фінансові важелі впливу. Під «фінансовими методами» розуміють форму вираження фінансових відносин, що визначає конкретні способи формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для забезпечення ефективного функціонування всіх складових ланок фінансової системи, основними з яких є: бюджетне фінансування; кредитування; самофінансування [2, с. 48]. Однак, чи можна в умовах сьогодення вва-

жати, що держава повною мірою створює необхідні умови та фінансово забезпечує інноваційний розвиток України, використовуючи окреслені вище фінансові методи.

Спробуємо надати відповідь на прикладі реформування фінансового забезпечення освіти і науки в Україні, яке останнім часом зазнало суттєвих змін. Так, відповідно до ст. 71 Закону України «Про вищу освіту» фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень [3]. Ми вже звертали увагу на те, що одним із елементів фінансової самостійності державних і комунальних вищих навчальних закладів, що передбачені Законом України «Про вищу освіту», є можливість відкриття поточних та/або вкладних (депозитних) рахунків в установах державних банків для зарахування власних надходжень. Однак, це положення не дозволяє повною мірою реалізувати фінансову самостійність ВНЗ [4, с. 129, 130].

Наведене нами твердження, на жаль, ще й до тепер залишається актуальним, навіть не зважаючи на те, були внесені відповідні зміни до Бюджетного кодексу України [5], а 26 серпня 2015 р. №657 Кабінетом Міністрів України було затверджено Порядок розміщення вищими і професійно-технічними навчальними закладами на вкладних (депозитних) рахунках в установах банків державного сектору економіки тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг (далі – Постанова №657) [6].

Дійсно, в умовах сьогодення, коли запроваджено економію державних коштів та недопущення втрат бюджету, важливого значення набувають додаткові джерела фінансування вищих навчальних закладів, у тому числі й отримання такими суб'єктами коштів від розміщення на вкладних (депозитних) рахунках в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів. Однак, повною мірою отримати такі кошти вищий навчальний заклад навряд чи зможе. Це пов'язано із тим, що сьогодні все таки відсутня можливість фактичної реалізації права використовувати власні надходження на свій розсуд і права відкриття поточних рахунків.

Що стосується аналізу змісту вказаного Порядку, то можна констатувати невідповідність її положень чинним законам. У той час як «неодмін-

ною вимогою, пропонованою до будь-якого фінансового нормативно-правового акта, поряд з необхідністю його видання в рамках компетенції відповідного державного органу, його суворой визначеності тощо, має стати вимога його суворой відповідності актам вищих органів, обов'язкового проходження принципу ієрархічності, за допомогою якого у праві досягаються єдність численних правових актів (норм) і їхня погоджена дія».

По-перше, наразі наявна невідповідність у термінології між Законом «Про вищу освіту» (абз. 2 ч. 2 ст. 70), Законом «Про банки і банківську діяльність», Бюджетним кодексом України (ч.9 ст. 13) і Постановою №657 (абз 1. П. 2) стосовно визначення банку, в якому вищі і професійно-технічні навчальні заклади можуть відкривати депозитні рахунки. Вважаємо, що необхідно узгодити термінологію з урахуванням положень закону «Про банки і банківську діяльність», як закону, що визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні і правові застави створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків.

По-друге, Постановою №657 вводяться додаткові обмеження стосовно повернення коштів на спеціальні реєстраційні рахунки закладу, що відкриті в органі державного казначейства (абз. 4 п.п. 2 п. 3). відзначимо, що термін розміщення коштів на вкладні рахунки навчальних закладів обмежується бюджетним періодом. Відповідно до ч. 1 ст. ст. 57 Бюджетного кодексу України «не пізніше 31 грудня поточного бюджетного періоду або останнього дня іншого бюджетного періоду Казначейство України закриває всі рахунки, відкриті у поточному бюджетному періоді для виконання бюджету.» Таким чином, в останній робочий день бюджетного періоду кошти навчального закладу підлягають поверненню на рахунок, відкритий в органі Державного казначейства України.

Режим розміщення бюджетними установами коштів на депозитних рахунках в установах банків визначається умовами відповідного депозитного договору. Термін таких договорів як правило не співпадає з бюджетним періодом, що не дозволяє бюджетній установі як вкладнику отримувати максимальний обсяг прибутку від тимчасового розміщення бюджетних коштів. Це фактично призводить до скорочення доходів спеціального фонду Державного бюджету України.

По-третє, Постановою №657 наводяться додаткові обмеження стосовно перерахування коштів органом Казначейства з урахуванням ресурсної забезпеченості єдиного казначейського рахунка. Таких обмежень Бюджетний кодекс України не містить.

Отже, все наведене засвідчує нагальну необхідність проведення більш дієвих, виважених кроків на шляху правового забезпечення створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т. С. Мілевська // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 7. – С. 45–49.
2. Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 7. – С. 47–49.
3. Про вищу освіту: Закон України від 1 червня 2014 року // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1444306418038017>.
4. Дмитрик О. О. Деякі проблеми реалізації положень Закону України « Про вищу освіту» щодо фінансової автономії вищих навчальних закладів // Актуальні напрями правового забезпечення інноваційної та інвестиційної політики в Україні: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Харків, 14 листоп. 2014 р. / редкол.: С. М. Прилипо, Ю. Є. Атаманова, С. В. Глібо. – Х.: Право, 2014. – С. 128–130.
5. Бюджетний кодекс України: Закон від 08.07.2010 № 2456-VI // Відом. Верх. Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572.
6. Про затвердження Порядку розміщення вищими і професійно-технічними навчальними закладами на вкладних (депозитних) рахунках в установах банків державного сектору економіки тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 серпня 2015 року № 657 // Офіц. вісн. України. – 2015. – № 72. – Ст. 2360.

*Дмитрик Ольга Олександрівна – доктор юридичних наук, професор кафедри фінансового права, Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

К. В. Єфремова

## ЩОДО РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «КОМЕРЦІЙНЕ ЕЛЕКТРОННЕ ПОВІДОМЛЕННЯ» І «СПАМ»

Сьогодні використання Інтернет-мережі, газет, радіо та телебачення для пропозиції укласти договір є дуже поширеним. Така тенденція свід-

чить про зростання значимості оферти для розвитку договірних відносин. Із прийняттям 03.09.2015 року Закону України «Про електронну комерцію» №675-VIII (далі – Закон) лист, який підприємство відправляє своїм клієнтам шляхом email-розсилки із метою продажу товару (роботи/послуги), офіційно називається комерційним електронним повідомленням. Його визначення закріплено у п. 10 ч. 1 ст. 3 Закону як електронне повідомлення у будь-якій формі, метою якого є пряме чи опосередковане просування товарів, робіт чи послуг або ділової репутації особи, яка провадить господарську або незалежну професійну діяльність.

Як зазначає Директива 2000/31/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») від 8 червня 2000 року (далі – Директива про електронну комерцію) комерційні повідомлення є важливими для фінансування інформаційних послуг та для розвитку широкого спектру нових безкоштовних послуг.

Розсилка комерційних повідомлень електронною поштою без згоди одержувача може бути небажаною для споживачів та постачальників інформаційних послуг і може завадити стабільному функціонуванню інтерактивних мереж. Відповідно до ч. 2 ст. 10 Закону комерційні електронні повідомлення поширюються лише на підставі згоди на отримання таких повідомлень, наданої особою, якій такі повідомлення адресовані. Комерційне електронне повідомлення може надсилатися особі без її згоди лише за умови, що вона може відмовитися від подальшого отримання таких повідомлень.

Питання узгодження одержувачем певних форм комерційних повідомлень, що розсилаються без його згоди, не регулюються Директивою про електронну комерцію, але воно передбачалось Директивою «Про систему електронних підписів, що застосовується в межах Співтовариства» 97/7/ЄС та Директивою «Стосовно обробки персональних даних і захисту права на невтручання в особисте життя в телекомунікаційному секторі» 97/66/ЄС.

У тих державах-членах, які дозволяють розсилку комерційних повідомлень без згоди одержувача електронною поштою, має стимулюватись та полегшуватись запровадження відповідної системи фільтрації повідомлень; крім того, у будь-якому випадку комерційні повідомлення, що розсилаються без згоди одержувача, мають чітко ідентифікуватись як такі з метою посилення прозорості та полегшення функціонування такої системи фільтрації; добровільна доставка комерційних повідомлень електронною поштою не повинна завдавати додаткових витрат для одержувача.

Пунктом 31 Директиви про електронну комерцію передбачено, що держави-члени, які дозволяють розсилку постачальником послуг, заснованим на їх території, комерційних повідомлень без згоди одержувача електронною поштою, мають забезпечити регулярні консультації постачальників послуг між собою та поважання ними списків відмов, в яких фізичні особи, які не бажають отримувати такі комерційні повідомлення, можуть зареєструватись.

Поняття «спам» стало вживаним з 1993 року, коли рекламні компанії стали публікувати в групах новин Usenet, дискусійних листах, гостьових книгах повідомлення, що не мають відношення до заданої тематики, або повідомлення, які є прямою рекламою. Однак, ані у міжнародному, ані в національному законодавстві не визначено вказане поняття, що ускладнює ідентифікацію та кваліфікацію діянь, що охоплюються поняттям «розсилання спаму».

Водночас, поруч із поняттям «спам» використовуються також поняття «електронні комерційні повідомлення» та «реклама». На жаль, питання розмежування названих понять не знайшло відображення ані у законодавця, ані в наукових колах.

Так, Директива № 2000/31/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») (далі – Директива № 2000/31/ЄС) від 08.06.2000 р. у п.18 визначає, що послуги, що передаються від одного місця до іншого, такі як надання відео послуг за запитом, або відправлення комерційних повідомлень за допомогою електронної пошти, є інформаційними послугами. Але електронні повідомлення, які надсилаються без запиту, до інформаційних послуг не відносяться.

Крім того, комерційні повідомлення не належать до контрактів, оскільки не відповідають вимогам п. 1 ст.4 Директиви № 97/7/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про захист прав споживачів в дистанційних контрактах» від 20.05.1997 року, тому що в більшості випадків у них не зазначається інформація про: а) особу чи назву постачальника та, у випадку укладення контрактів, що передбачають попередню оплату, його адресу; б) основні характеристики товарів чи послуг; в) ціну товарів чи послуг, включаючи усі податки; г) витрати на доставку, якщо такі є; г) домовленості про оплату, доставку чи виконання; д) наявність права виходу з контракту, окрім випадків, про які йдеться у зазначеній статті; е) витрати на використання засобів дистанційного з'язку, якщо вони від-

різняються від початкових розцінок; є) період часу, протягом якого пропозиція чи ціна залишається чинною; ж) якщо необхідно, мінімальний термін дії контракту у випадку, якщо контракти на постачання продукції чи послуг виконуються постійно чи періодично.

Водночас, розсилання масових електронних комерційних повідомлень може мати і негативні наслідки. Так, результатом вказаних вище дій може бути блокування роботи електронних інформаційно-телекомунікаційних систем.

Пункт 30 Директиви №2000/31/ЄС передбачає, що розсилка комерційних повідомлень без згоди одержувача електронною поштою може бути небажаною для споживачів та постачальників інформаційних послуг і може завадити стабільному функціонуванню інтерактивних мереж; питання узгодження одержувачем певних форм комерційних повідомлень, що розсилаються без його згоди, не регулюються цією Директивою, але воно передбачалось Директивою 97/7/ЄС та Директивою 97/66/ЄС, в тих державах-членах, які дозволяють розсилку комерційних повідомлень без згоди одержувача електронною поштою, має стимулюватись та полегшуватись запровадження відповідної системи фільтрації повідомлень; крім того, в будь-якому випадку комерційні повідомлення, що розсилаються без згоди одержувача, мають чітко ідентифікуватись як такі з метою посилення прозорості та полегшення функціонування такої системи фільтрації; добровільна доставка комерційних повідомлень електронною поштою не повинна завдавати додаткових витрат для одержувача.

В такому випадку постає цілий ряд запитань: чи вважати електронні повідомлення, в яких міститься реклама, комерційними? за яким критерієм відносити рекламні повідомлення до спаму? в якому випадку розсилання спаму вважати протиправним?

Електронними повідомленнями рекламного характеру слід вважати ті, що містять пропозиції щодо укладення договору та розраховані на невизначене коло осіб. Хоча такі повідомлення і можуть розсилатися конкретному переліку адресатів, однак такі повідомлення не мають прив'язки до конкретно визначеного акцептанта.

Однак у випадках, коли розсилання електронних повідомлень (в тому числі і рекламного характеру) призводить до блокування та/або порушення роботи інформаційно-телекомунікаційних систем, треба говорити саме про розсилання «шкідливого» спаму або спам-атаки.

В одному з випадків механізм вказаної протиправної діяльності полягає в багаторазовому одночасному надсиланні протоколів запитів до

одного серверу (клієнта), що призводить до фактичного припинення функціонування шлюзів серверу. В іншому – відбувається заповнення вільного простору пам'яті (буферу) ПЕОМ. Крім того, внаслідок розсилання спаму можливе ураження ПЕОМ користувачів шкідливим програмним забезпеченням («вірусами»).

Таким чином, розсилання спаму може призводити до блокування роботи інформаційно-телекомунікаційних систем. У такому випадку, у зазначених діях наявні ознаки кримінального правопорушення, передбаченого ст. 363<sup>1</sup> КК України «Перешкоджання роботі електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електров'язку шляхом масового розповсюдження повідомлень електров'язку».

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 №675-VIII // Відом. Верхов. Ради України. – 2015 – №45 – Ст. 410.
2. Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку: Директива Європейського парламенту та Ради №2000/31/ЄС від 08.06.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_224/page?text=%EE%F2%F0%E8%EC%E0%ED%ED%FF](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_224/page?text=%EE%F2%F0%E8%EC%E0%ED%ED%FF).

*Сфремова Катерина Вікторівна – к.ю.н., завідувачка наукового відділу правового забезпечення функціонування національної інноваційної системи НДІ ПЗІР НАПрН України*

С. М. Іванов, В. В. Карасюк, С. В. Глинянський

## **РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНО-ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ УНІВЕРСИТЕТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОГНІТИВНОСТІ НА ОСНОВІ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ**

На жаль, інформаційний вибух сучасності не супроводжується відповідним прирощенням знань. Інформаційні технології дозволяють взаємодіяти в межах всього світу і фрілансінг набуває все більшого поширення. З іншого боку, однорідність технологій породжує ілюзію, що



вимоги до знань спеціалістів у різних галузях теж повинні бути гомогенними. Але це не так, і ситуація у навчальних закладах настійно вимагає залучення до процесу освіти всіх досягнень інформаційних технологій.

Основним напрямком забезпечення належної якості освіти, що може бути реалізований через сучасні інформаційні системи, є створення віртуального індивідуального навчального середовища (Personal Learning Environment, PLE) у ВНЗ [1]. Практичним підходом щодо використання зазначених систем для підтримки електронного навчання в університеті полягає у їх розгортанні на серверах розробників цих систем або провайдерів хмарних послуг. Ще один підхід полягає у використанні хмарних сервісів провідних ІТ-компаній, таких, як Google, Microsoft, Amazon, для створення електронних навчальних курсів з дисциплін, навчальних планів підготовки відповідних напрямів і спеціальностей, для організації самостійної роботи студентів, їх спілкування між собою і викладачами. Прикладами сучасних сервісів для вищої освіти, побудованих на основі хмарних обчислень, є: Office 365 for Education від Microsoft; Google Apps Education Edition [2].

Юридична наука (на відміну від природничих та технічних наук), як і всі її теоретичні та прикладні галузі, а, відтак, і навчальні дисципліни, позбавлена розмаїття схематичного, формульного та інших різновидів графічного представлення інформації. Звісно, у процесі підготовки юристів використовуються різні мультимедійні засоби (відео, аудіо, презентації), але всі вони, здебільшого, покликані структурувати та подавати виключно текстову інформацію, що є однією з особливостей правової інформації, як вона визначена в Законі України «Про інформацію».

Сьогодні не існує певного комплексного технічного рішення, яке б повністю могло задовольнити потреби у створенні ідеального PLE для студентів-юристів.

Тому для досягнення мети – надання студенту віртуального «інтегрального» робочого місця для навчання у юридичному університеті використовується низка програмних засобів та сервісів, які дозволяють створити достатньо зручне персональне інформаційне середовище [3]. В першу чергу, це LMS Moodle, яка дає змогу студентам отримати доступ до навчальних електронних інформаційних комплексів (НЕІКів) із усіх дисциплін (рис. 1). У кожному курсі створюються відповідні тематичні форуми. Форуми є одним із найважливіших засобів комунікації, тому студенти університету з першого курсу отримують навички

спільної роботи, які їм обов'язково знадобляться у майбутньому. Окрім форумів, для схожих цілей використовуються спеціалізовані соціальні мережі, спеціалізовані блоги та приватна-онлайн комунікація. Також студенти вчаться працювати над спільними проектами, використовуючи вікі-сторінки за певною проблематикою чи тематикою. Для здійснення додаткової комунікації між студентами, а також студентами та викладачами, використовуються засоби електронної пошти, чату та відеозв'язку.

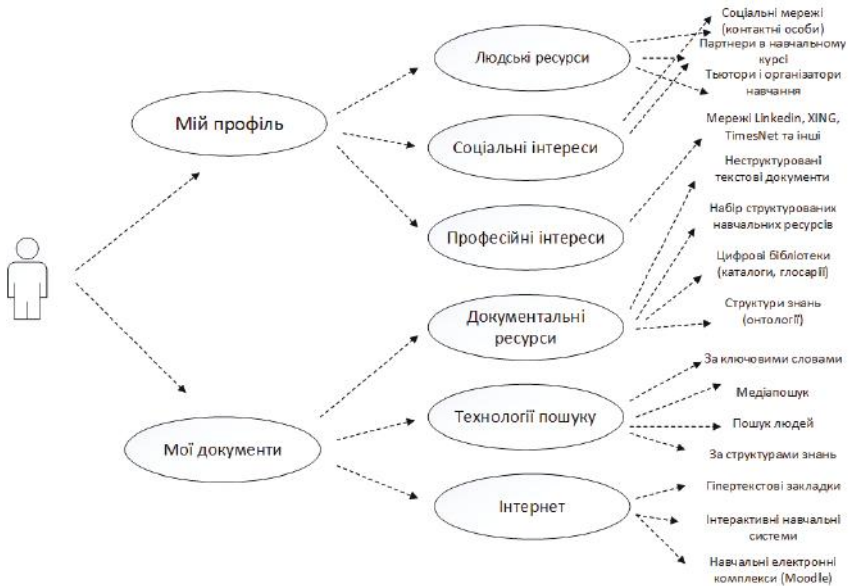


Рис. 1. Схема персонального пространства знань.

Таким чином, PLE, як сучасна навчальна технологія, може забезпечити більш цілісне середовище навчання, об'єднуючи джерела і контексти для навчання, які до теперішнього часу були розділені. Студенти вчаться, як взяти на себе відповідальність або займатися самоосвітою. PLE може об'єднати внутрішнє середовище навчальних закладів із інформаційним простором зовні. При цьому студенти можуть розвивати судження і навички або грамотність, необхідну для використання нових технологій у швидко змінюваному суспільстві.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Fiedler, Sebastian H. D., Våljataga, Terje. Personal learning environments: concept or technology? // International Journal of Virtual and Personal Learning Environments, 2011. – Vol 2(4). – p. 1–11.
2. Триус Ю. Використання хмарних технологій у навчанні дисциплін професійної підготовки майбутніх бакалаврів комп'ютерних наук / Юрій Триус // Інноваційні комп'ютерні технології у вищій школі: Праці VI науково-практ. конф. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2014. – С. 82–87.
3. Карасюк В. В., Иванов С. Н. Формирование индивидуального образовательного пространства студента в условиях дистанционного обучения / В. В. Карасюк, С. Н. Иванов // Вестник НТУ «ХПИ». Серия: Информатика и моделирование – X.: НТУ«ХПИ», 2014. – № 35(1078). – С. 105–112.

*Іванов Станіслав Миколайович – к.т.н., доцент, керівник Центру інформаційних технологій Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого;*

*Карасюк Володимир Васильович – канд. техн. наук, доцент, завідувач лабораторією Розвитку інформаційно-освітнього середовища Центру інформаційних технологій Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого;*

*Глинянський Сергій Володимирович – завідувач лабораторією Організації дистанційної освіти Центру інформаційних технологій Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

Г. П. Клімова

## **ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ**

Важливе значення для інноваційного розвитку сучасної вищої школи як умови становлення інноваційного суспільства в Україні є забезпечення якості вищої освіти. Це одне з основних завдань сьогодення, яке має не лише педагогічний чи суто науковий, а й соціальний, політичний та управлінський контекст. Тому проблема підвищення якості вищої освіти України набуває особливої актуальності.

У сучасному світі якість вищої освіти декларується як найважливіший орієнтир глобальної політики ЮНЕСКО і ООН. У «Всесвітній де-

кларації про вищу освіту для XXI століття», що була прийнята 1998 р. на організованій ЮНЕСКО Всесвітній конференції з вищої освіти, якість в галузі вищої освіти трактується як багатовимірна концепція, яка «повинна охоплювати всі її функції і види діяльності: навчальні і академічні програми; наукові розробки і стипендії; комплектацію кадрами; учнів; будівельні споруди; матеріально-технічну базу; устаткування; роботу на благо суспільство і академічне середовище.

У межах проекту UNESCO-CEPES «Стратегічні показники вищої освіти в XXI століття» відображені такі основні підходи до визначення якості вищої освіти:

1. Якість вищої освіти як зверхність (високий рівень складності програми, процедур тестування студентів, імідж ВНЗ не тільки на національному, але й на міжнародному рівнях);

2. Якість, як відповідність поставленим цілям (відповідність загальноприйнятим стандартам, визначених акредитаційним органом, з акцентом на досягнуті результати освітнього процесу або навчальної програми);

3. Якість як задоволення споживача (виправдання очікувань споживачів – студентів, батьків, суспільства в цілому та інших зацікавлених сторін);

4. Якість як синонім покращення (процес, спрямований на постійне вдосконалення, розвиток відповідальності ВНЗ за краще використання його інституційної автономії та свободи).

Якщо звернутися до вітчизняної наукової літератури, то треба зауважити, що в ній також існують різноманітні підходи до визначення поняття «якість вищої освіти». У відповідності до даних підходів, якість вищої освіти є характеристика вищої освіти, що відображає відповідність інституційних умов, освітніх процесів та результатів навчання державним освітнім стандартам, вимогам розвитку особистості і суспільства [1; с. 81].

З цього можна припустити, що в системі якості вищої освіти необхідно виділити три елементи: якість потенціалу вищої освіти, якість процесу вищої освіти і якість результату вищої освіти.

Найважливіше значення для інноваційного розвитку вищої школи України має вирішення проблеми забезпечення якості вищої освіти. Її розгляд повинен здійснюватися в контексті Болонського процесу, учасником якого Україна стала в 2005 р. Перебуваючи членом Болонського процесу, Україна взяла на себе зобов'язання проводити роботу з приве-

дення якості національної освіти у відповідність до європейських стандартів та узгодження нормативно-правових змін у системі вищої освіти згідно зі стандартами і рекомендаціями Європейського простору вищої освіти.

У Болонській декларації (1999 р.) зауважується, що одним із найважливіших напрямів діяльності країн-учасниць Болонського процесу є співробітництво в галузі забезпечення якості вищої освіти через розробку єдиних критеріїв і методологій оцінки, що виступає основою для формування європейського простору вищої освіти.

2004 року Європейська комісія запропонувала «п'ять кроків для забезпечення якості». Вони включають в себе: 1) створення всіма інститутами вищої освіти внутрішніх систем забезпечення якості; 2) поява незалежних акредитаційних агентств з питань забезпечення якості; 3) включення національних агентств в європейський реєстр акредитаційних агентств з забезпечення якості і визначення умов реєстрації; 4) можливість для інститутів вищої освіти обирати з реєстру агентство, яке відповідає його профілю і потребам; 5) прийняття результатів оцінки агентств офіційного реєстру як основи для рішень з ліцензування і фінансування, включаючи право на гранти для студентів.

Реалізація вказаних положень з забезпечення якості вищої освіти знаходить відображення в практиці діяльності країн-учасниць Болонського процесу, у тому числі – й України.

Законом України «Про вищу освіту» (ст. 16) визначена система забезпечення якості вищої освіти, яка складається з: 1) системи забезпечення вищими навчальними закладами якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості); 2) системи зовнішнього забезпечення якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів та якості вищої освіти; 3) системи забезпечення якості діяльності Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти і незалежних установ оцінювання та забезпечення якості вищої освіти [2; с. 23–25].

Система забезпечення вузами якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості) передбачає здійснення наступних заходів: визначення принципів та процедур забезпечення якості вищої освіти; здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм; щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників вищого навчального закладу та регулярне оприлюднення

результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті вищого навчального закладу, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб; забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних, наукових і науково-педагогічних працівників; забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових працях працівників вищих навчальних закладів і здобувачів вищої освіти та ін.

Що стосується системи зовнішнього забезпечення якості вищої освіти України, то вона передбачає: забезпечення ефективності процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів та якості вищої освіти; забезпечення наявності системи проведення процедур зовнішнього забезпечення якості; забезпечення наявності оприлюднених критеріїв прийняття рішень відповідно до стандартів та рекомендацій забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти та ін.

Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, яке є незалежним, постійно діючим колегіальним органом, закликає здійснювати реалізацію державної політики у сфері забезпечення якості вищої освіти України. Для цього він формує вимоги до системи забезпечення якості вищої освіти, розробляє положення про акредитацію освітніх програм і подає його на затвердження центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки; аналізує якість освітньої діяльності вищих навчальних закладів; формує критерії оцінки якості освітньої діяльності, у тому числі наукових здобутків, вищих навчальних закладів, за якими можуть визначатися рейтинги вищих навчальних закладів України та ін.

Для забезпечення якості вищої освіти в умовах становлення інноваційного суспільства в Україні необхідна імплементація компетентісного підходу до аналізу якості вищої освіти, реалізація комплексу інструментів систем внутрішнього та зовнішнього забезпечення якості вищої освіти відповідно до стандартів і рекомендацій Європейського простору вищої освіти як основи для інтеграції національної системи забезпечення якості вищої освіти в європейську систему оцінювання вищої освіти.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Прилипко С. М., Клімова Г. П. Якість вищої освіти України в контексті Болонського процесу / С. М. Прилипко, Г. П. Клімова // *Право та інновації: наук.-практ. журн.* / редкол.: Ю. С. Атаманова та ін. – Х. : Право. – 2014. – № 1–2. – С. 80–87.

2. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 №1556-VII. // Відом. Верхов. Ради України. –2014. – №37–38. – Ст. 2004.

*Клімова Галина Павлівна – доктор філософських наук, професор, професор кафедри соціології та політології НІОУ ім. Ярослава Мудрого, провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

О. С. Луценко

## **ПРОФЕСІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ**

Закон України «Про державну службу» від 17.11.2011 р., №4050-VI (далі – Закон) [1] одним із обов'язків державного службовця називає обов'язок підвищувати рівень своєї професійної компетентності (ст. 11). Рівнем професійної компетентності особи є характеристика особи, що визначається її освітньо-кваліфікаційним рівнем, досвідом роботи та рівнем володіння спеціальними знаннями, уміннями та навичками (ст. 1). У ст. 16 Закону розкрито мінімальні загальні вимоги до освітньо-кваліфікаційного рівня та досвіду роботи осіб, які претендують на зайняття посади державної служби. Вимоги до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття посад державної служби групи I-1, а також спеціальні вимоги до досвіду роботи, вимоги до напряму підготовки (отриманої особою спеціальності) та інші вимоги до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття посад державної служби інших підгруп групи I, визначаються суб'єктом призначення на ці посади відповідно до затверджених ним профілів професійної компетентності посад, якщо інше не передбачено законом. Спеціальні вимоги до досвіду роботи, вимоги до напряму підготовки (отриманої особою спеціальності) та інші вимоги до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття посад державної служби груп II, III, IV і V, визначаються керівником державної служби у відповідному державному органі, органі влади Автономної Республіки Крим або їх апараті в порядку [2], визначеному спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань державної служби.

На жаль, рівень професійної компетентності більшості держслужбовців не відповідає необхідному для належного вирішення щоденних

службових питань. Як зауважують фахівці, реально існуючий професійний розвиток службовців на робочому місці сьогодні є стихійним, спонтанним, слабо керованим і контрольованим, часто визначається випадковими факторами службового середовища й відповідальність за його результативність лежить тільки на самих службовцях. У зв'язку з цим, сучасна службова діяльність вимагає від фахівців принципово нового мислення, підходів та підвищеної персональної відповідальності кожного за досягнуті професійні результати, що суттєво впливає на існуючу структуру професійного розвитку кадрів органів державної влади і вимагає обов'язкового їх професійно-інноваційного розвитку [3, с. 13, 14]

Ефективна структура професійного розвитку державних службовців в Україні повинна включати такі компоненти, як професійно-кваліфікаційний, професійно-посадовий, професійно-інноваційний розвиток і професійний саморозвиток. На думку Т.В. Кошової, введення такої складової, як професійно-інноваційний розвиток є необхідною умовою, оскільки пов'язана з інноваційними процесами в країні і полягає в доборі, розстановці та навчанні кадрів з інноваційним мисленням [3, с. 7].

З метою проведення цілісної та системної реформи у сфері підвищення кваліфікації державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад, визначення шляхів і способів забезпечення підвищення їх професійної компетентності розроблено та схвалено Концепцію реформування системи підвищення кваліфікації державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад [4]. Вказаною Концепцією визначено, що реформування системи підвищення кваліфікації держслужбовців здійснюватиметься на нових організаційно-методичних засадах, зокрема, шляхом запровадження інноваційних методів підвищення кваліфікації та оцінювання результатів.

Відповідно до Положення про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності [5], інноваційною освітньою діяльністю у системі освіти є діяльність, що спрямована на розроблення й використання у сфері освіти результатів наукових досліджень та розробок. Освітніми інноваціями є вперше створені, вдосконалені освітні, навчальні, виховні, управлінські системи, їх компоненти, що мають істотно поліпшити результати освітньої діяльності. Створення сприятливих нормативно-правових умов запровадження інновацій у сфері професійного розвитку державних службовців полягає у: (1) визначенні мети, завдань інновацій;



(2) забезпеченості системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців формувати та реалізовувати потенціал новацій; (3) постійному моніторингу суспільного проблемного поля і адекватній реакції на зміни в ньому; (4) формуванні кадрів, готових до сприйняття, генерації та впровадження інновацій; (5) підтримці інновації на всіх стадіях їх розробки та втілення; (6) стимулюванні та допомозі їх впровадження в життя; (7) реалізації принципів наукової обґрунтованості [6, с. 64].

Як справедливо наголошує О.І. Процевський, праця людини споконвіку об'єктивно є інноваційною. Саме цей факт вимагає від роботодавців, керівників і організаторів трудового процесу бути у стані постійного пошуку векторів модернізації праці, пріоритетів діяльності людини, нових технологій. Якщо інновація означає нововведення, новоутворення, нове явище, то потрібні нові підходи до стимулювання і розвитку трудової діяльності. Завжди було, є і у доступному майбутньому головною рушійною, а тому інноваційною силою розвитку виробництва буде людський потенціал, який об'єктивно і природно потребує стимулювання творчої активності [7, с. 10, 11]. Впровадження інновацій у професійний розвиток державних службовців полягає у застосуванні, так званих, нетрадиційних методів навчання. До цих методів належать, зокрема, інтерактивну технологію навчання, тренінги, стажування, дистанційне навчання та ін.

Впровадження системи інноваційної освіти державних службовців передбачає розвиток наступник складових, що обумовлюють її функціонування у сучасному суспільстві: (1) створенням сприятливих, творчих умов у сфері освіти державних службовців з метою генерації та культивування інноваційного процесу, що обумовлюються політичними і економічними процесами у суспільстві; (2) забезпеченням матеріальних можливостей педагогічних інновацій, обумовленим економічною політикою держави; (3) формування особистості, що володіє інноваційної здатністю аналізувати, прогнозувати і моделювати професійний результат своєї діяльності, а також планувати впровадження інновацій у професійну діяльність; (4) створенням інноваційної системи навчання, що складається з інноваційного процесу навчання та спирається на інноваційну концепцію професіоналізації державного управління та розвитку громадянського суспільства; (5) включенням в інноваційну систему освіти інноваційної системи виховання, яка передбачає формування духовної та моральної особистості [8, с. 13].

Професійно-інноваційний розвиток державного службовця повинен базуватися не лише на освітньому та освітньо-кваліфікаційному рівні, але й на досвіді роботи, володінні спеціальними знаннями, уміннями і навичками, необхідними для ефективного виконання посадових обов'язків, а тому спрямовуватися на розширення можливостей держслужбовця гнучко реагувати на зміни у суспільстві, нові виклики та завдання, що постають перед ним. У зв'язку з цим, професійний розвиток сучасного службовця завжди повинен бути інноваційним, оскільки інновація у цьому випадку є фактором позитивного впливу на якість професійного навчання та безпосереднього проходження держслужби.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про державну службу : Закон України від 17.11.2011 р., №4050-VI // Офіц. вісн. України. – 2012. – №4. – Ст. 115.
2. Про затвердження Порядку визначення спеціальних вимог до досвіду роботи, вимог до напрямку підготовки (отриманої особою спеціальності) та інших вимог до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття посад державної служби груп II, III, IV і V : наказ Нацдержслужби України від 16.05.2012 р., №92 // Офіц. вісн. України. – 2012. – №44. – Ст. 1713.
3. Кошова Т.В. Професійний розвиток державних службовців на засадах самотренінгу: автореф. дис. ... канд. наук. держ. управл.: 25.00.03 / Т.В. Кошова; Дніпропетр. регіон. ін-т держ. управл. Нац. акад. держ. управл. при Президентові України. – Дніпропетровськ, 2004. – 20 с.
4. Про схвалення Концепції реформування системи підвищення кваліфікації державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад: розпорядження КМУ від 28.11.2011 р., № 1198-р // Офіц. вісн. України. – 2011. – №92. – Ст. 3349.
5. Про затвердження Положення про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності: наказ Міністерства освіти і науки України від 07.11.2000 р., №522 // Офіц. вісн. України. – 2001. – №1. – Т 1. – Ст. 52.
6. Гарасим В.В. Деякі питання запровадження інновацій у сфері підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців / В.В. Гарасим, Г.О. Дзяна // Модернізація системи державного управління: теорія та практика : матер. наук.практ. конф. за міжнар. уч. (5 квітня 2013 р.) : у 2 ч. – Ч. 1 / за наук. ред. чл.кор. НАН України В.С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева ; Львів. регіон. ін-т держ. управл. Нац. акад. держ. управл. при Президентові України ; Ін-т держ. управл. поліції та права Землі Мекленбург – Передня Померанія ; Орловська філія Рос. акад. нар. госп-ва і держ. сл. при Президентові РФ. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2013. – С. 62–67.

7. Процевський О. І. Методологічні засади трудового права: моногр. / О. І. Процевський. – Х.: ХНАДУ, 2014. – 260 с.
8. Довідник «Впровадження інноваційних підходів до організації навчання державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування». – Київ: Київ ЦНТЕІ, 2011. – 79 с.

*Луценко Олена Євгенівна – к. ю. н, асистент кафедри трудового права  
Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

Г. А. Полякова

## **ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ**

Важливою складовою інноваційного розвитку України є система освіти. Так, освіта є одним з компонентів національної інноваційної системи. Вища освіта та професійна підготовка входять до підіндексу «підсилювачі ефективності» при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). У 2015 році за цим індексом Україна посіла 79 місце серед 140 країн світу, а за складовою вищої освіти та професійної підготовки – 34 місце [1].

Система освіти належить до соціально-педагогічних систем. Для їх формування та розвитку необхідний ефективний освітній менеджмент, що будується на основі інноваційної діяльності. Освітній, або педагогічний менеджмент, визначається в категоріях управлінської діяльності, спрямованої на підвищення ефективності функціонування освітніх організацій [2, с. 253].

Інновації у сфері освітнього менеджменту передбачають запровадження нововведень, нових форм, методів, технологій організації праці й управління освітніми закладами відповідно до стратегічних цілей і завдань розвитку.

Цільові орієнтири стратегічного розвитку вищої освіти пов'язані із її входженням до Європейського освітнього простору, забезпеченням якості, і які визначені у європейських та національних концепціях розвитку. Пріоритети розвитку Європейського простору вищої освіти до 2020 року висвітлені у Комюніке конференції Європейських Міністрів, відповідальних за вищу освіту «Болонський процес – 2020» (2009 р.). Стратегії та

основні напрями дальшого розвитку освіти в Україні визначені у Національній доктрині розвитку освіти (2002 р.) та конкретизовані у Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року (2013 р.), реалізація більшості з яких вимагає інноваційних рішень. У Законі «Про вищу освіту» (2014 р.) визначаються державна політика у сфері освіти (Розділ 1), необхідність створення системи забезпечення якості вищої освіти (Розділ V), регулюється наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність у вищих навчальних закладах (Розділ XI) [3].

Науковим підґрунтям реалізації інноваційних змін у сфері освітнього менеджменту стають такі підходи, як: а) студентоцентрований – створення умов для реалізації навчання і виховання студентів, орієнтованого на стимулювання їх мотивації, самоаналізу, залучення до розроблення і реалізації складових освітнього процесу; б) компетентнісний – орієнтація на кінцевий результат освіти з формування реалізаційних здатностей тих, хто навчається, а саме: загальних та професійних компетентностей; в) кваліметричний – кількісне визначення якості (процесів, діяльності, результатів, умов тощо).

Серед актуальних видів управління соціально-педагогічним системами викорналися: стратегічне (цільове), орієнтоване на досягнення довгострокових цілей розвитку (О. Віханський, Б. Гершунський, Л. Даниленко, Г. Дмитренко, Л. Шеченко та ін.); адаптивне, засноване на діалогічній адаптації та кооперації дій керуючої й керованої підсистем (Т. Борова, Г. Єльнікова, Г. Полякова, Л. Фесік та ін.); управління з маркетингово-моніторинговим забезпеченням якості процесів та результатів освітніх послуг (Н. Галетова., Ф. Котлер, Н. Литвиненко, М. Лукашенко, З. Рябова та ін.).

Інновації в освітньому та педагогічному менеджменті у сфері вищої освіти реалізуються на макро- (національному), мезо- (регіональному) та локальному (навчального закладу) рівнях. На національному рівні простежуються спрямування на інституційні зміни, що передбачають розвиток вищих навчальних закладів нового типу, а саме, таких, як дослідницький, підприємницький, відкритий університети. *Дослідницького університет* – це університет, що забезпечує проривний розвиток держави в певних галузях знань за моделлю поєднання освіти, науки та інновацій, сприяє її інтеграції у світовий освітньо-науковий простір, має визнані наукові здобутки [3]. *Підприємницький університет* має відповідати наступним вимогам: повинен демонструвати підприємницьку

поведінку як організації; члени університету (викладачі, студенти, співробітники) повинні бути підприємцями; взаємодія університету і навколишнім середовищем повинна призводити до «структурного» сполучення університетів регіону; повинен забучувати генерацію знань, якість викладання, впровадження знань у практику [4, с. 58–60]. *Відкритий університет* орієнтований на всі соціальні верстви та вікові групи населення, створення широкого інформаційно-освітнього середовища, надання можливості отримувати освіту для всіх, хто бажає навчатися у зручному для себе місці, у зручний час за вільно обраними курсами та програмами; забезпечує доступність безперервної освіти; переважно ґрунтується на принципах дистанційного навчання.

Інноваційними функціями освітнього менеджменту на різних рівнях управління стали: а) форсайтні дослідження процесів розвитку, які «містять дослідження та облік найважливіших трендів і факторів, а також визначення основних інтересів і аналіз поєднання впливу різних сил з метою визначення альтернатив розвитку майбутнього» [4, с. 63], прикладом яких є розробка стратегій розвитку, форсайт-проектів, дорожніх карт тощо; б) рейтингове оцінювання вищих навчальних закладів (ВНЗ) на основі національних та міжнародних рейтингів, що сприяє визначенню позиціонування ВНЗ в освітньому просторі, здійсненню на цій основі самооцінки якості їх діяльності та розвитку; в) соціально-психологічні дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища ВНЗ, орієнтовані на вивчення ринку освітніх послуг та задоволеності якості освіти; г) міжнародні комунікації та партнерство для забезпечення процесів інтеграції та інтернаціоналізації освіти і науки; д) фандрайзинг – залучення сторонніх, додаткових ресурсів для реалізації цілей та завдань розвитку навчального закладу; є) освітній моніторинг, зокрема моніторинг якості діяльності та розвитку ВНЗ, моніторинг якості освіти на різних рівнях управління освітньою галуззю.

На регіональному рівні перспективним є створення університетських консорціумів для узгодження співпраці за актуальними напрями розвитку освіти, науки, інновацій в регіоні, реалізації інноваційних проектів, посилення їх впливу на регіональний науково-технічний та соціально-економічний розвиток. Актуальним є створення університетської інфраструктури (стартапів, бізнес-інкубаторів, науково-технологічні парків, бізнес проектів, програм з розвитку студентського підприємництва та ін.), що сприяє розвитку місцевого бізнесу, економічному розвитку регіону.

На локальному рівні інновації у сфері освітнього та педагогічного менеджменту проявляються у: а) моделюванні ефективних систем управління ВНЗ в цілому, його підсистем, структурних підрозділів; б) підходах до організації та управління навчальним процесом; в) моделюванні та управлінні розвитком освітнього середовища; г) проектуванні нових педагогічних технологій; д) організації сучасної внутрішньої системи виховної та профорієнтаційної роботи.

Серед перетворень в організаційній структурі ВНЗ проявляється тенденція створення спеціальних відділів (центрів, секторів) з інноваційного розвитку та внутрішнього забезпечення якості (освітніх інновацій, інноваційних технологій, моніторингу якості освіти, трансферу інновацій тощо), що сприяє розробці, апробації, впровадженню інновацій.

Інноваційний розвиток освітньої галузі та освітнього менеджменту, розробка та реалізація інновацій у цих сферах мають ґрунтуватися на сучасному науковому та нормативно-правовому забезпеченні, формуванні правового поля для становлення інформаційного суспільства та розвитку економіки знань.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-zaindeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>.
2. Романенко М. Освітній менеджмент та освітній маркетинг: діалектика взаємодії // Витоки педагогічної майстерності. – 2012. – Випуск 10. – С. 252–256.
3. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 №1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
4. Университет исследовательского и предпринимательского типа: европейский опыт для Молдовы, России, Украины : Научно-практическое издание / Г. Андрощук, Т. Бодюл, А. Бутник-Сиверский и др.; рук. авт. коллектива Хименко О. А. – К. : Общество с ограниченной ответственностью «Т. А. Т. ГРУП», 2011. – 346 с.

*Полякова Ганна Анатоліївна – кандидат педагогічних наук, доцент, керівник Відділу забезпечення якості освіти та інноваційного розвитку, доцент кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця*

## **УНІВЕРСИТЕТСЬКА СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ РІЗНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ ЯК ФАКТОР АВТОНОМНОСТІ ВНЗ**

Національна конкурентоспроможність будь-якої країни, перш за все, пов'язана з ефективною системою освіти, зокрема – вищої освіти: успіх економічних і політичних реформ залежить від ефективності освіти як однієї з головних сфер розвитку сучасного суспільства. Вища освіта ніколи не відігравала більш важливої ролі, ніж у сучасних умовах. Вона є ключовим аспектом сталого розвитку світової економіки, забезпечує індивідуальну, соціальну та економічну мобільність населення. Освіта необхідна для все більш складного управління різними підприємствами та організаціями, а також для політичної та громадянської переконаності в тому, що соціальні проблеми слід аналізувати і вирішувати не тільки традиційними способами, але також і шляхом використання нових рішень, що виникають в результаті зростання знань.

Істотні перетворення в світовому ринковому просторі, викликані процесами глобалізації, перехід до інформаційної економіки й економіки знань, зумовили виникнення в кінці ХХ і на початку ХХІ століття спочатку латентної, а потім і явної кризи освіти. Відомі західні дослідники систем освіти зазначають: «Вища освіта потребує глибокої, радикальної і термінової трансформації. Найбільше варто побоюватися того, що внаслідок самозаспокоєння, обережності або невпевненості зміни відбуватимуться занадто повільно і обмежаться локальними нововведеннями. Моделі вищої освіти, які набули широкого поширення в другій половині ХХ ст., більше не працюють». [1].

Політика доступності вищої освіти, яка була домінуючою в 80-х рр. ХХ століття, практично у всіх розвинених країнах світу зумовила виникнення негативного ефекту – темпи зростання бюджетних асигнувань у сферу вищої освіти перестали встигати за попитом, що збільшується на освітні послуги. Це зумовило виникнення світової кризи освіти і необхідність докорінного перегляду освітньої політики держав.

Характерною рисою кризи вищої освіти в сучасних умовах є скорочення її державного фінансування на тлі зростання автономії вищих

навчальних закладів і пошуку шляхів альтернативного фінансування. Це пов'язано з мінливим прийняттям ролі вищої освіти в суспільстві, зокрема, з тим, що деякі його базові характеристики – вищу освіту як суспільне благо, міру блага, соціальні інвестиції і право людини, все більше ігноруються.

Тому за останні роки майже у всіх країнах світу помітно зросла активність досліджень в області пошуку шляхів ефективного альтернативного фінансування вищої освіти, що зумовлено необхідністю прийняття вважених управлінських рішень щодо розподілу державних фінансових коштів між ВНЗ та подальшого розвитку системи вищої освіти в цілому.

Фінансуючи вищу школу, держава може переслідувати декілька цілей:

- забезпечення раціональних масштабів і пропорцій вищої освіти через регулювання числа фінансованих навчальних місць;
- розподіл фінансових ресурсів між ВНЗ відповідно з державними інтересами, запитами студентів та роботодавців;
- забезпечення доступності вищої освіти для представників всіх соціальних груп населення.



Рис. 1. Основні напрямки системної реформи вищої освіти в Україні

В даний час в Україні йде процес активної перебудови системи вищої освіти, яка передбачає реформування всіх її аспектів. Відповідно до проекту Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року, роз-



робленої робочою групою Міністерства освіти і науки України в 2014 році, основною метою модернізації виступає формування привабливої і конкурентоспроможної національної системи вищої освіти країни, орієнтованої на інтеграцію в Європейський освітній і дослідницький простір [2]. Основні напрямки Стратегії представлені на рис. 1.

Не применшуючи важливості та актуальності розвитку всіх представлених напрямків Стратегії, хотілося б відзначити, що трендом реформування світової системи освіти початку XXI століття виступає пошук нових підходів, механізмів та способів фінансування системи вищої освіти з урахуванням скорочення державних витрат на неї. Тому метою реформування української системи фінансування вищої освіти виступає підвищення ефективності державних витрат за умови збереження їх обґрунтованої частки в загальній сумі консолідованого бюджету країни. На рис. 2 наведено динаміку зміни загальних витрат зведеного бюджету на вищу освіту та їх відсоток від ВВП країни [3].



Джерело: Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/2015 навчального року. Статистичний бюлетень. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Рис. 2. Динаміка витрат зведеного бюджету країни на вищу освіту (млн. грн.) та відсотка цих витрат у ВВП країни (%)

Незважаючи на те, що найбільше значення витрат на вищу школу припадає на 2012 і 2013 рр., найбільша питома вага цих витрат у ВВП країни була характерна для 2010 року і становила 2,3%. Взагалі, період

2010–2013 рр. характеризується найвищими обсягами витрат на систему вищої освіти. Починаючи з 2014 р спостерігається тенденція істотного скорочення державних витрат на вищу освіту, що відповідає світовому тренду модифікації системи фінансування вищої освіти. Однією з істотних завдань досягнення даної мети є зміна домінуючої системи фінансування – державного замовлення на нові сучасні форми і механізми державного фінансування.

Компаративний аналіз практики бюджетного фінансування у світі дозволив виділити наступні основні механізми [4, 5]:

а) *механізм базового фінансування*, заснований на оцінці державними органами витрат ВУЗу в попередньому періоді або за результатами переговорного процесу між уповноваженими державними органами і ВУЗом, в ході якого обговорюється проект представленого ВУЗом бюджету;

б) *механізм формульного фінансування*, при якому обсяг коштів для ВНЗ визначається за допомогою розрахункових формул на основі показників витрат або результатів досягнення діяльності ВНЗ;

в) *механізм контрактного або цільового фінансування*, заснований на висновку між ВНЗ та державними органами контрактів про надання освітніх послуг у відповідності зі стратегічними цілями країни і конкретного ВНЗ для цільового фінансування специфічних освітніх та дослідницьких проектів;

г) *механізм конкурсного фінансування*, здійснюваного на основі конкурсних торгів між ВНЗ, які запропонували цільові показники випуску студентів з різних спеціальностей і витрати на них. Перевага віддається тим ВНЗ, у яких ці витрати мінімальні;

д) *механізм фінансування витрат студентів на освіту*, що базується на попиті на вищу освіту за певними спеціальностями.

Оцінювання переваги і ризику різноманітних механізмів фінансування, в проекті Стратегії реформування вищої освіти до 2020 року пропонуються наступні методи бюджетного фінансування вищої освіти [2]:

1. *Блочне фінансування*, яке передбачає збереження державного фінансування ВНЗ відповідно до досягнутих якісних і кількісних показників освітньої діяльності. Кожен ВНЗ самостійно буде розподіляти обсяг бюджетних місць за спеціальностями, за якими в ньому ведеться підготовка фахівців, що буде підвищувати ступінь автономності ВНЗ. Основу блокового фінансування становить механізм базового фінансування ВНЗ.

2. *ваучерної фінансування*. Фокусом даного фінансування виступає абітурієнт, який має намір отримати вищу освіту. Залежно від результатів зовнішнього незалежного тестування, від рівня його знань, отриманих в середній школі, він має право на отримання гранту на оплату або повної вартості навчання у ВНЗ, або його частини. Кошти даного гранту будуть перераховані в той ВНЗ, який вибере абітурієнт. При цьому пропонується використовувати чотири різновиди ваучерів – звичайний, повний, спеціальний і соціальний. Звичайний ваучер включає суму середньої вартості навчання у ВНЗ; повний – максимальну суму навчання у ВНЗ; спеціальний ваучер включає суму оплати повного курсу навчання за пріоритетними для держави спеціальностями, обумовлених тактичними і стратегічними потребами ринку праці; соціальний призначений для навчання соціально незахищених осіб.

3. *кредитне фінансування* надає споживачеві освітніх послуг – студенту можливість отримання кредиту терміном на 10–15 років з відстрочкою погашення на час навчання у ВНЗ. Дана система фінансування припускає можливість погашення кредиту самим студентом, роботодавцем або через податкові відрахування. При цьому держава бере на себе всі ризики, пов'язані з неможливістю своєчасної виплати кредиту, тобто виступає гарантом студента. Крім того, студент може не виплачувати кредит, якщо по закінченні ВНЗ працювати в державному секторі економіки, у сільській місцевості або мати видатні наукові досягнення.

Ваучерної і кредитне фінансування, по суті, є доповненням блокового фінансуванню, зміст якого полягає в наданні ВНЗ самостійності у розподілі виділених державою бюджетних коштів між спеціальностями, за якими він здійснює підготовку фахівців.

Сьогодні вищі навчальні заклади готують кадри не на основі вивчення попиту на тих чи інших фахівців, а на основі популярності тієї чи іншої спеціальності серед абітурієнтів. Рушійною силою розвитку вищої школи в цьому випадку виступає не ринок праці, а ринок освітніх послуг.

Очевидно, що така ситуація носить короткостроковий характер і потреби економіки в кадрах через певний час стануть домінуючим регулятором масштабів і структури вищої освіти.

Разом з тим сьогоднішні темпи розвитку економіки висувають нові вимоги до змістовного аспекту освіти. Надаючи таку дорогу і складну послугу, як професійна підготовка, ВНЗ зобов'язані впевнитися в тому, що ті фахівці, яких вони випускають, будуть затребувані ринком праці.

Вони повинні вивчати реальний попит на кадри на ринку праці, аналізувати вимоги роботодавців до знань і навичок фахівців. Все це зумовлює необхідність розробки ВНЗ власної системи розподілу державного фінансування між випускаються спеціальностями.

Запропонована система розподілу містить наступні блоки.

*Блок 1. Визначення структури потреби у фахівцях з вищою освітою для ринку праці.* Метою блоку є визначення кількісної потреби ринку праці у фахівцях певних спеціальностей, що володіють необхідними компетентностями.

Для досягнення даної мети необхідно вирішити два комплексних завдання:

1. розробка таблиць відповідності між освітніми послугами ВНЗ і ринком праці в професійному розрізі;
2. визначення структури потреби у фахівцях певних спеціальностей і визначення кількісного складу даної потреби.

*Блок 2. Якісно-кількісне регулювання освітніх послуг ВНЗ.* Метою блоку є створення передумов своєчасного коректування ВНЗ випуску фахівців певних спеціальностей, модифікації навчальних планів підготовки фахівців і перегляд переліку спеціальностей.

Дана мета може бути досягнута за рахунок вирішення наступних завдань:

1. вивчення диспропорцій між ринком праці і наданими освітніми послугами ВНЗ;
2. розробка регуляторних заходів щодо усунення даних диспропорцій.

Дієва система розподілу має базуватися на системі моніторингу позицій ринку праці та зміні його тактичних й стратегічних потреб, враховувати лагову затримку у формуванні фахівців необхідних ринку праці компетентностей з боку ВНЗ та передбачає наявність у ВНЗ розвинутої інформаційної системи оцінки якості освіти. Тільки за рахунок системного поєднання можливостей ВНЗ та потреб роботодавців можна вирішити одне з важливих завдань сучасної перебудови системи вищої освіти – поступового усунення диспропорцій між наданням відповідних освітніх послуг ВНЗ щодо формування фахівців певних спеціальностей та потребами у цих фахівцях з боку національного ринку праці.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Доннелли К., Ризви С., Барбер М. Накануне схода лавины. Высшее образование и грядущая революция (пер. с англ. Н. Микшиной) // Вопросы образования. – 2013. – Вып. 3. – С. 152–229.

2. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (проект 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/NT1109.html](https://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/NT1109.html).
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/2015 навчального року. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Sarback, S. Financial management and governance in higher education institutions: Sweden. National report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/sweden/33643714.PDF>.
5. Кузьмина Н.Г. Зарубежный опыт финансирования образования в условиях возрастания автономии вузов / Н.Г. Кузьмина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. – 2008. – Вып. 2(13). – С. 233–238.

*Раєвська Олена Валентинівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри статистики та економічного прогнозування ХНЕУ ім. Семена Кузнеця*

Б. С. Тетерятник

## **ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ЕЛЕКТРОННУ КОМЕРЦІЮ» В ЧАСТИНІ ВИЗНАЧЕННЯ СУБ'ЄКТНОГО СКЛАДУ**

Дискусія навколо необхідності запровадження правового регулювання електронної комерції на рівні окремого законодавчого акта була досить тривалою у наукових колах. За відсутності чіткої позиції законодавця з зазначеного питання, представники правової доктрини висловлювали щодо цього різноманітні думки та висували пропозиції, що часом призводили до конфронтації у юридичній науці. Загострення наукової полеміки та стрімкий фактичний розвиток електронної комерції потребували нагального втручання у цю сферу з боку законодавця для шнайшвидшого вирішення наявних тут проблем. Результатом тривалого та напруженого законодавчого процесу, що розгорнувся у зв'язку з цим, стало прийняття 03 вересня 2015 року Закону України «Про електронну комерцію» № 675-VIII (далі – Закон). Однак названий Закон, незважаючи на всі здійснені ним позитивні зрушення, не тільки не розв'язав усі проблеми, але й призвів до виникнення нових.

Відповідно до положень п. 1 ч. 1 ст. 3 Закону під електронною комерцією необхідно розуміти відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру. Слід зазначити, що такий підхід законодавця до визначення електронної комерції не відповідає традиційним уявленням про електронну комерцію ані в широкому, ані в вузькому розумінні. Так, у вузькому розумінні електронна комерція розглядається як здійснювана в електронний спосіб діяльність у сфері торгівлі, тобто йдеться виключно про електронну торгівлю як один з різновидів електронної комерції. Фактично ж положення цього підходу викладено у п. 2 ч. 1 ст. 3 Закону, що визначає електронну торгівлю як господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. З огляду на це цілком логічно було б припустити, що законодавче визначення електронної комерції виходить з широкого її розуміння, однак у цьому разі повинно було б йти про здійснювану в електронний спосіб діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність, з метою одержання прибутку. Разом з тим, як вбачається із тексту Закону, законодавець дотримується іншої позиції щодо розуміння електронної комерції, яка не тільки не вирішує існуючі проблеми, але й призводить до виникнення нових, зокрема в частині реалізації положень Закону з огляду на суб'єктний склад відносин у сфері електронної комерції.

Найперше необхідно зазначити, що суттєвим недоліком законодавчого визначення електронної комерції, є визначення її через використання категорії «відносини», замість загальносприйнятої «діяльність». Незважаючи на близькість обох категорій, запропоноване визначення фактично звужує електронну комерцію лише до одного з усіх існуючих в її рамках видів відносин. Традиційні уявлення про систему суб'єктів електронної комерції, що охоплює осіб, які здійснюють електронну комерцію, інформаційних посередників та про-

вайдерів сертифікаційних послуг, таким чином, були проігноровані законодавцем. Натомість під суб'єктами таких відносин відповідно до п. 15 ч. 1 ст. 3 Закону запропоновано розуміти суб'єктів господарювання будь-якої організаційно-правової форми, що реалізують товари, виконують роботи, надають послуги з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, або осіб, які придбавають, замовляють, використовують зазначені товари, роботи, послуги шляхом вчинення електронного правочину.

Однак таке визначення суб'єктів електронної комерції викликає істотні зауваження до його змісту. Виходячи з викладених вище доктринальних підходів до розуміння електронної комерції та спираючись на запропоноване визначення, можна стверджувати, що в останньому йдеться про суб'єктів електронної комерції у вузькому її розумінні, тобто про суб'єктів електронної торгівлі. Враховуючи ж той факт, що аналізований Закон оперує поряд з терміном «електронна комерція» також і терміном «електронна торгівля», подібне визначення суб'єктів електронної комерції видається вкрай хибним. Окрім цього, слід також наголосити на тому, що у чинній легальній дефініції суб'єктів електронної комерції відсутня кореляція з визначенням електронної комерції як такої, оскільки обов'язкова ознака спрямованості на отримання прибутку останньої жодним чином не відображена щодо таких суб'єктів, як «особи, які придбавають, замовляють, використовують товари, роботи, послуги шляхом вчинення електронного правочину». Якщо ж припустити, що законодавець мав на меті визначити суб'єктів електронної торгівлі, то й у цьому разі необхідно наголосити на хибності такого формулювання, оскільки виходячи із запропонованого законодавцем визначення, можна зробити висновок, що навіть у тому разі, коли, наприклад, товар фактично використовує особа, яка не була стороною електронного правочину, тобто товар було придбано іншою особою і надалі було передано такій особі у користування, вона визнається суб'єктом електронної торгівлі, що суперечить самій сутності електронної комерції.

До недоліків Закону в частині визначення суб'єктного складу електронної комерції слід також віднести той факт, що визначаючи у розділі II Закону правовий статус учасників у сфері електронної комерції, законодавець послуговується термінами «продавець (виконавець, поставальник) товарів, робіт, послуг в електронній комерції» та «покупець

(замовник, споживач) товарів, робіт, послуг у сфері електронної комерції», які є суб'єктами електронної комерції, але не визначенні як такі у вищевикладеному визначенні.

Крім цього, відповідно до ч. 3 ст. 1 Закону у разі якщо однією із сторін електронного правочину є іноземець, особа без громадянства або іноземна юридична особа, норми цього Закону застосовуються з урахуванням положень Закону України «Про міжнародне приватне право», тобто можна зробити висновок про те, що дія Закону України «Про електронну комерцію» поширюється на всі без винятку випадки, коли іноземець, особа без громадянства або іноземна юридична особа виступають стороною електронного правочину: як на боці продавця (виконавця, постачальника) товарів, робіт, послуг в електронній комерції, так і на боці покупця (замовника, споживача) таких товарів, робіт, послуг. Проте у ч. 4 зазначеної статті законодавець встановив, що норми цього Закону застосовуються до діяльності іноземних суб'єктів електронної комерції в частині реалізації ними товарів, виконаних робіт, надання послуг покупцям (замовникам, споживачам) на території України, тобто коли ці суб'єкти виступають на території України відповідно виключно як продавці (виконавці, постачальники) товарів, робіт, послуг в електронній комерції. Відтак можна стверджувати про існування суперечності між положеннями ч. 3 та ч. 4 ст. 1 Закону.

Якщо ж припустити, що ч. 3 ст. 1 Закону покликана визначити коло відносин цивільно-правового характеру з іноземним елементом, до яких застосовуються положення зазначеного Закону, тобто обсяг колізійної норми у відповідних відносинах, а у ч. 4 ст. 1 викладено підставу, критерій визначення застосовуваного права у окремому випадку (коли іноземний суб'єкт електронної комерції виступає на території України у ролі продавця (виконавця, постачальника), тобто прив'язку колізійної норми, то формулювання останньої потребує внесення змін.

Підсумовуючи викладене вище, слід наголосити на необхідності перегляду положень чинного Закону та внесення до нього змін, що спиралися б, з-поміж іншого, на доктринальні висновки про сутність електронної комерції та можливі механізми її правового регулювання.

*Тетяна Богдан Сергійович – аспірант, Науково-дослідний інститут  
правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*



## **ЩОДО ВИЯВЛЕННЯ НЕДОЛІКІВ У ЗАКОНОДАВЧОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ**

Закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII, який було прийнято Верховною Радою України 3 вересня 2015 року (далі – Закон) є досить актуальним, враховуючи збільшення кількості інтернет-магазинів, зростання кількості працюючих в мережі інтернет людей тощо. Він визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов’язки учасників відносин у сфері електронної комерції.

Так, тепер до письмової форми договору прирівнюється й електронна (згідно з абз. 2 ч. 2 ст. 639 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ), якщо сторони домовилися укласти договір за допомогою інформаційно-телекомунікаційних систем, він вважається укладеним у письмовій формі [2]), а отже може виступати доказом укладення договору, що є свого роду гарантією захисту інтересів кредитора та надає йому можливість захистити свої права у разі недобросовісності продавця (виконавця, постачальника) товарів, робіт, послуг. Зважаючи на це, варто було б внести зміни також до Цивільного процесуального кодексу України, а саме в ч. 2 ст. 57, ст. 64 та ін. замість формулювання «письмові докази» використовувати «письмові (електронні) докази».

Окремої уваги заслуговує регламентація моменту виконання зобов’язання у сфері електронної комерції. Відповідно до ч. 10 ст. 11 Закону, момент виконання продавцем обов’язку передати покупцеві товар визначається згідно з положеннями ЦКУ про купівлю-продаж; якщо предметом електронного договору є надання послуг у сфері електронної комерції, обов’язок постачальника перед споживачем вважається виконаним у момент, коли надана постачальником послуга відповідає властивостям, визначеним договором або законодавством; якщо предметом електронного договору є виконання робіт у сфері електронної комерції, обов’язок виконавця перед замовником вважається виконаним у момент, коли результат виконаної роботи відповідає вимогам, встановленим договором або законодавством [1]. Таким чином, момент виконання

пов'язується з досягненням встановленого договором результату. Але не слід забувати, що правочини здійснюються на користь певної заінтересованої (управленої) особи, тому важливим нюансом є інформування його про виконання зобов'язання. Це регламентується ч.1 ст. 11 Закону: «Покупець (замовник, споживач) повинен отримати підтвердження вчинення електронного правочину у формі електронного документа, квитанції, товарного чи касового чека, квитка, талона або іншого документа у момент вчинення правочину або у момент виконання продавцем обов'язку передати покупцеві товар» [1]. Проаналізувавши цю статтю, можна зробити висновок, що вона накладає подвійний обов'язок, а саме: з одного боку – додатковий на продавця: певним чином проінформувати покупця про виконання (при чому обов'язково зробити це в момент виконання, що є досить принциповим зауваженням). Така позиція законодавця видається логічною, адже це виступатиме доказом добросовісності боржника у разі пред'яви претензій управленою особою про порушення або прострочення (наприклад, якщо останній не знатиме про виконання боржником свого зобов'язання у встановлений строк або виконання буде не прийняте з його вини). З другого боку – обов'язок покупця прийняти повідомлення про виконання, що є свого роду захистом прав продавця, адже таким чином перший не вправі пред'являти вимоги, не перевіривши отримання такого повідомлення. В той же час виникають певні питання щодо реалізації цього обов'язку. Ст. 16 Закону передбачає, що якщо інше не передбачено законом або договором, електронний документ (повідомлення) вважається відправленим суб'єктом електронної комерції у момент, коли такий документ (повідомлення) переданий за межі інформаційної системи суб'єкта або особи, уповноваженої на його відправлення, а отриманим він вважається у момент, коли такий документ (повідомлення) отриманий інформаційно-телекомунікаційною системою суб'єкта [1]. Але закон не враховує об'єктивно існуючих обставин, пов'язаних із специфікою сфери, таких як пошкодження файлу при маршрутизації, технічні несправності мережі або електронного пристрою тощо. Так, хоча повідомлення і отримане інформаційно-телекомунікаційною системою, але потрібна інформація до особи фактично не надійшла. Причому слід звернути увагу, що це правило не відповідає положенню п. 2 ч. 1 ст. 11 Директиви Європейського парламенту та Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» №2000/31/ЄС від 8 червня 2000 року,

яке регулює аналогічні правовідносини, а головне – вирішує вищезазначену проблему, згідно з яким вважається, що повідомлення надходять в той момент, коли сторони, яким вони адресовані, здатні отримати доступ до них[3].

В свою чергу досліджуваний нормативний акт містить ряд інших недоліків. Так спірним нюансом є те, що в ст. 3 Закону надається визначення поняття «електронна комерція», яке розкривається через категорію «відносини», а саме: електронна комерція – це відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [1]. Проте, визначення цього поняття через категорію «відносини» не відповідає основним принципам господарського права, адже відносини не можуть бути спрямовані на отримання прибутку, а на його отримання може бути спрямована лише діяльність. А відносини ж виникають з метою організації та безпосереднього здійснення цієї діяльності.

Також, спірним є й поняття «комерційне електронне повідомлення», яке в Законі визначено як електронне повідомлення у будь-якій формі, метою якого є пряме чи опосередковане просування товарів, робіт чи послуг або ділової репутації особи, яка провадить господарську або незалежну професійну діяльність [1]. Проте таке визначення є занадто широким, адже окрім оферти (пропозиції укласти договір) воно охоплює й поняття реклами, яка, відповідно до ЦКУ, не є пропозицією, а є запрошенням зробити пропозицію. Тому у цьому аспекті поняття «комерційне електронне повідомлення» протирічить ЦКУ. Отже, з метою вирішення цієї колізії слід узгодити ці норми.

Не менш проблемний є й можливість відмовитись від подальшого надсилання на адресу особи комерційних електронних повідомлень. Адже в сучасних електронних ресурсах можливість відмовитись від подальшого надсилання повідомлень є досить таки проблематичним, адже блокування повідомлень не передбачено багатьма поштовими та іншими ресурсами, а можлива лише переадресація цих повідомлень до категорії «спам». Дана категорія, у свою чергу, не визначена українським законодавством, а тому не можна визначити чи є поміщення до категорії «спам» відмовою від подальшого надсилання таких повідомлень.

На нашу думку, прийняття Закону України «Про електронну комерцію» є значним кроком вперед у сфері розвитку економічних відносин, адже підтримує і певним чином регламентує прогресивні способи і методи здійснення господарської діяльності, але він містить значну кількість недоліків, а тому потребує доопрацювання.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про електронну комерцію : Закон України №675-VIII від 03.09.2015 // Відомості Верховної ради України. – 2015 – №45 – Ст. 410.
2. Цивільний кодекс України : Закон України №435-IV від 16.01.2003 в редакції від 30.09.2015 // Відомості Верховної Ради України. – 2003 – № №40–44 – Ст. 356.
3. Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку : Директива Європейського парламенту та Ради №2000/31/ЄС від 08.06.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_224/page?text=%EE%F2%F0%E8%EC%E0%ED%ED%FF](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_224/page?text=%EE%F2%F0%E8%EC%E0%ED%ED%FF).

*Іванов Денис Володимирович – студент 4 курсу Інституту підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого;*

*Тимофеев Антон Олександрович – студент 4 курсу Інституту підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

Д. О. Черняєва

## ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ НАУКОВОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ СФЕР

Вихід держави на нові рівні розвитку завжди залежав і залежить від стану наукового та науково-технічного прогресу в країні. Трансформаційні процеси що відбуваються сьогодні у політичній, економічній та соціальній сферах, безпосередньо впливають на науковий та науково-технічний розвиток, потребують виваженої державної політики, яка повинна бути скоординованою й ніяк не носити стихійний характер.

При провадженні державної політики у зазначених сферах не слід забувати досвід минулих років, та помилки які було зроблено.

Так, зазначимо деякі схожі етапи формування та реалізації науково-технічної політики в Україні.

Основними рисами радянської спадщини управління науково-технологічною сферою, які мали подолати перші керманічі української науки, у 1990–1994 р.р. були:

1. Політичні пріоритети, яких жорстко дотримувалися. Вони вимагали спрямування досліджень і розробок на досягнення світового лідерства у військовій сфері на основі розвитку важкої промисловості та військових технологій.

2. Централізоване директивне керівництво. Воно надавало можливість концентрувати значні матеріальні, фінансові та інтелектуальні ресурси на окремих напрямках, для реалізації великих наукових проєктів. Розподіл таких ресурсів, а також визначення напрямів досліджень відбувалося директивно за відсутності суспільного контролю.

3. Тотальне застосування примусових засобів. Це надавало можливість примусово переміщувати значні людські ресурси для здійснення великомасштабних проєктів. Основним принципом розподілу молодих фахівців було забезпечення потреб планового господарства.

4. Нормативне планування науки як економічної галузі. Це вимагало нормативного планування досліджень і розробок за такими показниками, як обсяги праці, обсяги внеску, обсяги забезпечення. Природно, що оплата наукової праці була тарифікованою та не залежала від кінцевих досягнених результатів.

5. Замкненість суспільства. Це спричиняло тотальне віднесення наукових робіт до «таємних», створення закритих наукових організацій, унеможливлювало творчу працю вчених за кордоном, обмежувало вільний доступ українських науковців до світових інтелектуальних досягнень.

6. Система пільг. Існувала розвинена адміністративна система пільг та винагород для обраних вчених.

7. Високий соціальний статус науки. Наука в суспільному уявленні виступала як основний засіб технічного та суспільного прогресу для побудови комунізму.

8. Ідеологічне спрямування. Це було головною причиною того, що суспільні науки були ізольовані від світового розвитку та виступали як служники державної ідеології [1].

З 1994 р. у сфері науково-технологічної політики цей період характеризується: активізацією законодавчо-нормативної діяльності; прагнен-

ням винайти «національну модель» розвитку науки і технологій, у тому числі через реформування (оптимізацію) існуючої мережі наукових і науково-дослідних організацій; виділенням коротко- та середньотермінових пріоритетів розвитку науки і технологій у програмах Урядів; інтенсифікацією декларативних заяв державних діячів у сфері науки.

В цей період створюються консультативно-дорадчі органи з питань наукової та науково-технічної політики та розвитку, але одночасно науково-технічна політика відзначалася непослідовністю та декларативністю.

У 1996 р. за участю Президента України відбулась Всеукраїнська нарада з проблем розвитку науки. Низка пропозицій, висловлених у формі рішень цієї наради, згодом була продубльована в Указі Президента від 13.10.1997 р. «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 19 вересня 1997 р. «Про стан науково-технологічної сфери України та невідкладні заходи щодо підвищення ефективності її державного регулювання». Не менш важливими були конференції наукового кшталту за участю Президента щодо стратегічних напрямів розвитку України, у тому числі у науково-технологічній сфері, зокрема: «Поглиблення ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року» (1999 р.), «Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2000–2004 роки» (2000 р.), «Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України» (2003 р.), «Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004–2015 рр.)» (2004 р.).

Проте всі вони виявилися «штучними», у тому числі через заздалегідь обмежене коло їх учасників, переважна частина яких брали участь у них щоразу. Таким чином, політичні погляди на проблеми науково-технологічного розвитку країни практично не змінювались, їх розв'язання відбувалося традиційними методами – виданням указів, розпоряджень Президента України, постанов і розпоряджень Кабінету Міністрів України та постійною реорганізацією системи центральних виконавчих органів влади у сфері науки.

У 2004 р. Верховна Рада констатувала неналежну послідовність щодо виконання положень законів з розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, особливо при затвердженні державних бюджетів України. Всі намагання перейти до програмно-цільових методів фінансування науки виявилися марними, це лише спричинило збільшення кількості розпорядників державних коштів (до 62 у 1999 р.). Таке трапилось через

те, що за умови відсутності єдиної концепції управління наукою, публічно вироблених стратегічних підходів до головних напрямів її розвитку, стагнації економіки, відомчого лобіювання та суто людської приватної зацікавленості у розподілові державних коштів – про реалізацію безпосередніх результатів досліджень і розробок було майже забуто.

З 2005 р. визначено одним із стратегічних напрямів урядової політики створення і розвиток національної науково-дослідної та освітньої мережі, що забезпечує взаємодію науково-освітніх закладів України і Європи та інтеграції у світовий науковоосвітній простір. Така мета вимагає концептуальної зміни існуючої парадигми щодо ролі державної науково-технологічної політики у забезпеченні системоутворюючих процесів реального наближення суспільно-економічного розвитку України до європейських стандартів, формування стратегічних напрямів розвитку національної наукової системи (ННС) відповідно до викликів глобалізації та виходячи із необхідності побудови сучасної національної системи продукування знань. Досягти поставленої мети можна лише через реформування ННС на нових законодавчих засадах, які повинні бути гармонізованими з законодавством ЄС [2, с. 265].

З огляду на зазначене, можна констатувати, що через 10 років, як результат ми маємо знов ж таки етап активізації законодавчо-нормативної діяльності, прагнення винайти «національну модель» розвитку науки і технологій, у тому числі через реформування (оптимізацію) існуючої мережі наукових і науково-дослідних організацій. Так, у листопаді 2015 р. приймається ілюзорний Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність», яким визначено, що до 2025 р. фінансування наукової сфери з усіх джерел має вийти на рівень 3% ВВП (реалією сьогодення є 0,25% від українського ВВП). Проект бюджету на 2016 р. також суперечить зазначеному закону, оскільки на видатки, пов'язані з дослідженнями, виділяють 5,2 млрд грн, які розподілені між 25 розпорядниками. Цей же проект пропонує реорганізувати Національні галузеві академії наук.

У 2004 р. Верховна Рада робила констатацію помилок, але до 2015 р. про це вже забули.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Дослідження стратегічних напрямів реформування науки і освіти в Україні: Проект Електронний ресурс]. – Міжнародний центр перспективних досліджень, 2000. – Режим доступу: <http://www.icps.com.ua>

2. Гуманітарна політика Української Держави в новітній період: Монографія / За ред. С. І. Здіорука. – К.: НІСД, 2006. – 403 с.

*Черняєва Дар'я Олександрівна – молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

О. В. Шаповалова

## **ПОЛІТИКО-ПРАВОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА**

Атмосфера навколо формування інноваційного суспільства у сучасній Україні в цілому є позитивною. Законодавча та виконавча влада розробляє стратегічні документи, Концепції, Закони, цільові програми, Постанови, Угоди та інших. Створюються формальні атрибути, необхідні для становлення інноваційного суспільства в Україні. Намагання реалізувати цю прогресивну ідею є цілком зрозумілим для суспільства, адже інноваційна діяльність здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Високу соціальну значимість для заохочення авторів інноваційних проєктів, суб'єктів інноваційної діяльності, а також для активізації створення інноваційних підприємств та розбудови інфраструктури має вплив державної політики на стимулювання їх дій.

Обґрунтування доцільності законодавчого забезпечення державної політики стимулювання залишається актуальною проблемою в сучасних дослідженнях господарського права. Для сприйняття інноваційного суспільства об'єктом правового стимулюючого впливу необхідно вирішити низку взаємопов'язаних завдань:

1) оцінити стан вивченості даної проблеми представниками науки господарського права;

2) проаналізувати особливості концепції Господарського кодексу України з питань правового стимулювання інвестицій в інновації;

3) дослідити основні господарсько-правові проблеми формування та проведення державної політики щодо стимулювання інвестицій в інновації.

Представниками науки господарського права вже було започатковано фундаментальний підхід до вивчення проблем правового стимулювання



інноваційного суспільства. Зокрема, при розгляді таких проблем системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері як з'ясування змісту інноваційної функції держави; встановлення змісту державної інноваційної політики; розкритті механізму господарсько-правового забезпечення реалізації інноваційної політики держави [1]. Також в юридичній літературі зверталася увага на суттєву обставину для створення правових умов стимулювання, а саме – «політико-правовий феномен «державна політика» не отримав в законодавчому забезпеченні діяльності держави адекватну його значенню і ролі правову інституалізацію» [2, с. 383].

Але для виваженої оцінки сучасного стану вивченості даної проблеми не можна сприймати правове забезпечення самодостатнім фактором, яким вичерпується створення найбільш сприятливих умов для інноваційної активності суб'єктів господарювання. Неправовим джерелом створення найбільш сприятливих правових умов є політика, бо саме вона визначає зміст правових режимів. Тому загрозою стимулюванню інноваційного суспільства можна сприймати той факт, що «сьогодні між положеннями економічної політики держави та правовим господарським порядком відсутня з'єднуюча їх ланка – господарсько-правова політика. Без неї концептуальна, програмна діяльність держави виявляється малоефективною, адже господарсько-правові засоби впливу, а не тільки регулювання, не отримують прямого функціонального призначення» [2, с. 67].

Аби основний тягар виконання політики впливу на становлення інноваційного суспільства в Україні покладався не лише на організаційні заходи, які, зазвичай, оцінюють як малоефективні, проаналізуємо концепцію Господарського кодексу України на предмет правового стимулювання інвестицій в інновації.

Впровадження інноваційно-орієнтованого стратегічного курсу соціально-економічного розвитку країни зазвичай супроводжується економічними та правовими стимулами для інвесторів. Господарсько-правові стимули можуть скоротити просторово-часовий розрив між ефективною реалізацією господарсько-виробничих та організаційно-господарських інноваційних відносин та актами активної поведінки потенційних інвесторів.

Водночас для розробки ефективних правових форм і засобів стимулювання не вистачає узгодженості законоположень саме про об'єкт стимулювання. В концепції Господарського кодексу України було закла-

дено важливу ідею щодо зміцнення акценту на правовому стимулюванні інвестицій в інновації. В.К. Мамутов [4], О.П. Подцерковний [5] та інші розробники зазначеної концепції критично ставляться до концепції Закону України «Про інноваційну діяльність». В ній підхід законодавця спрямовується на стимулювання власно самих інновацій.

Законоположення, які втілюють дещо інший підхід, частково знайшли закріплення у Господарському кодексі України. В ньому діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя визнається інноваційною діяльністю у сфері господарювання [6, ст.325.]. Відомо, стимулювання інноваційної діяльності має ширший об'єкт впливу, аніж стимулювання власно самих інновацій. Для інноваційного суспільства це має принципове значення так само як і різноматття форм інвестування інноваційної діяльності.

Державне (комунальне) інвестування; комерційне інвестування; соціальне інвестування; іноземне інвестування; спільне інвестування [6, ч.2 ст.326].

У Законі про інноваційну діяльність одним з основних принципів державної інноваційної політики закріплено «створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу» [7, ч.2 ст.3]. Трансформація даного принципу у визнання інноваційного суспільства об'єктом впливу господарсько-правової політики змогло б гарантувати достатній рівень самоорганізації підприємців-суб'єктів інноваційної діяльності. Наприклад, у межах самоорганізації підприємці-суб'єкти інноваційної діяльності, змогли б на випадок зміни економічних умов господарювання або погіршення майнової основи одного з учасників системи саморегулювання, здійснювати перерозподіл замовлень, неперсоніфікованих пільг, ресурсів тощо. Це актуально для підприємців, які лише започатковують інноваційну діяльність та мають намір зберегти спроможність до реалізації інноваційних пропозицій на майбутнє. За ступенем формалізації самоорганізації підприємців для досягнення правової цілі збереження статусу може здійснюватися у вигляді: договірної саморегулювання, створення (участь) саморегулювних некомерційних організацій для розробки і встановлення правил здійснення інноваційної діяльності.

Запровадження такого стимулу дозволяє сприймати інноваційне суспільства повноцінним суб'єктом, а не лише об'єктом правового стимулюючого впливу. У цілому ж вплив господарсько-правової політики на створення належних умов для становлення інноваційного суспільства створює надійну гарантію забезпечення сталості економічної системи.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Атаманова Ю.Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері : автореф. дис. ... доктора юрид. наук: 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право / Ю.Є. Атаманова. – Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, Харків, 2009.–39 с.
2. Задохайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави. Харків: «Юрайт» / Д. В. Задохайло. Монографія. 2012. – 456 с.
3. Задохайло Д. В. Інституціалізація «економічної політики» в системі господарсько-правових відносин / Д. В. Задохайло // Зб. матеріалів Круглого столу «Діалектика публічних і приватних інтересів у державному регулюванні економіки», м. Київ, 8 листопада 2013 р. – 379 с.
4. Мамутов В. К. Развитие хозяйственного законодательства и хозяйственно-правовой мысли в суверенной Украине: Научн. Доклад / Ин-т экон.-прав. исслед. НАН Украины. – Донецк, 2004. – 57 с.
5. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії та практики / О. П. Подцерковний. – К., 2006. – 234 с.
6. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України – 2002. – № 36. – Ст.266.

*Шаповалова Ольга Вікторівна – д.ю.н., професор, завідувачка кафедри господарського права Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля, м. Северодонецьк*

# III

## Інтелектуальна власність в інноваційній системі України

О. М. Давидюк

### ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ПУБЛІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ТЕХНОЛОГІЮ У ФОРМІ ВІДКРИТИХ ДАНИХ

Кризовий стан національної економічної системи викликаний багатьма факторами в тому числі і макроекономічного та глобально-політичного характеру. Але при цьому досить вагому негативну роль в цьому процесі відіграють і тенденції істотного технологічного відставання виробничого сектору економіки України у порівнянні із країнами Європейського Союзу, Азії, Північної та Південної Америки.

Такий стан речей є ненормальним, оскільки наша держава володіє значним інтелектуальним потенціалом, розгалуженою системою науково-дослідних та дослідно-конструкторських установ, які можуть істотно пришвидшити процес оновлення виробничих потужностей суб'єктів господарювання. Однією із причин відсутності процесів активного залучення останніх новітніх наукоємним розробок до господарської діяльності є недосконале чинне законодавство, яке не забезпечує нормальних передумов такої співпраці, не захищає розробників технологій від несанкціонованого ними поширення відомостей про таку технологію в тому числі і інформації відносно ключових об'єктів права інтелектуальної власності та головних принципів їх роботи.

Саме тому, ця робота присвячена аналізу сучасного стану забезпечення схоронності відомостей про технологію, розроблення принципів їх поширення в тому числі і за участю уповноважених на те органів державної влади та місцевого самоврядування і покликана сформулювати основоположні принципи формування державної інформаційної політики у сфері обігу технологій.

Передусім хотілось би відмітити про те, що чинне законодавство України має розрізняти такі два ключові поняття як інформація про технологію та інформаційне втілення технології.

Обидві вказані категорії вирізняються тим, що їх правовий статус не визначений положеннями чинного законодавства України, а особливості їх правової природи ще детально не досліджені юридичною наукою. Якщо статус інформаційного втілення технології вже є об'єктом наукових досліджень, то поняття інформації про технології до цього часу залишається поза увагою вчених які проводять наукові дослідження в цій сфері. Так, під інформаційним втіленням технології прийнято розуміти сукупність систематизованої інформації, що містить у собі відомості про ті дії, які необхідно вчинити суб'єкту господарювання для втілення технології до цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання, інформацію про процеси і послідовність перетворення речовин і енергії для досягнення визначеного технологією кінцевого результату [1, с. 23–40]. Таку інформацію розділяють на наступні види: (1) науково-технічна інформація, про технологічні і конструктивні засоби, прийоми та методи втілення технології; (2) інформація про той об'єкт права інтелектуальної власності, на якому базується така технологія; (3) інформація про її характеристики, наявність яких дозволяє зробити висновок про цілісність і самостійність; (4) інформація направлена на обґрунтування доцільності використання саме цієї технології, про її особливості та переваги, наявність попиту на отримані результати і аналогічних товарних пропозицій; (5) інформація про економічну раціональність втілення (розрахунки потенційної здатності приносити прибутки, бізнес-плани, прогнози, аналітичні дослідження і т. ін.); (6) інформація про конкретні шляхи комерціалізації технології (мова йде про конкретні способи та прийоми втілення індивідуально-визначеної технології до конкретного виробничого процесу, що опосередковується у вигляді передачі спеціальних знань, навичок і вмій від розробників технології до осіб, що її втілюють); (7) інша специфічна інформація, що пов'язана із окремим видом технології (наприклад інформація пов'язана із відповідністю технології наявним екологічним стандартам та вимогам). Вказані її види міститься в певних зовнішніх формах їх вияву – записах, документах, технічних розрахунках, висновках, проектній документації, технічних описах, результатах науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і т. д., і опосередковує в собі всі стадії існування технології, починаючи з «ідеї», до рекомендацій пов'язаних із особливостями її втілення до виробничого сектору. Іншими словами це та сукупність інформації, яка дозволяє розкрити всі без виключення особливості створення та використання технології.

В той же час поняття інформації про технологію в жодному разі не має співпадати із категорією інформаційного втілення технології, оскільки на нашу думку повинне мати зовсім інше призначення. Вказане поняття має використовуватись при розкритті окремих характеристик технології, які мають носити другорядний характер, не розкриваючи при цьому основного науково-технічного рішення, яке лежить в основі такої технології. Ця категорія має використовуватись при централізованому збиранні та розповсюдженні відомостей про технології з метою їх комерціалізації у виробничому секторі національної економіки. Іншими словами це має бути обмежена інформація про потенційні економічні результати які може дати технологія у разі її використання певною категорією суб'єктів господарювання певної спеціалізації. Зміст поняття інформації про технологію, на нашу думку, доцільно звести лише до відомостей щодо обґрунтування доцільності використання технології, про її особливості та переваги, наявність попиту на отримані результати і аналогічних товарних пропозицій, про економічну раціональність втілення (розрахунки потенційної здатності приносити прибутки, бізнес-плани, прогнози, аналітичні дослідження і т. ін.).

На наше глибоке переконання лише у разі централізованого розповсюдження такої інформації, наукові та науково-дослідні установи отримують необхідне фінансування за рахунок приватноправового сектору та результати їх наукових досліджень можуть набути форми економічних активів, що в кінцевому результаті призведе до появи ринкових процесів технологічного оновлення виробничого сектору національної економіки України.

Чинне законодавство України вже містить в собі нормативно-правові документи, якими зафіксовано спеціальний порядок збирання та розповсюдження інформації про технологію. Але цей порядок не може забезпечити потреб суб'єктів господарювання у отриманні відповідної інформації, через що так і не став дієвим засобом державної підтримки розробників технологій. Давайте поглянемо на існуючі правові механізми розповсюдження інформації про технологію та спробуємо проаналізувати його основоположні моменти.

Так, наказом Міністерства освіти і науки України від 11.12.2002. № 696 було затверджено «Порядок державної реєстрації несекретних завершених технологій»[2]. Відповідно до цього порядку, в якості державних несекретних новітніх технологій, можуть бути зареєстровані

несекретні завершені технології, що розроблені установами, організаціями і підприємствами України та фізичними особами (далі – виконавці технологій) за рахунок коштів державного бюджету (частково або повністю). Технології, що виконані недержавними організаціями, установами та фізичними особами за власний рахунок, вносяться до Державного реєстру за бажанням їхніх власників. Контроль за обов'язковістю такого внесення, з боку виконавців технологій за рахунок державних коштів, до Українського інституту науково-технічної та економічної інформації (УкрІНТЕІ) у 30-денний термін з моменту закінчення робіт, покладено на Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, Національну та галузеві академії наук. Реєстрація відбувається шляхом внесення відповідних у вигляді реєстраційної картки технологій, яка оформлена згідно з вимогами вказаного Порядку.

Відповідно до п. 1.2 зазначеного положення основною метою існування Державного реєстру несекретних новітніх технологій є: (а) сприяння відбору і впровадженню новітніх технологій для випуску наукоємної конкурентоспроможної продукції та продажу їх (технологій) на внутрішньому та міжнародних ринках; (б) створення сприятливих умов для інтегрування науки і промисловості в інноваційно-інвестиційному процесі шляхом надання необхідної інформації для прискорення використання науково-технічних досягнень у суспільному виробництві; (в) підвищення ефективності інформаційного забезпечення творчої праці вчених і інженерно-технічних працівників. Таким чином, оголошена мета здійснення державної реєстрації несекретних завершених технологій є якраз розповсюдження інформації про технологію від їх розробників до тих суб'єктів господарювання які мають намір втілити до свого цілісного майнового комплексу нові наукоємні розробки чим відповідно, підвищити рівень конкурентоспроможності результатів власної господарської діяльності.

Як витікає із п. 2.1. вказаного Порядку, подання відомостей про технологію здійснюється шляхом заповнення уніфікованої реєстраційної картки, форма якої затверджена цим же Наказом Міністерства освіти України. Зі змісту реєстраційної картки вбачається, що головним призначенням цього реєстру є збирання відомостей про автора та виконавця технології, а не про економічну складову її використання та не про те, до якого позитивного результату може привести її втілення до виробничої сфери господарської діяльності. Іншими словами, збір інформації про

технології в Україні проводиться з метою здійснення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів відповідними науковими та науково-дослідними установами і при цьому нашу державу мало цікавить те, а яке якісне наповнення вказаних об'єктів, чи мають вони потенційне економічну придатність, чи відповідають вони критеріям дійсності технології які визначені не тільки чинним законодавством України, але й є прийнятними у всьому світі. Так в цьому реєстрі є відповідні розділи присвячені опису технології, її основним технічним характеристикам, опису можливих результатів від її використання, соціально-технічним результатам і т.д. Але ця інформація не має жодних інших додаткових критеріїв ступеня її розкриття і якщо особа яка провадить таку державну реєстрацію забажає не відображати її зміст – вона може це зробити, вказавши лише загальне описання основних її процесів та відобразивши абстрактні переваги від її використання.

Крім цього, одним із основних недоліків вказаного порядку є те, що в ньому не зафіксовано спеціального механізму розкриття інформації, лише міститься посилання на те, що відбір інформації про технології здійснюється на договірних засадах (п. 1.9. вказаного Порядку).

На нашу думку, Порядок державної реєстрації несекретних завершених технологій, затверджений наказом Міністерства освіти і науки України від 11.12.2002. № 696, потребує істотного доопрацювання, встановлення чітких меж розкриття інформації про технологію, фіксації порядку розкриття такої інформації за запитом відповідного суб'єкта господарювання чи навіть фізичної особи. Крім цього, державному реєстру технологій потрібно надати правовий режим публічних даних, окресливши коло осіб які можуть отримати доступ до вказаних відомостей.

Відповідно до положень статті 1 Закону України «Про інформацію» [3], інформація – будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді. Хоча цей нормативно-правовий документ і не називає публічну інформацію в якості окремого її різновиду, проте перелік видів такої інформації є відкритим та може бути доповнений іншими спеціальними Законами України.

Так, Закон України «Про доступ до публічної інформації» [4], публічною інформацією називає відображену та задокументовану будь-якими засобами та на будь-яких носіях інформацію, що була отримана або



створена в процесі виконання суб'єктами владних повноважень своїх обов'язків, передбачених чинним законодавством, або яка знаходиться у володінні суб'єктів владних повноважень, інших розпорядників публічної інформації, визначених цим Законом.

Саме у разі застосування правил розповсюдження вказаного виду відомостей, потенційні користувачі технологій та інвестори приватно-правового сектору які зацікавлені у їх подальшій розробці та створенні, зможуть отримати повноцінний доступ до існуючого технологічного потенціалу та виступити тією ланкою, яка пов'язує розробника технологій та суб'єкта господарювання, що має намір оновити свій виробничий потенціал.

При застосуванні такої моделі поширення інформації про технології, потрібно внести відповідні зміни до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [5], поклавши обов'язок ведення державного реєстру завершених несекретних технологій на спеціальний орган державної влади уповноважений здійснювати державну політику у сфері трансферу технологій, поєднавши момент її державної реєстрації із обов'язковим проведенням патентного пошуку на предмет патентної «чистоти» складових технологій і з обов'язковим проведенням відповідного експертного дослідження такої технології для встановлення її відповідності критеріям цього об'єкта правового регулювання, що визначені положеннями чинного законодавства України.

Саме така концепція реформування системи обліку створених в Україні технологій дозволить створити дієві бар'єри що унеможливають реєстрацію псевдо-технологій та технологій які не є новими на території нашої держави і на світовому рівні. Вільний доступ до економічних характеристик вже розроблених технологій зможе сприяти вільному залученню приватних інвестицій і подальшому розвитку наукової та науково-дослідної сфер нашої держави. А правовий режим публічної інформації дозволить створити можливості для переважного використання вказаних наукоємних продуктів виключно суб'єктами господарювання які є резидентами України чи постійно здійснюють свою господарську діяльність на території нашої держави, забезпечивши принцип пріоритетного використання технологій на території України, забезпечення якого є однією із найголовніших завдань державної політики у цій сфері [6, с. 121–127].

## ЛІТЕРАТУРА

1. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : [монографія] / Олександр Миколайович Давидюк – Харків: Вид-во «ФІНН», 2010. – 176 с.
2. Про затвердження Порядку державної реєстрації несекретних завершених технологій: Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 грудня 2002 року № 696 // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 15. – Ст. 686.
3. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 р. № 2657-ХІІ // Відом. Верхов. Ради України. – 1992. – № 48. – Ст. 650.
4. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13 січня 2011 р. № 2939-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2011. – № 32. – Ст. 314.
5. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V // Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.
6. Давидюк О. М. Господарсько-правові аспекти реалізації принципу пріоритетності національного використання технологій / О. М. Давидюк // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. – № 3. – С. 121–127.

*Давидюк Олександр Миколайович – к.ю.н., доцент, старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

А. І. Данилюк

## **ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ**

Україна перебуває у стадії кардинального реформування суспільного життя в усіх його складових та чинниках, у тому числі – й в правовому. Значною мірою це стосується і сфери інтелектуальної власності. Не викликає сумнівів, що держава повинна підтримувати фундаментальну науку, адже інноваційна діяльність без науки не може здійснюватися. Держава має визначитися у пріоритетах інноваційного розвитку і розробити реальні правові та фінансові механізми підтримки участі в забезпеченні цих пріоритетів. Звичайно, інтелектуальна власність – це приватне право, але її покликанням має бути й досягнення економічного ефекту.

При цьому мова йде як про напрям правової охорони, так і про захист прав інтелектуальної власності. Адже для України притаманною

є наявність значної кількості порушень прав інтелектуальної власності, що, у свою чергу, вимагає як удосконалення чинного законодавства з метою досягнення європейських стандартів, так і створення якісних інституційних та організаційно-правових механізмів, які б дозволили реалізувати своє право на захист у максимально професійному середовищі.

Працюючи в форматі Світової торговельної організації, а також виступаючи учасником різних зон вільної торгівлі, держава має відповідно до прийнятих міжнародних стандартів (наприклад, згідно з Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності [1]), забезпечувати мінімальні процедури захисту прав на рівні національного законодавства. Має також дозволятися застосування ефективних дій, спрямованих проти будь-якого правопорушення. Ці процедури мають також стримувати подальші порушення прав і наділяти судові та адміністративні органи повноваженнями, що дозволяють зобов'язувати правопорушників компенсувати власнику прав інтелектуальної власності втрачені прибутки, витрати на юридичні послуги та інші нанесені збитки.

При цьому національне законодавство у сфері інтелектуальної власності, хоча й будується на приватноправових засадах, фактично може розглядатися як комплексна галузь законодавства (оскільки міститься в актах різних галузей права – цивільному, господарському, кримінальному, адміністративному, митному тощо), і виступає цілісною системою правових норм, що регулюють суспільні відносини як у сфері правової охорони, так і у сфері захисту прав та законних інтересів на об'єкти інтелектуальної власності.

Разом із тим аналіз правозастосовної практики дозволяє говорити про необхідність комплексного підходу до забезпечення правового механізму реалізації прав інтелектуальної власності, у тому числі – через призму захисту таких прав. При цьому слід розуміти, що захист прав та законних інтересів авторів, власників охоронних документів реалізується через механізм захисту, що становить систему форм, способів та засобів діяльності відповідних юрисдикційних органів і заінтересованих осіб, яка спрямована на визнання та поновлення порушених прав, припинення порушення прав і законних інтересів авторів, власників охоронних документів та на застосування до правопорушників заходів державного примусу [2, с. 5].

У багатьох випадках необхідно не лише передбачати право на захист (який, здебільшого, і так виписаний чинним законодавством у достатньому обсязі), але й закріплювати механізми реалізації певних прав, що закріплені законом, але за відсутності механізмів реалізації не можуть використовуватися. Відповідно, виникає ситуація, коли право є, а захистити його не можна, оскільки не має механізму реалізації зазначеного права. Прикладом такого захисту є можливість (чи, скоріш, неможливість застосування запобіжних заходів) при проведенні адміністративних процедур у процесі цивільно-правового захисту прав інтелектуальної власності.

При цьому матеріали судової практики свідчать про щорічну установлену тенденцію до збільшення кількості звернень до судів різних юрисдикцій за захистом прав на об'єкти інтелектуальної власності. У цілому ситуація, що склалася нині при застосуванні судових процедур захисту порушених прав і законних інтересів на об'єкти інтелектуальної власності, свідчить про необхідність спеціалізації суддів, які розглядають спори з порушення прав інтелектуальної власності, підвищення рівня професійного забезпечення процесу судового розгляду, у тому числі, шляхом підвищення кваліфікації суддів, отримання спеціальної освіти у сфері інтелектуальної власності, проведення курсів підвищення кваліфікації тощо. Частково це розв'язується завдяки роботі Національної школи суддів. Водночас набагато менше цим питанням стала приділяти Державна служба інтелектуальної власності України, хоча раніше саме вона (в особі попередника – Державного департаменту інтелектуальної власності при МОН України) опікувалася тим, аби надавати суддям професійні знання з даної сфери.

Сьогодні розгляд спорів з порушення прав інтелектуальної власності по судах різних юрисдикцій призводить до значного затягування процесу, неможливості у зв'язку з відсутністю у судді спеціальної підготовки всебічно розглянути справу, а іноді й взагалі унеможлиблює розгляд такого спору (якщо у процесі здійснення судочинства виникає колізія між нормами процесуальних кодексів). Адже специфікою розв'язання спорів з порушення прав інтелектуальної власності є те, що вони, як правило, стосуються спеціальних питань, які вимагають особливої компетенції суддів у різних галузях науки, економіки тощо. Відповідний суд загальної юрисдикції, господарський чи третейський суди, як правило, самостійно не можуть кваліфіковано розв'язувати такий спір без залу-

чення фахівців-експертів [3]. Водночас залучення таких експертів тягне за собою витрачання додаткових майнових та часових ресурсів. У поєднанні з істотно підвищеним розміром судового збору все це далеко не сприяє можливості повноцінного захисту прав інтелектуальної власності, в основі яких лежить цивільний майновий інтерес.

Досі не вирішено й питання щодо адміністративної та кримінальної відповідальності юридичних осіб за порушення у сфері інтелектуальної власності, як це має місце в багатьох інших країнах. І дискусія щодо можливості юридичній особі нести адміністративну й кримінальну відповідальність продовжують тривати на рівні юридичної науки.

Не забезпечено досі виконання вимоги ряду міжнародних актів щодо законодавчого забезпечення збору та фіксації доказів в порядку попередніх адміністративних процедур (запобіжних заходів). Особливого значення для України це набуває у рамках імплементації положень Угоди про асоціацію України з ЄС.

Залишаються на порядку денному й питання щодо визначення підвідомчості справ, що виникають з правовідносин інтелектуальної власності.

Крім того, на порядку денному має стояти й питання створення системи громадського контролю за сферою інтелектуальної власності. Адже навіть із врахуванням наявності певних громадських організацій, що діють у площині інтелектуальної власності, рівно як і науково-дослідних установ, що спеціалізуються на дослідженні проблем даної сфери, не можна говорити про дійсний й постійний моніторинг даної сфери суспільних відносин з боку широкої громадськості.

Значною мірою вадою в його проведенні є відсутність системності проведення такого контролю, невизначеність мети та завдань його здійснення, способів здійснення тощо. Фактично, мова йде про доцільність консолідації зусиль різноманітних учасників сфери інтелектуальної власності щодо запровадження і здійснення належного суспільного контролю.

Адже міжнародний досвід засвідчує, що система суспільного контролю буде працювати ефективно там і тоді, коли і де дотримується баланс інтересів національного відомства (патентного відомства та/або органів, що забезпечують процедури правової охорони об'єктів права інтелектуальної власності), правовласників об'єктів інтелектуальної власності та споживачів інтелектуальної власності. Можна стверджувати, що пошук

такого балансу має сприйматися в Україні як один із кроків у розбудові громадянського суспільства.

Необхідно розвинути й ідею про проведення щорічних зовнішніх оцінок національного відомства у сфері інтелектуальної власності, а не лише говорити про щорічні звіти самого відомства. Адже саме наявність незалежного оцінювання дозволить реально визначитися зі станом і правової охорони, й зі станом захисту прав інтелектуальної власності щонайменше у тій частині, в якій відомство бере участь у захисних процедурах. У перспективі того, що в змінюваному патентному законодавстві передбачається підвищення ролі процедур адміністративного оскарження, зрозуміло, що роль відомства у захисті прав інтелектуальної власності може суттєво підвищитися.

Отже, аналіз правозастосовної практики в Україні, рівно як і аналітичні матеріали урядових, неурядових національних та міжнародних організацій, свідчать про необхідність удосконалення правових механізмів, пов'язаних із покращенням стану захисту прав інтелектуальної власності в Україні. Удосконалення цих процедур має прямий вплив на оцінку держави за багатьма критеріями, що формують міжнародні рейтинги, у тому числі – за інноваційністю та інвестиційною привабливістю. Таким чином, можна зробити висновок про прямий взаємозв'язок між інноваційним розвитком держави та рівнем захисту прав інтелектуальної власності.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності: від 15.04.1994 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981\\_018](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_018).
2. Захист прав інтелектуальної власності: теоретико-правові аспекти та судова практика / Укладачі: к.е.н. Андрощук Г. О., д.ю.н. Орлюк О. П. – К., 2007. – 242 с.
3. Орлюк О. П. Захист прав інтелектуальної власності: проблеми механізму право-реалізації / О. П. Орлюк // Актуальні проблеми законодавчого забезпечення та розвитку національної системи захисту прав інтелектуальної власності в контексті світового досвіду, стандартів ЄС, СОР та ВОІВ: Наук.-практ. семінар, тези доповідей. – Київ, 04.03.2007 р.

*Данилюк А. І. – здобувач наукового ступеня к.ю.н. НДІ інтелектуальної власності  
НАПрН України*

## **АНАЛІЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДЕЯКИХ ЗАКОНОДАВЧИХ НАПРЯМКІВ ІЗ ЗАХИСТУ АВТОРСЬКОГО ПРАВА І СУМІЖНИХ ПРАВ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ**

У середині 2012 року Україна ввійшла до першої десятки країн Європи за кількістю Інтернет-користувачів де доступ до всесвітньої павутини мають близько 15 мільйонів українців. Широке розповсюдження відкритої інформації у мережі Інтернет в Україні та відсутність дієвих стримуючих законодавчих норм із порушення законодавства призвело до вкрай несприятливих наслідків вже в 2013 році. Це пов'язано з визнанням України «пріоритетною іноземною країною» в «Спеціальному Списку 301», тобто країною, в якій рівень захисту прав інтелектуальної власності є найбільш низьким і до якої можуть бути застосовані відповідні санкції. Однією з причин отримання відповідного статусу стало «наполегливе небажання імплементувати ефективну і прозору систему боротьби з онлайн піратством» [1]. У 2015 році «Спеціальний Список 301» відніс Україну до переліку держав, щодо яких здійснюється «пріоритетний нагляд» де вказано на відсутність позитивних зрушень в імплементатії ефективного механізму боротьби з Інтернет-піратством і відсутності механізмів притягнення до вторинної відповідальності та відповідальності третіх осіб, що сприяють відповідним порушенням.

Виходячи із таких загрозливих висновків з боку авторитетних європейських органів в Україні з'явився законопроект від 22.10.2015 року «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет». Цим законопроектом запропоновано внести зміни до закону України «Про авторські та суміжні права» доповнивши його статтю 52<sup>1</sup> де запровадити цілком нову норму про порядок припинення і запобігання порушенням авторського права і (або) суміжних прав в Інтернеті шляхом видалення інформації, що порушує авторське право і (або) суміжні права, або унеможливлення доступу до цієї інформації [2].

Так у разі виявлення інформації, що, на думку автора, порушує його авторські або суміжні права в Інтернеті, незалежно від вжиття інших способів захисту своїх прав, автор має право звернутися до власника

веб-сайту із скаргою, яка містить вимогу щодо видалення або унеможливлення доступу до цієї інформації.

Власник веб-сайту не несе відповідальність за порушення авторського права або суміжних прав у разі, коли він здійснив дві дії. Перша – це невідкладно, але не пізніше ніж через 24 години з моменту отримання від суб'єкта авторського права або суміжних прав скарги, видалляє або унеможливує доступ до інформації, щодо якої отримано скаргу. Друга – вжив заходів, необхідних для запобігання порушенням авторського права або суміжних прав в Інтернеті тими самими або іншими користувачами веб-сайту, тим самим запобіг повторному розміщенню на веб-сайті інформації, яка була видалена або доступ якої було унеможливлено.

В свою чергу користувач веб-сайту має право звернутися електронною поштою до власника веб-сайту, або до власника хостінгу від якого він отримав інформацію про заходи, яких було вжито з мотивованою заявою про відсутність заявленого порушення авторського права або суміжних прав, вимагаючи відновлення доступу до інформації. Власник веб-сайту повинен надіслати електронною поштою копію цієї заяви суб'єкту авторського права не пізніше ніж через 24 години після її отримання. Проте процедура відновлення доступу до інформації може відбутись не раніше ніж протягом 10, однак не пізніше ніж протягом 14 робочих днів з моменту надсилання копії заяви суб'єкту авторського або суміжних прав.

Весь запропонований у законопроекті механізм є швидким засобом досудового захисту авторських та суміжних прав. Строк у 14 робочих днів надається суб'єкту авторського права з метою звернення до суду. Якщо протягом цього строку власник веб-сайту не отримує документи, які підтверджують, що суб'єкт авторського права або суміжних прав ініціював судове провадження з метою прискання порушених авторських прав, інформація відновлюється.

Однак, одночасно виникає інструмент для зловживання можливістю блокувати інформацію в мережі Інтернет з метою наприклад перешкоджанню передвиборчій програмі. Власник веб-сайту не має змоги та не зобов'язаний об'єктивно оцінювати правдивість відомостей, що надається суб'єктом авторського права щодо порушення його прав а тільки перевіряє формальну відповідність вимогам встановленим для подачі заяви. Таким чином блокування інформації протягом 14 днів може завдати суттєві втрати для користувача сайту, за які ні власник веб-сайті ні



суб'єкт авторських прав, що стверджує про порушення його прав, відповідальності не несуть.

Важливою новелою даного законопроекту, що взагалі робить можливим звернення зі скаргою до власника веб-сайту та постачальника послуг хостингу є розміщення на веб-сайті інформації про повне ім'я або найменування власника веб-сайту та постачальника послуг хостингу; повну адресу місця проживання або місцезнаходження; контактну інформацію; інформацію про реєстрацію власника веб-сайту та постачальника послуг хостингу як юридичної особи у державі місцезнаходження. Зазначена норма має змінити ставлення до інформації, що знаходиться в мережі Інтернет в цілому, так як у більшості випадків інформація в мережі Інтернет надходить від невідомих осіб, що не мають ідентифікаційних ознак тобто є анонімною відповідно вільно використовується, копіюється та поширюється. З метою запровадження відповідальності по відношенню до конкретних осіб власників веб-сайтів та хостингів законопроектом пропонується запровадити новий вид адміністративної відповідальності за невжиття заходів щодо припинення порушення авторського права або суміжних прав у мережі Інтернет. Передбачається, що обов'язок із складання протоколів про порушення буде покладено на співробітників органів внутрішніх справ.

Новий пласт у розвитку правового регулювання Інтернет-відносин відкриває запропонована у законопроекті позиція щодо закріплення права особи яка вважає, що її авторські права порушені вимагати надання інформації, що ідентифікує користувача, який розмістив на веб-сайті інформацію, що порушує авторське право або суміжні права. Це не тільки надасть можливість ідентифікувати людину яка винна у порушенні авторського права, це вволікає власників веб-сайтів у Інтернет відносини. Саме на них покладається обов'язок отримати та зберегти інформацію про користувача який розмістив інформацію і своєчасно надати її на запит автора. Тобто з цього погляду утворюються трьохсторонні інформаційні Інтернет відносини.

Прийняття запропонованого законопроекту є необхідним кроком до адаптації законодавства України у сфері інтелектуальної власності до права ЄС та положень Угоди про асоціацію. Проте, боротись з Інтернет піратством необхідно перш з все шляхом зміни ставлення суспільства до цього явища. Більшість Інтернет користувачів необізнані про рівень шкоди для авторських та суміжних прав та іміджу країни які можуть

здаватися їх діями. Шляхом подолання цих та інших проблем має бути більш жорсткі міри із закриття веб-сайтів, які спеціалізуються на поширенню піратської продукції, застосування кримінальної відповідальності до великомасштабних порушників, посилення контролю на митній території країни, пропаганда підтримки ліцензійної продукції серед населення, високі штрафні санкції за порушення власників веб-сайтів правил отримання, зберігання та надання інформації.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. INTERNATIONAL INTELLECTUAL PROPERTY ALLIANCE (IPA) 2012 SPECIAL 301 REPORT ON COPYRIGHT ENFORCEMENT AND PROTECTION [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ipa.com/rbc/2012/2012SPEC301UKRAINE.PDF>. – Назва з екрану.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет: Проект Закону України від 23.10.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=56869](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56869).

*Мозальова Марина Володимирівна – к. ю. н., науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

І. Є. Якубівський

## **ПРО КОНСТРУКЦІЮ АВТОРСЬКОГО ДОГОВОРУ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЇЇ ЗБЕРЕЖЕННЯ У ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ**

У контексті відносин інтелектуальної власності цивільно-правовий договір виступає найбільш поширеною правовою формою залучення в цивільний оборот майнових прав інтелектуальної власності. Саме застосування договірної форми дозволяє реалізувати основні засади, на яких засновані цивільні відносини – юридична рівність учасників, їх вільне волевиявлення, майнова самостійність.

Серед видів договорів щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності, що закріплені у ст. 1107 Цивільного кодексу України, окремо не виділяється традиційна для цивільного законодавства колишнього Союзу РСР категорія «авторський договір». Водночас, поняття авторського договору продовжує вживатися у спеціальному зако-

нодавстві (Закон України «Про авторське право і суміжні права»). Варто зазначити, що авторський договір згадується і в Цивільному кодексі України, а саме у ст. 1072, яка регулює черговість списання грошових коштів з рахунка. Таким чином, постає необхідність у дослідженні співвідношення між авторським договором та договорами, передбаченими главою 75 Цивільного кодексу України.

У сучасній літературі висловлені різні точки зору щодо доцільності існування категорії «авторський договір» у цивільному праві. Одні дослідники вважають за доцільне відмовитися від вживання даного поняття у законодавстві [1–3]. Інші ж, навпаки, висловлюються за збереження даної конструкції у сучасному цивільному праві [4–6].

У Законі України «Про авторське право і суміжні права» немає визначення авторського договору. Водночас, про зміст вкладеного законом в цей термін поняття можна судити, проаналізувавши ст. ст. 31, 32, 33 Закону України «Про авторське право і суміжні права». Відповідно до ст.31 закону, передача майнових прав автора (чи іншої особи, яка має авторське право) оформляється авторським договором. У ст. 32 закону визначено, що автору чи іншій особі, яка має авторське право, належить виключне право надавати іншим особам дозвіл на використання твору одним або усіма відомими способами на підставі авторського договору. Згідно із ст. 33 закону, за авторським договором замовлення автор зобов'язується створити у майбутньому твір відповідно до умов цього договору і передати його замовникові. Незважаючи на те, що у всіх названих трьох випадках Закон України «Про авторське право і суміжні права» говорить про авторський договір, з огляду на положення Глави 75 Цивільного кодексу України, фактично, йдеться про три різні різновиди договорів щодо розпоряджання майновими авторськими правами:

- в першому – договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності (ст. 1113 Цивільного кодексу України);

- в другому – ліцензійний договір (ст. 1109 Цивільного кодексу України);

- в третьому – договір про створення за замовленням та використання об'єкта права інтелектуальної власності (ст. 1112 Цивільного кодексу України).

Отже, вжите у Законі України «Про авторське право і суміжні права» поняття «авторський договір» є збірним і охоплює три закріплені Главою 75 Цивільного кодексу України різновиди договорів щодо розпо-

ряджання майновими правами інтелектуальної власності, які об'єднують те, що за ними здійснюється розпоряджання майновими правами на твір літератури, науки і мистецтва.

Таким чином, якщо вести мову, наприклад, про співвідношення ліцензійного договору і авторського договору, слід зазначити, що виділення зазначених двох договорів здійснене у законодавстві за різними критеріями. Так, для ліцензійного договору основною ознакою, яка вирізняє його з-поміж інших передбачених Главою 75 Цивільного кодексу України договорів, є зміст правовідносин сторін (надання дозволу (ліцензії) на використання об'єкта права інтелектуальної власності) без прив'язки до певного виду (видів) об'єктів права інтелектуальної власності. Натомість виділення у Законі України «Про авторське право і суміжні права» конструкції авторського договору відштовхується не від особливостей змісту правовідносин сторін, а від прив'язки до конкретного виду об'єктів права інтелектуальної власності – об'єктів авторського права.

У цьому аспекті слід погодитися із позицією О. В. Басая, який зазначає, що договори, які укладаються у сфері авторського права та передбачають надання дозволу на використання творів, об'єктів суміжних прав, за своїми ознаками є ліцензійними договорами [7].

Отже, не всі ліцензійні договори є авторськими (адже за ліцензійним договором може надаватися дозвіл на використання не тільки творів літератури, науки і мистецтва, а й інших об'єктів права інтелектуальної власності). Водночас, не всі авторські договори є ліцензійними, оскільки за авторським договором може здійснюватися не лише надання дозволу на використання твору, а й передача (відчуження) майнових авторських прав, а також створення у майбутньому автором твору та передача його замовникові.

Виведене співвідношення дає підстави для висновку, що до авторського договору про надання дозволу на використання твору повинні застосовуватися положення Цивільного кодексу України про ліцензійний договір (ст. ст. 1109–1111), до авторського договору про передачу (відчуження) майнових авторських прав – положення Цивільного кодексу України про договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності (ст. 1113), до авторського договору замовлення – положення про договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності (ст. 1112) [8].

В цілому ж, повертаючись до питання про доцільність збереження категорії авторського договору у сучасному цивільному праві, вважаємо за доцільне зазначити таке. В умовах дії законодавства Союзу РСР авторське і винахідницьке право становили два відносно самостійні цивільно-правові інститути, і лише на теоретичному рівні робились спроби обґрунтувати доцільність їх об'єднання в єдиний «творчий інститут» [9–10]. Це створювало принаймні формальні законодавчі передумови для закріплення різних назв для договірних конструкцій, які опосередковували розпоряджання майновими авторськими правами (авторський договір) та засвідченими патентом виключними правами на винахід (ліцензійний договір та договір про відступлення патенту). Хоча варто відзначити, що у 1973–1974 рр. у зв'язку із приєднанням Союзу РСР до Всесвітньої (Женевської) конвенції про авторське право 1952 р., цивільне законодавство зазнало відповідних змін, що проявились, зокрема, у закріпленні двох типів авторського договору – авторського договору про передання твору для використання та авторського ліцензійного договору [11]. На відміну від цього, з точки зору сучасного цивільного законодавства України, право інтелектуальної власності становить єдиний, цілісний інститут цивільного права, якому присвячена книга 4 Цивільного кодексу України. Відтак, природа майнових прав інтелектуальної власності, які виступають своєрідним «базисом» для договірних відносин у даній сфері, є єдиною для різних об'єктів права інтелектуальної власності – творів, виконань, винаходів, торговельних марок тощо. Це, у свою чергу, робить можливим і доцільним закріплення у цивільному законодавстві уніфікованих договірних конструкцій для опосередкування відносин щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності, сфера застосування яких охоплює різні субінститути права інтелектуальної власності (авторське право, суміжні права, патентне право та ін.). Власне, дана тенденція одержала безпосереднє втілення у Цивільному кодексі України, який у главі 75 передбачає договори щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності, які можуть застосовуватись по відношенню до різних об'єктів права інтелектуальної власності.

Виділення окремої категорії «авторський договір» видається недоцільним і з практичної точки зору. Адже в такому разі неодмінно постає питання щодо співвідношення авторського договору із відповідними видами договорів, передбачених главою 75 Цивільного кодексу України,

на що вже зверталась увага вище. Відповідно, у разі укладення між сторонами «авторського договору» суд стикатиметься із проблемою визначення юридичної природи такого договору та його віднесення до того чи іншого виду договорів щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності.

Так, рішенням господарського суду Миколаївської області, залишеним без змін постановою Одеського апеляційного господарського суду, відмовлено у задоволенні позову ТзОВ «Українська ДіВіДі Компанія» до Фізичної особи-підприємця про стягнення компенсації за порушення майнових авторських прав, накладення на відповідача штрафу у розмірі 10% суми, присудженої судом на користь позивача. При цьому суди першої та апеляційної інстанцій виходили з того, що договори, які подано позивачем на підтвердження наявності у останнього виключних майнових авторських прав на аудіовізуальні твори, не є авторськими договорами у розумінні Закону України «Про авторське право і суміжні права». Скасовуючи вказані судові рішення та направляючи справу на новий розгляд, Вищий господарський суд України зазначив, що особи, які мають виключні майнові права на певні твори (в даному випадку – аудіовізуальні твори), можуть передати такі права іншим особам. При цьому в дослідженні питання щодо обсягу прав, що передані, господарським судам слід оцінювати не назву договорів (це може бути не обов'язково «авторський» договір), а їх зміст, що у розгляді даної справи здійснено не було [12].

Звісно, можна вести мову про ті чи інші особливості договорів, які опосередковують розпоряджання майновими авторськими правами так само, як і договорів, що стосуються майнових прав на інші об'єкти права інтелектуальної власності. Але це не дає достатніх підстав для того, аби розглядати авторський договір у якості договірної конструкції *sui generis* у системі договорів щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності.

У зв'язку із наведеним вище стає очевидною необґрунтованість позиції законодавства у ст. 1072 Цивільного кодексу України, відповідно до якої, у разі одночасного до банку кількох розрахункових документів у другу чергу списуються кошти на підставі рішення суду для розрахунків щодо виплати вихідної допомоги та оплати праці особам, які працюють за трудовим договором (контрактом), а також виплати за авторським договором. Видається, що за логікою даної норми вона мала б охоплю-

вати виплати за договорами щодо розпоряджання майновими правами на різні об'єкти інтелектуальної власності (твори, виконання, винаходи, промислові зразки, сорти рослин тощо), що здійснюються на користь фізичної особи як творця відповідного об'єкта. Натомість у ній йдеться про виплати за «авторським договором». Тобто, з одного боку, під цю норму не підпадають творці інших, ніж твори, об'єктів права інтелектуальної власності (виконавці, винахідники, автори промислових зразків, сортів рослин тощо). Водночас, виходячи із положень ст. ст. 31–33 Закону України «Про авторське право і суміжні права», стороною авторського договору, на користь якої передбачається здійснення відповідних виплат, може бути не лише автор, але й інша особа, яка має авторське право. У цьому аспекті незрозуміла логіка, чому, наприклад, юридична особа, якій належать майнові авторські права на твір, у разі укладення нею з іншою особою «авторського договору» потраплятиме у другу чергу за ст. 1072 Цивільного кодексу України поряд з працівниками останньої. Враховуючи наведене вище, пропонуємо у п. 2 ч. 2 ст. 1072 Цивільного кодексу України слова «а також виплати за авторським договором» замінити на «а також виплати творцям (авторам, виконавцям, винахідникам тощо) за договорами щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності».

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Жилінкова О. В. Договірне регулювання відносин щодо інтелектуальної власності в Україні та за кордоном: монографія / О. В. Жилінкова. – К. : Юрінком Інтер, 2015. – 280 с. С.10–11.
2. Кирилюк А. В. Ліцензійний договір на використання літературних творів: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право / ОНЮА. – Одеса, 2010. – 20 с. – С.11–12.
3. Козинец А. А. Договора в сфере интеллектуальной собственности: проблемы правового регулирования // Альманах цивилистики. Сб. статей. Вып.3 / Под ред. Р. А. Майданика. – К. : Алерта, КНТ, ЦУЛ, 2010. – 332 с. – С. 232–233.
4. Амангельды А. А. Договоры в сфере интеллектуальной собственности по законодательству Республики Казахстан. – Алматы: ИЦ ОФ Интерлигал, 2010. – 344 с. – С. 209–225.
5. Бажанов В. О. Договірні правовідносини в авторському праві: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право / Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2013. – 20 с. – С. 4.

6. Кетрарь А. А. Зобов'язання в авторському праві: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право / НУ «Одеська юридична академія». – Одеса, 2014. – 20 с. – С. 9–10.
7. Басай О. В. Підстави виникнення цивільних прав та обов'язків у сфері інтелектуальної власності (проблеми теорії): Дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право / НУ «Одеська юридична академія». – Одеса, 2015. – 458 с. – С. 277.
8. Якубівський І. С. Ліцензійний договір за новим Цивільним кодексом України // Вісник Львівського університету. Серія юридична. – 2005. – Вип. 41. – С. 206–207.
9. Егоров Н. Д. Гражданско-правовое регулирование общественных отношений: единство и дифференциация. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1988. – 176 с. – С. 136–163.
10. Красавчиков О. А. Творчество и гражданское право (понятие, предмет и состав подотрасли) // Правоведение. – 1984. – № 4. – С. 14–22.
11. Дозорцев В. А. Авторский договор и его типы // Советское государство и право. – 1977. – № 2. – С. 43–50.
12. Постанова Вищого господарського суду України від 24 листопада 2009 р. № 3/41/09 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/6869691>.

*Якубівський Ігор Євгенович – к. ю. н, доцент кафедри цивільного права та процесу  
Львівського національного університету ім. Івана Франка*



## IV

# Інноваційна інфраструктура в Україні: актуальні питання функціонування та розвитку

Н. О. Артамонова

## СПЕЦИФІКА ТРАНСФЕРУ МЕДИЧНИХ ІННОВАЦІЙ

Прогрес медичної галузі безперечно залежить від інтенсивності інноваційного процесу в сучасних умовах розвитку суспільства.

Впровадження інноваційних медичних технологій у сфері профілактики, діагностики та лікування захворювань, що забезпечують сучасне вирішення конкретних клінічних завдань, дозволяє не тільки підвищувати якість життя пацієнтів, а й водночас сприяє досягненню нового, більш високого рівня терапії, ефективнішому витрачання коштів, а також значному підвищенню кваліфікації медичного персоналу. Разом з тим все це призводить до подорожчання медичних послуг, до збільшення потреби у фінансових ресурсах, дефіцит яких постійно відчуває система охорони здоров'я [1, 2].

Головною специфікою медичних інновацій, що відрізняє їх від промислових інновацій, є соціальна їх спрямованість та відсутність прямого економічного ефекту від їх використання.

Для медичної галузі як у всьому світі, так і в Україні, більша частка припадає на некомерційний трансфер медичних послуг та технологій і більше сприймається як процес передачі наукових медичних знань для підвищення ефективності діагностики та лікування пацієнтів [3–5].

Саме тому інновації переважно розповсюджуються шляхом некомерційного трансферу, головні форми якого:

- інформаційний обмін при персональних контактах фахівців та лікарів завдяки участі у роботі конгресів, з'їзді, симпозіумах, конференцій та семінарів;
- популяризація медичних інновацій у газетних виданнях, виступах на радіо і телебаченні, представлення на міжнародних виставках та по-

стійнодіючому Виставковому центрі досягнень народного господарства України, а також на сайтах медичних установ у мережі Інтернет;

- дифузія інноваційних медичних знань завдяки навчання на курсах інформації та стажування в клініках медичних інститутів шляхом відвідування лекцій та семінарських занять, участі в клінічних обходах та консультаціях, щотижневих конференціях по узгодженню плану лікування хворих та інших наукових і науково-практичних заходах;

- видання монографій, збірників праць, методичних рекомендацій, посібників, інформаційних листів, на базі інститутів науково-практичних журналів;

- проведення спільних досліджень і розробок з багатьма науково-дослідними закладами Міністерства охорони здоров'я, Національної Академії Наук і Академії медичних наук України, кафедрами медичних вузів та інститутів удосконалення лікарів, а також з провідними профільними установами зарубіжних країн;

- укладання договорів між установами щодо безоплатного передання медичних технологій для застосування у лікарських установах та інші.

Головним, на наш погляд, у ефективному здійсненні впровадження медичних інновацій є досконале знання чинних механізмів інноваційної комунікації. Отже, галузеві інноваційні комунікації не комерційного характеру здійснюються між:

- науковими установами (НУ) та лікарнями й спеціалізованими лікувальними закладами;

- НУ та вищими медичними навчальними закладами (ВМНЗ) в якості клінічної бази, а також у напрямку виконання спільних наукових досліджень та впровадження наукових результатів у навчальні програми;

- науковими та клінічними підрозділами установи, де здійснюється впровадження медичних інновацій та їх опрацювання;

- ВМНЗ та лікарнями й спеціалізованими лікувальними закладами;

- авторами розробок та потенційними споживачами на науково-медичних ярмарках, виставках та інших заходах;

- НУ, ВМНЗ та міжнародними організаціями щодо виконання спільних НДР, наукових програм і міжнародних проектів та інші.

Комерційний трансфер медичних інновацій також має місце, але він більше стосується таких об'єктів як хірургічні, стоматологічні, ортопедичні, фармацевтичні матеріали, інструменти, пристрої. При цьому найбільш розповсюдженими прийняті такі форми трансферу: виконання

господарських договорів на розробку медичних інновацій; надання комерційних медичних послуг, створення малих підприємств та інші. А замість патентного ліцензування застосовують механізм сумісного патентування від двох організацій (наукової, що розробляє та малого підприємства, що виробляє інновацію).

Таким чином, галузеві інноваційні комунікації комерційного характеру здійснюються між:

- НУ, ВМНЗ та фармакологічними організаціями щодо клінічних іспитів та апробації нових лікарських засобів;

- НУ, ВМНЗ та малими підприємствами стосовно промислового виготовлення інструментів, приборів, протезів, імплантатів та ін.

Кожна з цих комунікаційних взаємовідносин потребує окремого підходу в методологічному, організаційному та правовому аспекті.

Комерціалізація медичних інновацій залежить від того, наскільки ефективно підготовлено відповідну науково-обґрунтовану інформаційну та правову платформи. Отже для створення необхідних умов слід запровадити ряд організаційних заходів, зокрема, постійнодіючих семінарів і «круглих столів», на які збирати представників різних структур, але зі спільними інтересами для обговорення нових ідей щодо трансферу розроблених медичних інновацій. До проведення цих заходів залучають відомих вчених, економістів, юристів і фахівців з інтелектуальної власності. Таке самоорганізоване співтовариство об'єднує всі зацікавлені сторони – дослідників, користувачів і виробників. Доведено, що воно вельми ефективно впливає на інноваційний мікроклімат медицини.

Теоретичне підґрунтя співробітництва між дослідними і комерційними колами – це насамперед мереживне керування, що базується на сучасних інформаційних технологіях (Інтернет).

З огляду на викладене можна констатувати, що для здійснення комерціалізації результатів медичних інновацій передусім необхідно:

- терміново удосконалити механізми просування медичних інновацій;

- регулярно здійснювати інформатизацію процесів створення та просування медичних інновацій на галузевому, державному та світовому рівнях;

- постійно підвищувати активність популяризації медичних інновацій для стимулювання мотивації майбутніх користувачів із використанням сучасних можливостей Інтернету;

- здійснювати моніторинг об'єктів інтелектуальної власності галузевих медичних установ з визначенням їх реального інноваційного та комерційного потенціалу;
- регламентувати процес упровадження медичних технологій на галузевому рівні;
- сформувати надійну методичну базу з питань трансферу медичних інновацій;
- обов'язково створити регіональні медичні інноваційні центри для інформаційного супроводу трансферу комерційно привабливих розробок.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Алиев И. Пути совершенствования управления инновационной деятельностью в сфере медицинских услуг РФ / И. Алиев // Сегодня и завтра российской экономики. – 2011. – №4. – С. 143–146.
2. Артамонова Н. О. Значення підрозділів з інтелектуальної власності у розвитку системи патентно-інформаційного забезпечення інноваційної діяльності / Н. О. Артамонова // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія. – 2010. – №2. – С. 19–29.
3. Горбань А. Є. Впровадження досягнень медичної науки в практику охорони здоров'я з використанням сучасних інформаційних технологій / А. Є. Горбань // Лік. справа. Врач. дело. – 2012. – №3–4. – С. 109–112.
4. Каприн А. Д. Реализация в клинической онкологической практике результатов инновационных научных исследований / А. Д. Каприн, Л. М. Александрова, В. В. Старинский // Исследования и практика в медицине. – 2015. – Т. 2, №2. – С. 53–62.
5. Пухальский А. Н. Повышение эффективности и новые подходы к трансферу знаний в медицине [Электронный ресурс] / А. Н. Пухальский // Медицина и образование Сибири. – 2014. – №2. – Режим доступа: [http://ngmu.ru/cozo/mos/article/text\\_full.php?id=1281](http://ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=1281).

*Артамонова Неоніла Олегівна – докт. наук із соціальних комунікацій, к.б.н., с.н.с.,  
ДУ «Інститут медичної радіології ім. С. П. Григор'єва НАМН України»*

Г. О. Андрощук

## **ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ І ОБМЕЖЕННЯ**

*Американські економісти визнали формування національної інноваційної системи (НІС) найвизначнішою подією ХХ століття [1, с. 119],*

оскільки саме НІС є основою досягнень в будь – якій сфері; механізмом, котрий дозволяє задовільнити будь-яку потребу суспільства. Першими з 1980-х років теорію і практику НІС заради інтелектуалізації і прискорення розвитку своєї економіки стали розвивати в США. На думку американських експертів *ефективна НІС складається з дев'яти факторів*: 1) рухливості капіталу, 2) гнучкості ринку робочої сили, 3) сприйнятливості уряду до потреб інноваційного бізнесу, 4) розвиненості інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), 5) ступеню розвиненості інфраструктури для приватного сектора, 6) сильної системи захисту інтелектуальної власності, 7) достатнього людського і наукового капіталів, 8) маркетингового мистецтва і 9) загальної культурної схильності нації до заохочення творчості.

При усій важливості перерахованих факторів не можна не враховувати й інші. Це *енергійність і «футуристичність» правлячої в державі еліти*, її воля до пошуку нових проривів у розвитку, її готовність робити те, чого немає ще ні в кого у світі. Її вміння бути першопрохідцями. Тільки така еліта може створити державу, здатну на інноваційно-проривні проекти, що створюють абсолютно нові галузі діяльності та види бізнесу [2].

Оприлюднена нещодавно Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ) нова Доповідь про становище в галузі інтелектуальної власності у світі в 2015 році (World Intellectual Property Report 2015), присвячена революційним інноваціям і економічному зростанню. Вона демонструє, як передові розробки минулих років (літак, антибіотик і напівпровідник) створили новий напрямок економічного розвитку. Автори розглядають перспективні революційні інновації сучасності і закликають уряди і ділові кола збільшити потік інвестицій в інноваційну діяльність [3]. У Доповіді перераховані *елементи успішних інноваційних екосистем*: до них відносяться *бюджетне фінансування наукових досліджень та підтримка перспективних технологій*, що дозволяє дослідникам вивести свої розробки на виробничу стадію; *конкурентні ринкові сили, що заохочують інноваційну діяльність*, за умови активних фінансових ринків і ефективного регулювання; і *гнучкі зв'язки між державними та приватними суб'єктами інноваційної діяльності*. Показано, що зв'язок інновацій та дослідницької діяльності, яка проводиться на базі університетів та державних дослідницьких організацій, стає все більш тісним. Серед власників патентів в таких сферах, як тривимірний друк, нанотех-

нології і робототехніка, частка науково-дослідних установ вища, ніж в розробках, що стосуються трьох винаходів, що змінили хід історії (літак, антибіотик і напівпровідник). Особливо виділяється сфера нанотехнології: тут близько чверті всіх патентних заявок у світі подані представниками наукового співтовариства. Заохочуючи розкриття винаходів і забезпечуючи гнучкий механізм ліцензування, система ІВ сприяє розвитку обміну науковою інформацією [3].

Який же стан справ з формуванням НІС в Україні? Згідно Постанови ВР України від 27 червня 2007 року № 1244-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» [1, с. 101–116] та пізніше Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» на 2009–2013 роки в Україні була започаткована діяльність з формування НІС. В законодавстві України термін «національна інноваційна система» трактується як «сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу».

Для теперішнього стану НІС України, констатували у своєму дослідженні [4, с. 59] О. П. Орлюк, В. І. Нежиборкць та С. Ф. Ревуцький, характерна її структурна й функціональна неповнота, просторова неоднорідність, а також структурна деформованість її складників, відсутність внутрішніх координаційних зв'язків.

Водночас, зазначає у своєму монографічному дослідженні Ю. С. Атаманова, національна інноваційна система *належить до динамічних, гнучких, функціональних систем*, конфігурація елементів якої залежить від зміни умов існування, зовнішнього оточення та інших обставин [5, с. 98].

Важливу роль у функціонуванні НІС відіграє правове забезпечення діяльності підприємств та організацій і, зокрема, їхньої інноваційної діяльності. Слід зауважити, що *правове забезпечення формує основу функціонування НІС*. Особливу роль у функціонуванні НІС відіграє держава, яка виступає «універсальним гравцем» в інноваційному розвитку, причому для країн, що розвиваються, її роль у регулюванні інноваційних процесів значно зростає [6, с. 31].

*Забезпечити інноваційний характер економічного розвитку, підкреслює академік НАН України В. Я. Тацій, може лише здійснення державою на постійній основі заходів зі стимулювання функціонування НІС та безперервного контролю за її станом з метою завчасного запобігання виникненню будь-яких загроз її сталому розвитку.* Така система має бути базою не тільки для вирішення окремих інноваційних проблем приватно-корпоративного сектору національної економіки, а й проблем суспільного характеру, питань, інноваційне розв'язання яких орієнтоване на довгострокову перспективу суспільно-економічного життя країни [7, с. 44].

В опублікованій нещодавно, підготовленій НАН України, національній доповіді «Інноваційна Україна 2020», зокрема, констатується: «Відсутність в Україні зацікавленості в інноваційному розвитку на політичному рівні, гальмування підтримки інноваційної діяльності, а то і пряма протидія їй основних міністерств в умовах, коли оточення України інтенсивно розвиває науково-технічну сферу (насамперед держави – члени ЄС), вимагає аналізу соціальних та економічних причин такого становища.

***Основна причина невиконання законодавства у сфері науки та інновацій*** в Україні, складнощі його розроблення та ухвалення пов'язані з тим, що *нормативно-правові акти ухвалюються за відсутності інноваційно спрямованої економічної стратегії України*» [8, с. 239].

У Рекомендаціях парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», схвалених Постановою Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року N 2632-VI, було зазначено: «У зв'язку з цим головним завданням створення національної інноваційної системи є консолідація зусиль законодавчої і виконавчої влади, наукових та бізнесових кіл суспільства на оптимальне комплексне вирішення методологічних, стратегічних і тактичних проблем формування НІС, на вироблення стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів, що дає змогу відкрити перспективи для впровадження інноваційної моделі розвитку країни, забезпечити її конкурентоспроможність».

Верховна Рада України схвалила в основному проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти рекомендувалось доопрацювати його з урахуванням зауважень і пропозицій,

що надійшли, та внести на розгляд Верховної Ради України для прийняття як закону. З того часу минуло п'ять років, декілька разів змінився склад парламенту і профільного Комітету, а Стратегія так і не затверджена.

*Здійснена оцінка потенційних можливостей інноваційного забезпечення розвитку нового технологічного укладу в Україні* дозволяє констатувати, що структурний розвиток національної економіки не відповідає сучасним викликам і найважливішим загальносвітовим тенденціям. В Україні створено вагоме наукове підґрунтя для розвитку нано – та біотехнологій, але сучасні наукові досягнення вітчизняних учених не мають широкого застосування через відсутність сучасної дослідно-експериментальної та виробничої бази. На державному рівні лише інколи заходить мова про високотехнологічний сектор економіки. Створюється враження, що вітчизняні біотехнології та нанотехнології, віднесені до головних напрямків виходячи зі світових тенденцій, у реальності як і раніше перебувають в стані стагнації. Розвиток новітніх технологій у нашій країні нині не регламентовано ніяким документом. Окремі згадування про біотехнології, нанотехнології звичайно, містяться в деяких і державних, і регіональних програмах, зокрема у науковій доповіді «Інноваційна Україна 2020» [8, с. 65–81].

Проведена оцінка НІС України свідчить про порушення принципу її системності, зокрема, спостерігається розбалансованість її основних елементів, високий ступінь їхньої автономності; *відсутній єдиний організаційно-економічний механізм управління інноваційним процесом*; слабка державна підтримка науково-технологічної й інноваційної діяльності підприємств, у т. ч. неефективні й недостатні прямі й непрямі заходи державного стимулювання; відсутня система фінансового забезпечення інноваційної діяльності; відсутні погоджені з бізнесом і науковим співтовариством пріоритети інноваційної політики держави. У результаті спонтанного розвитку інноваційної інфраструктури *відзначається низька ефективність її функціонування* [9].

Однією із основних причин, що негативно впливає на формування в Україні НІС, є *практична відсутність взаємозв'язку і системної взаємодії її елементів*. Основні елементи створюваної НІС України – науково-технологічна сфера, інноваційна інфраструктура, виробничі підприємства, інтелектуальні та матеріальні ресурси функціонують ізольовано один від одного, без наявності хоч будь-якої збалансованості в цій системі. Важко не погодитися із твердженням експертів про низький рівень



ефективності цієї системи та її складових, наявності низки обмежень і проблем її формування. Це підтверджується такими фактами: 1) тривалий час тривав структурний ухил економіки у бік видобувної промисловості (насамперед, гірничодобувної); 2) майже повна відсутність високотехнологічних галузей промисловості, що виробляють товари масового споживання; 3) державний контроль над основними технологічно складними галузями (підприємства аерокосмічного комплексу, атомної енергетики й оборонного сектора); 4) обмежене число малих інноваційних компаній і високотехнологічних стартапів; 5) частка принципово нових розробок у витратах на технологічні інновації становить приблизно 5% (у країнах ОЕСР – 33%); 6) більше 80% машинобудівної продукції неконкурентоспроможні у порівнянні з іноземними аналогами та ін. Звідси, можна визначити основні передумови та встановити обмеження формування сучасної моделі НІС в Україні

Водночас, *НІС України має окремі базові позитивні можливості*, які необхідно використати та розвинути в процесі її розвитку. Зокрема: 1) *розгалужену мережу науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій, галузевих і територіальних наукових центрів*, рівень забезпечення кадрами, кваліфікація в основному яких відповідає середньоєвропейським стандартам; 2) *розвинену систему освіти*, в т. ч. наявність достатньої кількості закладів вищої освіти та професійної підготовки; 3) *збережений науково-виробничий потенціал у таких наукоємних галузях промисловості як аерокосмічна, електронна, виробництво засобів зв'язку, обчислювальної техніки, приладобудування, суднобудування*; 4) *посилення сучасних інноваційних процесів серед інноваційно-активних промислових підприємств*; 5) *розгалужену виробничу інфраструктуру*; 6) *економічно вигідне географічне розташування України, зокрема для співпраці з іншими країнами*; 7) наявність різноманітних природних ресурсів, які мають вирішальне значення для інноваційного розвитку промисловості, аграрного сектору, курортно-лікувальної сфери та інші; 8) *широку участь України в міжнародних науково-технічних програмах, розвинуту мережу партнерських відносин в зовнішньоекономічній, культурній та інших сферах*.

З аналізу оприлюдненого нещодавно ВОІВ Глобального інноваційного індексу 2015 [10] видно, що *Україна знаходиться на 64 місці з 141 країни*. У 2014 р. вона була на 63 місці (у 2011 р. – на 60 місці, у 2012 р. на 63 місці серед 125 країн, у 2013 р. на 71 місці серед 142 країн). Спо-

стерігається негативна динаміка цього показника. *Порівняно з 2011 р. держава втратила свої позиції у 2013 р. на 11 пунктів. Відбулося підвищення рангу в 2014–2015 рр., однак немає впевненості, що це переросте в сталу тенденцію.* Основні «провали» в показниках України спостерігаються за групою «Інститути» (103 місце у 2014 р. та 98 місце у 2015 р.) та «Інфраструктура» (107 місце у 2014 р. та 112 місце у 2015 р.). Відносно високі показники Україна має за складовими «людський капітал та дослідження», а також «розвиток технологій та економіки знань». Однак за першою складовою її позиції погіршилися, а за другою спостерігається нестабільна динаміка. До факторів, що визначають якість інноваційної діяльності, можна віднести рівень розвитку вищої освіти й стан сфери досліджень і розробок.

Аналіз складових показників, що характеризують вплив науки та освіти, показує, що Україна має досить високі показники (входить до світових лідерів) за показниками продукування знань, тобто охоплення вищою освітою, кількістю патентів та наукових статей, часткою випускників інженерної та наукової підготовки. Однак вона має *низькі позиції щодо поширення знань та їх впливу на соціально-економічний розвиток.* Отже знання не реалізуються в реальні економічні процеси, що стримує інноваційний розвиток України і ця негативна тенденція посилюється. Слабка затребуваність знань в реальній економіці обумовлює погіршення науково-освітніх параметрів: погіршилися показники охоплення вищою освітою, частки випускників наукової та інженерної підготовки, витрати на дослідження і розробки, кількість дослідників на 1 млн. населення. Позитивним є те, що покращилася якість дослідницьких інститутів, у 2014 р. поліпшилась також результативність наукових досліджень

Найбільш значущими викликами формування НІС є: значний (більше ніж п'ятиразовий) розрив обсягів ВВП на душу населення між Україною та країнами, які стали на шлях інноваційного розвитку, зокрема Польщею, Чехією, Угорщиною; слабка зорієнтованість фінансово-кредитної системи на підтримку інноваційного розвитку вітчизняної економіки; низький рівень фінансування інноваційної діяльності, що об'єктивно унеможливило отримання від неї суттєвої економічної віддачі; невідповідність галузевої структури виробництва сучасним вимогам до економіки, зорієнтованої на інноваційний шлях розвитку. Домінування галузей видобувних і первинної переробки сировини; висока енергомісткість одиниці ВВП; низький рівень результативності вітчизняного сектору

наукових досліджень та розробок, практично нульовий рівень винахідницької та патентної активності державного сектору досліджень і розробок та зарубіжного патентування винаходів; відсутність дієвих економічних стимулів для розвитку малих та середніх інноваційних підприємств; спрямованість посередницьких організацій у сфері науково-технологічної та інноваційної діяльності на пошук та експорт результатів досліджень і розробок; зниження якості робочої сили у наукоємних секторах економіки (зниження рівня освіченості, професійної підготовки, погіршення демографічної структури); невідповідність існуючої системи державного управління інноваційному розвитку економіки, необґрунтована постійна реорганізація цих органів, що призводить до втрати стратегічної зорієнтованості в їх діяльності та кваліфікованих кадрів; недостатній вплив освітніх програм на впровадження інновацій на всіх рівнях суспільної та освітньої діяльності.

Нині витрати на науку в Україні складають 4,2 млрд грн., тобто, менше ніж 200 тис. дол. США, що становить лише 0,25% від українського ВВП. З цієї суми 60% припадає на НАН України і 10% – на всі українські університети. Для порівняння кошти на науку одного найменшого європейського університету більші, ніж витрачаються в усій нашій державі. Так, в Польщі витрачається 5 млрд. дол. США, в Росії – 20, в Китаї – 80 і в США – 350. В Україні наукові дослідження, в сучасному розумінні цього слова, фактично не фінансуються. Ці кошти лише підтримують життєдіяльність системи.

Прийнятим нещодавно Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» визначено, що до 2025 р. фінансування наукової сфери з усіх джерел має вийти на рівень 3% ВВП. Закон спрямований на модернізацію законодавчого забезпечення сфери наукової та науково-технічної діяльності. Він передбачає створення нових підходів до управління і фінансування у науці, а саме: забезпечення ефективності та прозорості при здійсненні та фінансуванні наукових досліджень і розробок, підвищення ефективності взаємодії представників наукової громадськості, органів виконавчої влади та реального сектору економіки у формуванні та реалізації єдиної державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності, створення законодавчого підґрунтя для комерціалізації результатів фундаментальних наукових досліджень, партнерство держави та приватних інвесторів у галузі наукових інновацій та винаходів. Це сприятиме комерційному розвитку наукової галузі, прикладних

наукових досліджень та науково-технічних (експериментальних) розробок, що здійснюються державними науковими установами.

Міністерством освіти і науки України підготовлено пакет законопроектів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності. Це проекти законів: «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності», «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інновацій)», «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо стимулювання інновацій)», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо стимулювання інновацій».

Практично ми спостерігаємо процес систематизації та кодифікації інноваційного законодавства в Україні. Давно назрілу модернізацію інноваційного законодавства доцільно здійснити у межах його систематизації, а їх загальні результати мають отримати реалізацію та закріплення у кодифікованому акті. Таку позицію давно відстоюють вчені НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку.

**Висновки.** Результати досліджень показують, що НІС, враховуючи її *інтегративну властивість* [5, с. 90], необхідно розглядати, як інструмент економічної політики держави в досягненні найважливішої мети суспільного розвитку – забезпечення стійкого економічного зростання, та об'єкт управління, що передбачає наявність *Стратегії інноваційного розвитку*, обґрунтовану постановку цілей і завдань її формування, розробку системи заходів, за допомогою яких ці цілі й завдання будуть досягнуті, *правове забезпечення*, контроль за реалізацією намічених заходів і аналіз отриманих результатів. З цих позицій, формування НІС адекватної внутрішнім викликам та інтеграційним устремлінням України має передбачати принциповий підхід до економіко-правових механізмів регулювання, в основі яких інструменти й методи повинні відображати характер розвитку інноваційного процесу. У цьому контексті, головний методологічний принцип формування НІС – інтегруюча роль науки, бізнесу й держави в інноваційному процесі. Визначальним фактором ефективного функціонування НІС є ступінь партнерства в системі «наука-бізнес-держава», яка об'єднує технологічні, фінансові та організаційні фактори генерування та поширення інновацій.

У Глобальному інноваційному індексі 2015 [10] робиться висновок про те, що *ретельно скоординована інноваційна політика, заснована на чітких цілях і відповідній інституційній інфраструктурі, слугує незаперечним засобом досягнення успіху.*

## ЛІТЕРАТУРА

1. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації / Упор. Г. О. Андрощук, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2007. – 304 с.
2. Андрощук Г. О. Національні інноваційні системи: проблеми формування та реалізації / Г. О. Андрощук, О. П. Степанов // Стратегія соціально-економічного розвитку України. Збірник наукових праць. Загальна редакція і складання Степанова О. П.-В 2-х частинах. – К.: КНУКіМ., 2015. – Ч.1. – С.118–141.
3. World Intellectual Property Report 2015 [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.wipo.int/econ\\_stat/en/economics/](http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/)
4. Нежиборець В. І., Орлюк О. П., Ревуцький С. Ф. Правове забезпечення національної інноваційної системи в Україні: питання теорії і практики / за ред. Орлюк О. П. – К.: ПП «ЧЕХ», 2005. – 105 с.
5. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави: Монографія. – Харків: Видавництво, «ФІНН», 2008. – 424 с.
6. Грига В. Особливості формування національних інноваційних систем / В. Грига // Вісник Національної академії наук України. – 2009. – №10. – С. 22–35.
7. Тацій В. Я. Напрями вдосконалення інноваційного законодавства на сучасному етапі розвитку держави / В. Я. Тацій // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – №2. – С. 43–51.
8. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
9. Андрощук Г. О. Національні інноваційні системи: еволюція, детермінанти результативності Монографія. / Г. О. Андрощук, С. А. Давимука, Л. І. Федуллова – К.: Парламентське видавництво, 2015. – 512 с.
10. The Global Innovation Index 2015 Effective Innovation Policies for Development [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_gii\\_2015.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf)

*Андрощук Геннадій Олександрович – канд. екон. наук, головний науковий співробітник, завідувач лабораторії правового забезпечення розвитку науки і технологій НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, доцент, позаітатний консультант Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти*

О. Б. Бутнік-Сіверський

## **ШЛЯХИ ПІДТРИМКИ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР У ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ**

Реалізація «стратегії інноваційного прориву» та «активної інтеграції вітчизняного виробництва в ЄС та нових інноваційно-технологічних та

інформаційних підходах» можлива лише при підтримці та стимулюванні інноваційних структур у процесі реформування законодавства про інноваційну діяльність. При цьому слід чітко дотримуватись розподілу функцій і витрат спрямованих на розвиток інноваційної діяльності. Слід визначити параметри виробничої системи й вимоги, що висуваються особливостями умов інноваційної діяльності. На цій основі пропонується використовувати різні принципи побудови організаційних інноваційних структур на основі комбінації їх відповідних типів.

Сьогодні має місце інерційність в інноваційній діяльності з одної з причин – це слабкого механізму стимулювання впровадження об'єктів права інтелектуальної власності. У цьому напрямку розглядається проект Закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності», який спрямовано на подолання інноваційної інерційності. Тут «визначаються правові та економічні засади та розвитку інноваційної діяльності, національної інноваційної системи та пріоритетних напрямів інноваційної діяльності і їх реалізації».

Має змістовне економічне значення запропонований у проекті закону *Фонд розвитку інновацій*, метою якого в проекті зазначено – «сприяння реалізації державної підтримки інноваційної діяльності, формування та розвитку національної інноваційної системи, створення інноваційної інфраструктури, стимулювання розвитку та підтримки інноваційної діяльності та попиту на інновації Кабінет Міністрів України утворює державну установу Фонд розвитку інновацій».

Значимо, в розрізі цього проекту закону, що сьогодні стимулюючими механізмами переважають такі фінансові важелі як податки та податкові пільги, які практично відсутні. В системі економічного стимулювання інноваційно-технічного розвитку більше повинно відводиться також і таким фінансовим важелям, як прибуток, дивіденди, рентні та паушальні платежі тощо. Тут слід дотримуватись розподілу функцій стимулювання інноваційних структур і витрат спрямованих на розвиток інноваційної діяльності. Як показує світовий досвід, податкові пільги які спрямовуються на стимулювання розвитку інноваційної діяльності, досягають успіху за умови фактичного провадження об'єктів права інтелектуальної власності.

Підсистема інноваційної інфраструктури частіше вміщує такі елементи, як: бізнес-інноваційні, телекомунікаційні та торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інкубатори технологій, віртуальні інку-

батори, інноваційно-технологічні центри, наукові (технологічні) парки, технологічні і дослідницькі парки, технополіси, консалтингові фірми, фінансові посередники та інші. У світі нині функціонують понад 500 технопаркових структур, у США їх налічується більше 160, у Японії – близько 50, Китаї – понад 50, Великій Британії – 46, у Франції – понад 50, а у Швеції та Фінляндії – відповідно 16 і 17. Понад 100 наукових і технологічних парків функціонують у країнах Центральної та Східної Європи, більше 50 – у Росії [1]. У світ зараз налічується понад 300 технополісів, які утворюють своєрідні територіальні зони «високої технології». Технополіси і науково-технологічні парки досить часто є зручною органічною новацією, яка дозволяє заявити про пільгове оподаткування і кредитування, про створення особливо вигідних умов для іноземних інвестицій.

Особливістю сучасного етапу інноваційної діяльності є утворення науко-во-технічних комплексів, які об'єднують теоретичні розробки та процес виробництва. Це відтворює тісний зв'язок етапів циклу «наука – виробництво – ринок». При цьому слід враховувати, що неодмінними властивостями нововведень є науково-технічна новизна та виробнича застосовність. Комерційна реалізованість по відношенню до інновацій виступає як потенційна властивість, для досягнення якої необхідні певні техніко-економічні та господарські зусилля. Матеріальною базою інноваційної структури є велика наукова організація і територія з розвинутою науковою, виробничою, господарською та соціальною інфраструктурою, об'єкти якої зорієнтовані на розробку і впровадження нових технологій, машин, матеріалів.

Практика засвідчує, що підприємства-інноватори, які входять до інноваційної інфраструктури, частіше і швидше здатні освоювати нововведення, ніж ті, які не спираються на інфраструктуру. Підприємства-інноватори та інноватори-автори нововведень здатні проводити реальну активну інноваційну діяльність, спираючись на сформовану інфраструктуру. Вони обґрунтовують потребу в змінах, аналізують наявні та запропоновані нововведення, залучають інвесторів та розробляють інноваційно-інвестиційні проекти і формують джерела їх фінансування. За таких умов об'єкти права інтелектуальна власність в інноваційній сфері являють собою область взаємодії інноваторів-авторів нововведень, інвесторів суб'єктів підприємницької інвестиційної діяльності, які вкладають власні, позичені та залучені кошти та майно в нововведення з метою

отримання економічного та соціального результатів, а також товаровиробників конкурентоспроможної продукції.

В інноваційній сфері розрізнені процеси об'єднуються в єдиний інноваційний процес, який створює нововведення, які відповідають попиту виробничої сфери та забезпечують умови освоєння їх підприємством та споживачами. Саме для таких підприємств-інноваторів та інноваторів-авторів нововведень потрібна підтримка держави та стимулювання спрямоване на створення та функціонування інноваційних структур, що повинно знайти своє відображення у процесі реформування законодавства про інноваційну діяльність. Зокрема, законодавство України в сфері інноваційної діяльності передбачає лише процедуру фінансової підтримки Державною інноваційною фінансово-кредитною установою інноваційних проектів шляхом надання кредитів чи передавання майна у лізинг, яка здійснюється за умови наявності гарантій повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо, що свідчить про недосконалість законодавчої бази. Відкритими залишаються питання про стимулювання розвитку венчурного капіталу, заохочення потенційних інвесторів до участі у ньому.

Суттєве значення для інноваційної структури може стати система фінансових пільг і стимулів, серед яких набули поширення: компенсація збитків; система прискореної амортизації; пільгове кредитування малих і середніх фірм; надання великих кредитів малим дослідним і венчурним фірмам.

Перспективним напрямком підтримки та стимулювання інноваційних структур може стати венчурний капітал, який орієнтований, в першу чергу, на розвиток самих інноваційних підприємницьких структур, на приріст самого капіталу, а не повернення вкладених коштів, не на процент і не на регулярні доходи на інвестований капітал.

*Венчурний капітал* надається під перспективну інноваційну ідею без гарантійного забезпечення наявним майном, заощаджень або інших активів підприємця-інноватора. Єдиною заставою є оговорена частка акцій вже існуючого або тільки створеної фірми. Міжнародний характер має венчурного капіталу як по перетоку коштів з інституційних джерел (за джерелами формування), так і за спрямованістю. Наприклад, європейський венчурний капітал характеризується високим ступенем міждержавної інтеграції.



*Венчурні фірми* – це здебільшого малі підприємства у новітніх галузях виробництва (електроніка, біохімія, біоінженерія, виробництво споживчих товарів), які швидко прогресують і в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов’язаних з базисними інноваціями [2]. Малі венчурні підприємства спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, упровадження інновацій, організація яких пов’язана з підвищеним ризиком. Конкуренція примушує венчурні фірми максимально скорочувати терміни науково-дослідних розробок, інтенсивно впроваджувати новачі у виробництво. Венчурні фірми, як правило, утворюються або групою однодумців – учених, інженерів, спеціалістів, винахідників, які мають певний досвід роботи в лабораторіях великих фірм, або науковими закладами, університетами чи приватними особами, які бажають організувати свою справу. Вони мають певні наукові, інженерні ідеї і хочуть реалізувати їх практично у рамках малої фірми. Малі фірми створюються і на великих підприємствах під винахідників новачі й орієнтованих на її реалізацію, що забезпечує успіх поширення інновацій у виробництві, побуті, а корпорації – великі прибутки.

Сферою венчурного бізнесу є два основних види господарюючих суб’єктів: малі наукоємні фірми і представляють їм капітал венчурні компанії, а також венчурні центри великих корпорацій, різні проміжні та нові форми.

При всій своїй привабливості, венчурне фінансування не є універсальним механізмом. Воно корисно у своїй конкретній «ніші» розвитку інноваційної активності підприємств і не може компенсувати брак коштів з інших джерел для розвитку науково-технічної сфери. Відомо, що питома вага венчурного капіталу в загальному обсязі інвестицій в багатьох країнах порівняно невелика (виняток становлять лише США та Великобританія). Зауважимо, що єдиного визначення венчурного капіталу поки не існує. За визначенням Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA – European Venture Capital Association), це пайовий капітал, що надається професійними фірмами, які інвестують і спільно управляють новими приватними компаніями або розвиваються компаніями, які демонструють високий потенціал зростання. Тут він визначений як довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання високого прибутку після рестрації акцій цих компаній на фондовій біржі. Зарубіжний досвід

свідчить, що венчурний капітал можна охарактеризувати як економічний інструмент, який використовується для фінансування введення в дію компанії, її розвитку, захоплення або викупу інвестором при реструктуризації власності. Зазначимо, що нерозвиненість венчурного бізнесу в Україні багато в чому обумовлена слабким розвитком фондового ринку, але головна причина, яка є найбільш серйозною перешкодою розвитку венчурного та іншого фінансування, – недостатнє правове забезпечення [3].

Розвиток венчурної індустрії потребує сприятливого середовища для залучення інвестицій в інновації. Ключовим механізмом тут стає створення венчурних фондів з прямою участю держави. Залучити до венчурних фондів значні приватні інвестиції та реалізувати у повному обсязі ідею державно-приватного партнерства у даній сфері, що забезпечить ріст кількості малих підприємств в науково-технічній сфері та приведе до появи «точок зростання» нових галузей економіки, додаткових робочих місць у сфері наукомісткого виробництва.

Одним з вигідних джерел фінансування інноваційної діяльності є іноземні інвестиції, які зараз надходять в основному через кредити. Оскільки в Україні на сьогодні несприятливий інвестиційний клімат, то треба активно розвивати вільні економічні зони, які будуть привабливими для іноземних інвесторів. В Україні таких зон поки що обмаль, але вже є проекти щодо їх створення у ряді регіонів.

З огляду обговорення проекту Закону України «Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності», на наш погляд, слід розглядати формування та використання Фонду розвитку інновацій не як централізоване інституційне утворення за принципом банківської установи, як пропонується у проекті, а за принципом ієрархічної структури самостійних формувань з подальшим їх (фондів) відновленням за рахунок пропорційних відрахувань за результатами реалізації інноваційного продукту/продукції, що у перспективі зменшить бюджетні надходження на їх повнення. В розрізі цієї економічної ідеї, наведемо наступні терміни, які у сукупності розкривають економічний зміст пропозиції.

**Фонд розвитку інновацій** – джерело для інноваційної діяльності на різних рівнях управління у складі національної інноваційної системи, який формується за принципом бюджетного накопичення та відновлення за рахунок пропорційних відрахувань за результатами реалізації інноваційного продукту/продукції та винагороди за використання інтелек-

туальної власності (паушального платежу, роялті, дивідендів при транзакції та продажу інтелектуальної власності, тощо).

**Інтелектуальна власність** – власність прийнята на баланс та набуває статус нематеріальних активів (об'єктів права інтелектуальної власності) і оцінюється за сумою витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням та доведенням до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням.

Кабінет Міністрів України **утворює Фонд розвитку інновацій** шляхом його ієрархічної побудови ( районний та обласний рівень, центр та національні наукові, науково-технічні об'єднання) та затверджує принципи його формування та використання за цільовим призначенням відповідно до положення з урахуванням довгострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за прийнятою ієрархією.

**Фонд розвитку інновацій є самостійною інституцією** у складі інноваційних підрозділів міністерств, адміністративних управлінь на рівні району та області, Національної академії наук та академій галузевого спрямування, а також національних наукових на науково-технічних формувань.

**Фонд розвитку інновацій на відповідному ієрархічному рівні є неприбутковими самостійними формуваннями (інноваційні департаменти)**, які мають свій рахунок в установах банків з дозволу Національного банку України, печатку та Положення, яке реєструється Міністерством фінансів України та його відповідними відділеннями, не обкладаються податками та відновлюються за рахунок *пасивного доходу* за результатами інноваційної діяльності інноваційних підприємств, їх об'єднань та інших інноваційних формувань не залежно від форми власності, діяльності інноваційних кластерів, реалізації інноваційних проектів, функціонування інноваційної інфраструктури на різних рівнях управління та пропорційних відрахувань за використання інтелектуальної власності.

**Активи Фонду розвитку інновацій** складаються на відповідному ієрархічному рівні, до яких залучаються:

- відповідна частка коштів Державного бюджету України та частки відповідних бюджетів регіональних рівнів, запланованих кошторисом відрахувань Міністерством фінансів України на відповідний фінансовий рік;

- пасивні активи для певної мети, передані державою;

- інші асигнування і добровільні внески, які віднесені до пасивних;

- пасивні доходи від інвестиційної діяльності Фонду розвитку інновацій;
- пасивні доходи за результатами інноваційної діяльності інноваційних підприємств, їх об'єднань та інших інноваційних формувань не залежно від форми власності;
- пасивні доходи за рахунок діяльності інноваційних кластерів;
- пасивні доходи за рахунок реалізації інноваційних проєктів;
- пасивні доходи за рахунок функціонування інноваційної інфраструктури на різних рівнях управління;
- пасивні доходи за рахунок пропорційних відрахувань за використання інтелектуальної власності;
- пасивні доходи за рахунок інноваційної діяльності Національної академії наук та академій галузевого спрямування, а також національних наукових на науково-технічних формувань;
- пасивні доходи за рахунок інноваційної діяльності вищих навчальних закладів освіти та їх об'єднань;
- пасивні доходи за рахунок діяльності інноваційних департаментів на відповідному ієрархічному рівні управління;
- проценти та дивіденди за рахунок трансакційних операцій з цінними паперами та інтелектуальною власністю;
- пасивні доходи за рахунок пропорційних відрахувань за отримані винагороди за використання інтелектуальної власності (паушального платежу, роялті, продажу інтелектуальної власності, тощо);
- інші надходження за результатами інноваційної діяльності, що не суперечать законодавству України.

Фонд розвитку інновацій має використовувати свої активи лише в цілях, передбачених цим Законом.

У разі ліквідації Фонду розвитку інновацій активи Фонду повинні бути передані державі після задоволення вимог усіх кредиторів.

Головна економічна ідея такої конструкції є боротьба з марнотратством інвестиційних ресурсів шляхом відновлення Фонду розвитку інновацій за рахунок пропорційних відрахувань за результатами реалізації інноваційного продукту/продукції та винагороди за використання інтелектуальної власності. За цих умов чітко прослідковується ефективність інноваційної діяльності. Принцип накопичення Фонду розвитку інновацій з урахуванням довгострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності реалізує господарську результативність, відповідальність та

бізнесову спрямованість. Пасивний доход з додержанням пропорційних малих відрахувань створює умови боротьби з корупційними посяганнями інвесторів при достатньо високому та відкритому аудиті та самоконтролю громади.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник /О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка, – К.: Професіонал, 2004. – 960 с.
2. Загорока Ю.Г., Гарбар В. А Венчурний бізнес в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zamoroka-yuv-garbar-va-venchurniy-biznes-v-ukrayini-problemi-ta-shlyahi-yih-virishennya/>.
3. Цихан Т. Роль венчурной индустрии в формировании национальной инновационной системы. Опыт США, Европы, России, Украины / Т. Цихан // «Теория и практика управления». – 2004. – №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/04/11/29/1629/>.

*Бутнік-Сіверський Олександр Борисович – д.е.н., професор, академік АТН України, завідувач кафедри економіки, обліку та фінансів Інституту післядипломної освіти Національного університету харчових технологій*

І.М. Кравець

## СУБ'ЄКТНИЙ СКЛАД НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Одним із завдань національної інноваційної системи є забезпечення балансу між приватними інтересами суб'єктів господарювання, інших учасників господарських відносин та публічними інтересами територіальної громади, суспільства в цілому при здійсненні інноваційної діяльності. Враховуючи основне призначення, характерні ознаки національної інноваційної системи, уявляється обґрунтованим таке визначення: національна інноваційна система – це комплекс взаємодіючих суб'єктів державного, комунального та приватного секторів економіки, діяльність яких спрямована на організацію, координацію, підтримку та безпосереднє здійснення інноваційної діяльності (комерційної і некомерційної) з метою практичного застосування її результатів [1, с. 38].

Визначення суб'єктного складу національної інноваційної системи достатньо непросте завдання, оскільки чинне законодавство України не містить узагальнених положень про їх правовий статус, закріплюючи у різних нормативно-правових актах положення щодо порядку функціонування окремих видів таких суб'єктів.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. – суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні і (або) юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів. З огляду на аналіз законодавчого визначення суб'єкта інноваційної діяльності, не можна не погодитися з думкою Атаманової Ю.Є., що воно охоплює значно ширше коло суб'єктів, ніж ті, для яких заняття саме інноваційною діяльністю є основним різновидом господарської діяльності. Фактично воно охоплює й суб'єктів, що здійснюють інвестиційну або посередницьку діяльність, що не відповідає закладеному в Господарському кодексі України підходу щодо віднесення суб'єкта господарювання до суб'єктів певного різновиду господарської діяльності та певної категорії обліку на підставі виокремлення основного виду його діяльності. А тому, саме інноваційна діяльність має бути одним з основних видів діяльності для осіб, що визнаються суб'єктами інноваційної діяльності [2, с. 221].

Необхідно наголосити, що Закон України «Про інноваційну діяльність» серед суб'єктів інноваційної діяльності виокремлює інноваційне підприємство, яким є підприємство (об'єднання підприємств), що виробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг (абз. 8 п. 1 ст. 1 вищезазначеного Закону). Відповідно до ч. 2 ст. 16 Закону України «Про інноваційну діяльність» – інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо.

Законодавство також виокремлює поняття «інноваційної структури», якою є юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, що створена відповідно до законодавства (вид А), або група юридичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів її учасників (вид Б), з визначеними

галуззю діяльності та типом функціонування, орієнтованим на створення та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції (Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів: затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 22.05.1996 р. № 549).

Окреме нормативно-правове регулювання дістали такі учасники інноваційної діяльності як технологічні парки, порядок функціонування яких закріплений у Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р., а також наукові парки, які здійснюють свою діяльність відповідно до норм Закону України «Про наукові парки» від 25.09.2009 р.

Отже, до першої категорії суб'єктів національної інноваційної системи слід віднести: осіб (індивідуальних підприємців, інноваційні підприємства/організації та їх групи), що створюють та реалізують інновації. При цьому групи інноваційних організацій можуть мати статус юридичної особи та/або діяти на договірних засадах, або бути поєднаними фінансовою участю різного ступеня – від холдингів до груп із значною участю (понад 10 відсотків), чи діяти в межах певної території зі спеціальним правовим режимом (технополіси, кластери тощо).

Для вдосконалення правового статусу вказаної категорії суб'єктів національної інноваційної системи в законодавстві України необхідним, серед іншого, є розробка положень щодо інноваційних кластерів. В цьому аспекті важливим є досвід Європейського Союзу (далі – ЄС) у цій сфері. Зокрема, у 2008 році на рівні ЄС були розроблені два важливих робочих документів: перший – Повідомлення Європейської Комісії Раді Європи, Європейському парламенту, Європейському економічному і соціальному комітету і Комітету регіонів «До світових кластерів у ЄС: Реалізація широкої основи інноваційної стратегії» і другий в доповнення до першого – «Концепція кластерів і кластерної політики і їх роль для конкурентоспроможності та інновацій: Основні статистичні результати і уроки». Ці документи були розроблені з метою вивчення світового досвіду створення біля 200 інноваційних кластерів, зокрема у США, та використання цього досвіду та впровадження найбільш ефективних з них у Європейському просторі [3, с. 173]. У законі України «Про інноваційну діяльність» необхідно закріпити поняття та види інноваційних кластерів, а також особливості їх функціонування, в т. ч. механізми державної підтримки таких суб'єктів інноваційної діяльності.

Одним з шляхів забезпечення, підтримання, сприяння здійсненню інноваційної діяльності її суб'єктами є організація їх інноваційної діяльності через здійснення управління інноваційною діяльністю та/або регулювання інноваційної діяльності як виду господарської діяльності. З огляду на вищезазначене суб'єкти організаційно-господарських повноважень є важливою групою суб'єктів національної інноваційної системи. У Законі України «Про інноваційну діяльність» окреслені лише повноваження органів державної та місцевої влади у сфері інноваційної діяльності, натомість інші суб'єкти організаційно-господарських повноважень у цій сфері (саморегульвні організації, господарські об'єднання, засновники/учасники унітарних підприємств та контролюючі власники корпоративних права господарських організацій корпоративного типу, що здійснюють управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання) залишені без належної уваги.

Третя група суб'єктів національної інноваційної системи – представники інноваційної інфраструктури, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). У Законі України «Про інноваційну діяльність» (статті 19, 20) визначено правовий статус лише двох видів представників інноваційної інфраструктури: державної та комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, хоча заслуговують на увагу законодавця й інші форми підтримки та обслуговування інноваційної діяльності (такі як бізнес-інкубатори, венчурні фонди, інжинірингові центри тощо).

Отже, подальшого дослідження потребують питання взаємодії між різними суб'єктами національної інноваційної системи з метою забезпечення належного функціонування такої системи, а також необхідним є вдосконалення на нормативно-правовому рівні їх статусу.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Вінник О. Інноваційні відносини: ключові проблеми вдосконалення правового регулювання / О. Вінник, І. Кравець // Підприємництво, господарство і право. – 2015. – № 2. – С. 36–41.
2. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави: монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х.: Видавництво «ФІНН», 2008. – 424 с.
3. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. Том 2. – К.: Фенікс, 2011. – 352 с.

*Кравець Ірина Мирославівна – к. ю. н, доцент кафедри господарського права  
Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*



## **ЧИ МОЖЕ УКРАЇНА СТАТИ ДЕРЖАВОЮ З СИЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ТА ПЕРЕДОВИМИ ІННОВАЦІЯМИ?**

Сьогодні однією із визначальних характерних рис національної економіки є глобалізація, що обумовлює необхідність інтеграції світового господарства в єдиний економічний простір. Це, у свою чергу, на порядок денний виносить проблеми, пов'язані із необхідністю пошуку і впровадження нових форм і методів адаптації чинного законодавства відповідно до мінливих умов економічного та правового середовища з метою досягнення оптимального результату у всіх сферах життєдіяльності країни.

Характерно, що у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», що затверджена указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 (далі – Стратегія) одним із векторів руш України позначено вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему [1]. Ми цілком підтримуємо необхідність та своєчасність проведення такого реформування. Створити державу з передовими інноваціями можливо виключно на міцному підґрунті, що передбачає стабільність, визначеність, прозорість у сфері оподаткування.

Підкреслимо, що особливої значущості у цьому контексті набуває стабільність. І передусім, стабільність податкового закону, «відповідно до якої правовий акт характеризується соціальною обумовленістю; стійкою ефективністю регулювання відносин, що проявляється у достатньому або задовільному вирішенні завдань, які стояли при розробці закону; відсутністю суперечностей, що можуть призвести до відміни або часткової зміни акта; сукупністю суттєвих властивостей, що відбивають достатні якості закону та які зумовлюють його здатність задовольняти потреби суспільства, завдяки високій якості, рівню техніки розробки та мови закону» [2, с. 59, 60]. Так, у ст. 4 Податкового кодексу

су України закріплено такий принцип податкового законодавства як стабільність. Він означає, що зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року [3]. У той же час логічно виникає питання: коли цей принцип стане не декларативним. Із року в рік зміни до податкового законодавства вносяться з порушенням цієї засади. Навіть сьогодні, проголосивши у Стратегії необхідність і першочерговість проведення податкової реформи, станом на кінець листопада 2015 року Кабінетом міністрів України не подано до Верховної Ради України та не доведено до платників податків ті зміни до Податкового кодексу України, що корелюються з «головним бюджетним законом» держави на наступний рік.

Аналізуючи Стратегію, можна констатувати, що в напрямку позначеного вектору передбачається реалізація, серед інших, таких реформ, як: дерегуляція та розвиток підприємництва; програма розвитку малого та середнього бізнесу; податкова реформа; реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин [1]. Знов таки, позитивно оцінюючи той факт, що одними із першочергових реформ названо дерегуляцію та розвиток підприємництва і податкову реформу, зазначимо, що на сьогодні суб'єктами законодавчої ініціативи не представлено жодної програми такого реформування і, що край важливо, логічних, взаємопов'язаних, доцільних змін до чинного податкового законодавства. Єдиним документом, що може претендувати на презентацію його як такого, що запроваджує проведення дійсно податкової реформи (та й то тому, що іншого немає), можна назвати проект закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації», розроблений певними народними депутатами, та зареєстрований у Верховній Раді України 26 жовтня 2015 року [4].

Зрозуміло, що проведення позначених реформ є вкрай важливим для нашої держави. Більше того, ці два напрями мають бути реалізовані одночасно, єдиним комплексом. Що стосується дерегуляції та розвитку підприємництва, то Стратегією проголошено, що метою тут має бути створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Що стосу-

ється податкової реформи, то її метою названо побудову податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів. Головними напрямками реформи вказано перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не має на меті наповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат; зменшення кількості податків, їх розміру та спрощення порядку розрахунку і сплати; впровадження електронних сервісів для платників податків; зменшення податкового навантаження на заробітну плату з метою її детінізації; удосконалення законодавства України, спрямованого на посилення боротьби зі схемами ухиляння від сплати податків як юридичними, так і фізичними особами, зокрема удосконалення адміністрування податку на додану вартість, формування системи податкового контролю залежно від ступеня ризику в діяльності платників податків, забезпечення відкритості доступу до інформації про сплату податків, удосконалення законодавства з питань трансфертного ціноутворення, впровадження контролю за видатками фізичних осіб. Сподіваємося, що все позначене буде реально впроваджено, принаймні, до 2020 року і Україна стане державою з сильною економікою та передовими інноваціями.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: затв. указом Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Концепция стабильности закона (серия «Конфликт закона и общества») / отв. ред. В. П. Казимирчук. – М.: Проспект, 2000. – С. 59, 60.
3. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. №2755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2011.
4. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=56874](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56874).

*Макух Оксана Володимирівна – к. ю. н, доцент кафедри конституційного, адміністративного і фінансового права Інституту права ім. Володимира Статиса Класичного приватного університету*

## ПРАВОВІ ЗАХОДИ ЗАХИСТУ СПОЖИВАЧІВ ПІД ЧАС УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Стрімкий розвиток в Україні Інтернет-середовища є чинником об'єктивного розширення обсягів інтернет-торгівлі як однієї з найпоширеніших форм електронної комерції. Протягом останніх років науковому аналізу піддавалися найрізноманітніші аспекти електронної комерції та питання правового забезпечення її розвитку. Серед науковців, які досліджували означену проблематику варто назвати: М. М. Дутова, С. В. Злобіна, Я. А. Карева, Н. В. Корягіна, А. Н. Кучер, В. Л. Плєскач, Л. Д. Тимченко, А. В. Чучковської, В. С. Цимбалюк та інших). Прийняття 3 вересня 2015 р. довгоочікуваного ЗУ «Про електронну комерцію» породило цілу низку протиріч та поставило більше запитань, ніж відповідей, й започаткувало новий етап наукових досліджень у цьому напрямку.

Актуальність подальших досліджень питань правового забезпечення інтернет-торгівлі в Україні пов'язана з сучасними тенденціями розвитку господарського обороту, зокрема: формуванням специфічної торговельної інфраструктури (електронних об'єктів торговельної мережі), розвитком і появою нових технологій, моделей застосування Інтернету в торговельній діяльності; посиленням конкуренції з боку іноземних суб'єктів господарювання, що здійснюють торговельну діяльність з використанням мережі Інтернет; потребою забезпечення належного захисту прав споживачів результатів господарської діяльності, реалізація яких здійснюється за допомогою Інтернет-крамниць тощо.

Продаж товарів через інтернет-крамниці виробників або торговельних посередників на сторінках вітчизняної наукової періодики, як правило, визначається як дистанційна, у зв'язку із відсутністю особистої (безпосередньої) взаємодії продавця та покупця товару. Право більшості європейських країн розглядає дистанційну взаємодію підприємця та споживача в режимі реального часу як прямий та безпосередній контакт між ними, якщо вони знаходяться в різних місцях, та коли одна зі сторін може перевіряти іншу в ході контакту. Зазначена взаємодія включає телефонний зв'язок та електронні засоби подібні голосовому зв'язку по Інтернету та інтернет-чату, однак не контакт через електронну пошту та

використання засобів інформаційних технологій без особистої взаємодії (вчинення споживачем дій, зміст яких роз'яснено в інформаційній системі, в якій продавцем розміщено публічну оферту) [1, с. 131].

Договір роздрібної купівлі-продажу, що укладається дистанційним шляхом за своєю правовою природою є публічним договором приєднання (згідно до ч. 1 ст. 698 ЦК України сторонами договору роздрібної купівлі-продажу є підприємець та споживач, а за ч. 2 цієї ж статті договір роздрібної купівлі-продажу є публічним). Зміст ст. 702 ЦК України свідчить про можливість визначення дистанційного продажу товарів через інтернет-крамниці як одного з різновидів продажу товарів за зразками. Так, згідно до ч. 1 даної статті сторони можуть укласти договір купівлі-продажу товару на підставі ознайомлення покупця зі зразком товару (за описом, каталогом) тощо [2; Ст. 356]. Відповідно йдеться не тільки про безпосереднє ознайомлення покупця з реальним зразком (товаром, виставленим у торговому, демонстраційному залі для ознайомлення покупців і продажу їм товарів того ж роду), але й з його описом, що може бути наданий у тому числі на сайті інтернет-крамниці. Натомість ст. 3 ЗУ «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. визначає реалізацію товару дистанційним способом як укладення електронного договору на підставі ознайомлення покупця з описом товару, наданим продавцем у порядку, визначеному цим Законом, шляхом забезпечення доступу до каталогів, проспектів, буклетів, фотографій тощо з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, телевізійним, поштовим, радіозв'язком або в інший спосіб, *що виключає можливість безпосереднього ознайомлення покупця з товаром або із зразками товару під час укладення такого договору* [3; Ст. 2590]. Аналіз положень Рекомендації щодо організації продажу товарів за зразками свідчить про те, що особливістю продажу товарів за зразками є можливість попереднього ознайомлення покупця (самостійно або з допомогою продавця) зі зразками товарів, встановленими у торговельному (демонстраційному) залі [4].

Враховуючи специфіку дистанційного (на відстані) продажу товарів через інтернет-крамниці (відсутність можливості у покупця безпосередньо перевірити споживчі характеристики товару на прикладі товару-зразка), важливого значення набуває необхідність надання покупцю максимально повного обсягу споживчих прав. Стаття 13 ЗУ «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р. (в ред. ЗУ від 1 грудня 2005 р.) закріплює права споживача у разі укладення договору на відстані [5; Ст.

84]. Виокремлення в самостійну групу споживчих прав при укладенні договорів дистанційним шляхом (на відстані) відповідає сучасним підходам європейського зобов'язального права, що втілені у Принципах, визначеннях та модельних правилах європейського приватного права (DCFR), підготовлених на ґрунті ретельного аналізу приватного права держав-учасниць Євросоюзу представниками академічних кіл цих держав [1, с. 129–133].

Особливої актуальності питання захисту прав споживачів набуває у випадку коли продавець (власник сайту електронної крамниці, розташованої в домені іноземного сегменту мережі Інтернет) та покупці товарів, продаж яких здійснюється через такий сайт-електронної крамниці, є резидентами різних країн. З одного боку, при відсутності вибору сторонами права щодо договору споживання застосовується право держави, у якій споживач має місце проживання або місцезнаходження (ч. 3 ст. 45 ЗУ «Про міжнародне приватне право»). Отже, в такому разі на споживача, поширюються положення про захист прав споживачів законодавства держави його місце проживання або місцезнаходження. З іншого боку, застосування до споживчих договорів права держави місце проживання або місцезнаходження споживача не означає неможливість включення в такий договір умови про вибір права (таким правом може бути право країни місця продажу товарів). У той же час згідно до ч. 2 ст. 45 ЗУ «Про міжнародне приватне право» вибір права сторонами договорів споживання не може обмежити захист прав споживача, який надається йому імперативними нормами права держави, у якій є його місце проживання, перебування або місцезнаходження, якщо: 1) укладенню договору передувала оферта або реклама в цій державі та споживач здійснив усе необхідне для укладення договору в цій державі; або 2) замовлення від споживача було прийняте в цій державі; або 3) споживач з ініціативи іншої сторони здійснив подорож за кордон з метою укладення договору щодо придбання товарів [6; Ст. 422]. Під час аналізу вищезначених положень чинного законодавства у контексті укладення споживчих договорів через іноземні веб-сайти електронних крамниць, виникають питання: чи може оферта або реклама, розміщені на доступних для українських споживачів іноземних сайтах, розглядатися як такі, що здійснені в Україні; чи може розглядатися замовлення споживача прийнятим в країні його місцезнаходження, де він отримав доступ до іноземного веб-сайту; чи можливо у даному випадку вести мову про

віртуальну подорож за кордон з метою укладення договору щодо придбання товарів. Позитивна відповідь принаймні на одне з цих питань означає неможливість позбавлення вітчизняних споживачів гарантій, що надається імперативними нормами вітчизняного законодавства.

Інформація, розміщена на іноземному веб-сайті електронної крамниці, домен якого належить до іноземного сегменту Інтернету, за законодавством відповідної іноземної країни може кваліфікуватися як оферта, а за законодавством країни місце проживання споживача, де існує доступ до такого сайту, ця ж інформація може визначатися як звичайне рекламне оголошення чи запрошення до оферти. Враховуючі сучасні світові тенденції правового регулювання відносин у сфері електронної комерції запрошенням до оферти слід розглядати пропозицію суб'єкта господарювання (продавця товарів, робіт і послуг), адресовану невизначеному колу осіб, або розміщену для загального огляду й доступу на сайтах мережі Інтернет, інших відкритих і корпоративних мережах, та яка є доступною для сторін, що використовують інформаційні системи, якщо в такій пропозиції не встановлений порядок здійснення дій із укладення електронного договору або не зазначений намір сторони вважати себе зобов'язаним, у випадку одержання акцепту. Варто зазначити, що запрошення до оферти повинно містити всі умови, що підлягають включенню у договір або відсилання до електронного документа, який містить такі умови. У свою чергу, підготовлена в електронному вигляді публічна оферта, на відміну від запрошення до оферти, має містити не тільки істотні умови майбутнього договору (найменування товару (номенклатуру, асортимент), показники (параметри) якості товару та вартість його одиниці), але й порядок дій потенційних споживачів, у випадку прийняття оферти та відкликання акцепту.

Акцепт споживачем оферти розміщеної на сайті електронної крамниці може здійснюватися двома способами, за якими укладені в мережі Інтернет споживчі договори поділяються на два різновиди: «клік-договори» («clickwrap agreements») та «договори, шляхом перегляду» («browsewrap agreements»). Клік на кнопці «згоден» – «так» («I agree») в процесі інсталяції програми, рівнозначний явному акцепту запропонованої оферти. Для укладення договорів шляхом перегляду достатньо звичайного перегляду сторінки сайту, що містить умови договору (такий перегляд і є акцептом) і доступ до запропонованого товару надається, незалежно від будь-яких дій, що виражають згоду користува-

ча-споживача. Відповідно *веб-сайт електронної крамниці, домен якого належить до національного сегменту Інтернету відповідної країни*, на наш погляд, і є *місцем укладення договору (місцем продажу товарів)*. Між тим, новий ЗУ «Про електронну комерцію» ігнорує спроби сегментування глобальної світової інформаційної системи Інтернет, здійснені на міжнародному рівні<sup>1</sup>, та визначає місце укладення електронного договору як місцезнаходження юридичної особи або місце фактичного проживання фізичної особи, яка є продавцем (виконавцем, постачальником) товарів, робіт, послуг (див.: ст. 11 ЗУ «Про електронну комерцію»).

Підсумовуючи усе вищесказане, слід відзначити, що застосуванню суб'єктами господарювання технологій та інструментів електронної торгівлі має кореспондувати адекватне умовам сьогодення правове забезпечення, яке відповідає міжнародним стандартам регулювання відносин у сфері електронної комерції, що об'єктивно потребує проведення подальших досліджень у даному напрямку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.: Науч. ред. Н. Ю. Рассказова. – М. : Статут, 2013. – 989 с.
2. Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №40–44. – Ст. 356.
3. Офіційний вісник України. – 2015. – № 78. – Ст. 2590. – С. 14.
4. Рекомендації щодо організації продажу товарів за зразками (затвержені наказом Міністерства економіки від 20 липня 2000 р. № 152) // Галицькі контракти (документи). – 2000. – № 35. – С. 85.
5. Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 7. – Ст. 84.
6. Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 32. – Ст. 422.

*Мілаш Вікторія Сергіївна – доктор юридичних наук, професор кафедри господарського права Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

---

<sup>1</sup>Згідно з Модельним законом «Про основи регулювання Інтернету», прийнятим на тридцять шостому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників СНД (Постанова від 16.05.2011), національний сегмент Інтернету містить домени, визнані у встановленому національним законодавством порядку національними доменами держави, інтернет-ресурси, розташовані в інших доменах, або ті, що не належать до будь-яких доменів та хостинг яким надається на території держави, а також мережі зв'язку національних операторів зв'язку, що надають послуги з доступу до Інтернету.



## ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Зростання економіки України напряму залежить від розвитку інноваційної діяльності в країні. Створення інноваційних технологій це постійно діючий динамічний процес. Основною проблемою для науковців є подальша комерціалізація свого продукту інтелектуальної діяльності, саме цей компонент механізму трансферу технологій спричинює повільний розвиток інноваційної сфери. Водночас, вітчизняні підприємці у пошуках ефективних технологій виробництва часто звертаються до зарубіжних винахідників, не знайшовши відповідних технологій всередині країни. Проблемою незадоволеного попиту та недостатньої пропозиції є недосконала система обміну технологіями між учасниками інноваційного процесу. Саме для таких випадків і необхідна мережа трансферу технологій, яка забезпечить концентрацію інформаційних ресурсів та підвищить комерційну ефективність посередницької діяльності у сфері передачі технологій. Тому виникає потреба аналізування діяльності мереж трансферу технологій в Україні.

Найпершим та найбільш вдалим проектом вважається створення Української інтегрованої системи трансферу технологій або Українська мережа трансферу технологій (попередня назва). Робота Української інтегрованої системи трансферу технологій (далі УІСТТ) базується на використанні адаптованих методологій побудови європейської мережі EEN та російської мережі RTTN та має на меті залучення наукового потенціалу України до світового комерційного обороту  $x[1]$ .

Розвиток та формування UTTN спрямований на консолідацію інформаційних ресурсів державних структур України, спеціалізованих організацій, інноваційних центрів міст і регіонів України в єдину мережу трансферу технологій та на її подальшу інтеграцію у європейську мережу EEN. Згідно 1 абз. 2 ст. Регламенту УІСТТ головна мета створення цієї мережі полягає у – формуванні ефективного інструменту, спрямованого на комплексну і систематичну підтримку процесів трансферу технологій, розширення регіональної та міжрегіональної взаємодії між суб'єктами інноваційної діяльності та трансферу технологій і створення

умов для просування інноваційних технологій та високотехнологічної продукції на внутрішній та зовнішній ринки [2].

Що стосується головних завдань мережі, то вони зазначені в абз. 2 ст. 2 Регламенту УІСТТ і сформульовані таким чином:

- виявлення технологічних потреб і наявних технологічних розробок в наукових організаціях, підприємствах і компаніях;
- формування єдиної бази технологічних запитів та пропозицій;
- забезпечення відкритого доступу до інформації щодо технологій та інших об'єктів інтелектуальної власності, які мають комерційну цінність;
- поширення технологічної інформації серед наукових організацій та підприємств;
- допомога науковим організаціям та підприємствам у пошуку партнерів для здійснення трансферу технологій як в Україні, так і за кордоном;
- створення прозорого процесу взаємодії технологічних брокерів та потенційних покупців;
- пошук партнерів для реалізації міжнародних інноваційних проєктів, включаючи спільну участь у проєктах, фінансованих Європейською Комісією [2].

Проаналізувавши завдання мережі, можна дійти висновку, що основний акцент в трансфері технологій робиться на наукові організації та підприємства, однак жодна поставлена та закріплена задача не стосується фізичних осіб науковців, які працюють поза виробничим процесом чи не в наукових організаціях. Створення технологій та інновацій може відбуватися під час власних досліджень науковцями. Виходячи з цього фізичні особи-науковці, не мають повноцінної можливості співпрацювати з мережею трансферу технологій, через те що вони навіть не підозрюють про її існування. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне закріпити завдання, які б стосувалися науковців, зокрема, поширення інформації про результати їх наукових досліджень, сфери застосування та залучення потенційних учасників для реалізації проєктів через відповідні суб'єкти мережі.

Що стосується безпосередньо структури УІСТТ то в регламенті мережі наведений перелік суб'єктів. На вершині усієї структури знаходиться координатор мережі. Згідно ч. 2 ст. 3 Координатор УІСТТ – один з учасників УІСТТ, який здійснює оперативне управління мережею, сертифікацію, навчання та методичну підтримку учасників мережі, контр-

оль за дотриманням Регламенту роботи УСТТ, підтримує роботу електронної платформи та веб-сайту мережі, забезпечує розвиток міжнародного співробітництва[2]. На сьогоднішній день координатор мережі уособлює Центр науково-технічної інформації та сприяння інноваційному розвитку України (Укртехінформ).

Наступним елементом структури мережі є партнери. В ч. 3 ст. 3 Регламенту Партнери УІСТТ – організації інноваційної інфраструктури, незалежно від форми власності, що на постійній або тимчасовій основі надають послуги у галузі науково-технічної експертизи, захисту прав інтелектуальної власності, менеджменту, маркетингу, консалтингу, рекламної та інформаційної діяльності. Партнер повинен мати спеціалістів заявленого профілю. Партнер мережі, може бути учасником мережі УІСТТ, якщо він пройшов процедуру сертифікації та уклав відповідні договори з Координатором мережі.

На нашу думку наведена інформація не дає повного розуміння про те, чим безпосередньо займаються партнери УІСТТ, про їхні цілі та завдання, а також про їх права і обов'язки, після того, як вони набули статусу партнера УІСТТ, якщо він не набув статусу учасника мережі, адже виходячи з наведеної інформації партнер може бути учасником лише після проходження певної процедури. У зв'язку з цим виникає багато питань, про необхідність такого структурного елементу, як партнер УІСТТ, та його правовий статус в структурі мережі УІСТТ.

Останнім елементом цієї складної структури є клієнт, заради якого і створюється мережа. Поняття та ознаки клієнта зазначені в ч. 4 ст. 3 Клієнти УІСТТ – «продавці» та «покупці» технологій: академічні і галузеві науково-дослідні інститути, університети, компанії малого, середнього та великого бізнесу, приватні особи, що здійснюють просування технологічної інформації та пошук технологічних партнерів. Клієнтом мережі може стати будь-яка фізична або юридична особа, що заповнила і надіслала до організації – учасника УІСТТ технологічний профіль для розміщення його на веб-сайті мережі [2].

Підводячи підсумки необхідно зазначити, що Українська інтегрована системи трансферу технологій є найбільш вдалою спробою створення мережі трансферу технологій. Проаналізувавши структуру та суб'єктний склад мережі виявлено, що жодна поставлених та закріплених цілей і завдань не стосується фізичних осіб науковців, які працюють поза виробничим процесом чи не в наукових організаціях, відсутній правовий

статус функціонування партнерів УІСТТ та їх механізм взаємодії з іншими суб'єктами мережі.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Козаченко В. Я. Сучасний стан мереж трансферу технологій за кордоном та проблеми їх розвитку в Україні / В. Я. Козаченко // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Л. – 2010. – № 694. – С. 162–173.
2. Регламент роботи Української інтегрованої системи трансферу технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступ : <http://untt.com.ua/ua/materials/support/dokumenti/reglament-roboti-mttu>.

*Новіков Євген Андрійович – молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

О. В. Пархоменко, В. Д. Пархоменко

## **ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК УНІВЕРСАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА ПЛАТФОРМА СУЧАСНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Світовий постіндустріальний соціально-економічний розвиток характеризується переходом від індустріальної епохи, до постіндустріальної, що зумовлено становленням нового технологічного способу виробництва, подальшого поглиблення суспільного поділу праці та інтернаціоналізації соціального і господарського життя, якісно новим рівнем продуктивних сил. Вирішальну роль в постіндустріальній економіці відводиться інформації, знанням, інтелектуальній праці, з якими пов'язують подальший розвиток панування економіки знань.

Сучасна економічна наука приділяє багато уваги інноваційній діяльності. Запропоновано багато підходів щодо визначення ролі інноваційної системи у формуванні економіки знань. В науковій літературі є багато різних словосполучень, які пов'язані з інноваційною діяльністю, наприклад: інноваційна система, інноваційна економіка, інноваційна продукція, національна інноваційна система, інноваційні процеси, інноваційна культура тощо.

Нажаль ще і сьогодні чіткого визначення однозначного тлумачення цих видів діяльності ще не має. Але всі дослідники дотримуються дум-

ки, що інноваційні процеси є важливими і що вони об'єднуються навколо поняття «інновація». Експерти США визначили, що створена ними національна інноваційна система має набагато більше значення ніж такі досягнення як політ в космос, як можливості генної інженерії, використання ядерної енергії. Національна інноваційна система США відповідає науково-практичним вимогам функціонування постіндустріальної економіки і побудована на поєднанні реалізації творчих можливостей як окремої людини так і всього суспільства [1].

Кожна країна будує свою національну інноваційну систему з урахуванням своїх особливостей і можливостей розвитку. Сьогодні більшість сучасних дослідників вважають, що національна інноваційна система – це сукупність державних, приватних та громадських організацій, а також механізмів їх взаємодії, в рамках яких здійснюється діяльність по створенню, зберіганню та розповсюдженню нових знань і технологій [2]. Національна інноваційна система формує таку систему взаємин між наукою, промисловістю та суспільством, коли інновації є основою розвитку економіки і суспільства. В усіх розвинених країнах така система існує, в Україні, нажаль, її немає.

Центром інноваційного розвитку є інновації, які, як правило, зареєстровані і захищаються системою інтелектуальної власності, стратегія розвитку якої в нашій країні відсутня. Всесвітня організація інтелектуальної власності у 2008 році оприлюднила « Керівництво по розробленню стратегії в галузі інтелектуальної власності в країнах з перехідною економікою». Такі країни, як: Молдова, Грузія, Казахстан тощо вже розробили національні стратегії. Україна – ні. Відсутність стратегії розвитку в нашій країні системи інтелектуальної власності теж стримує інноваційний соціально-економічний розвиток [3].

В Україні працює більше ніж 1200 наукових організацій, в яких працюють десятки тисяч наукових співробітників, які мають ступінь кандидата і доктора наук [4]. На кінець 2014 року в нашій країні діють більше ніж 26000 патентів на винаходи. Це свідчить про наявність в Україні значного інноваційного потенціалу. В той же самий час інноваційна продукція в загальному обсязі реалізованої промислової продукції за період з 2007 по 2014 роки скоротилася з 6,7% до 2, 5% [5].

По даним Світового економічного форуму у 2014–2015 роках по технологічній готовності України займає тільки 85 місце серед 144 країн (серед країн СНД мають показники краще, ніж Україна: Молдова-51

місце, РФ-59, Казахстан-61, Грузія-67, Вірменія-71, Азербайджан-72 і за інноваційними факторами відповідно: Україна-92 місце, РФ-75, Азербайджан-76, Казахстан-89 [6].

Значний інноваційний потенціал з одного боку і низький інноваційний рівень виробництва – з іншої свідчать про те, що цей потенціал має низький КПД використання творчого продукту промисловістю. Впровадження результатів наукових досліджень в промисловість для нашої країни є великою проблемою, у вирішенні якої створення інноваційної системи може відігравати велике значення.

Для зменшення розриву між можливостями створеного творчого продукту і кількості, яке впроваджено в народне господарство, необхідно при формуванні інноваційної системи знаходити компроміс між індивідуумом і соціумом. Компроміс необхідний для реалізації принципу природної синергії, який є двигуном безкінечного розвитку всіх систем і втому числі і соціальної. Принципом розвитку є об'єднання протиріч в єдність шляхом визначення мети або цілі [8].

Перераховані особливості можуть бути реалізовані на використанні можливостей підсистем інноваційної системи, а це може бути реалізовано, якщо інноваційна система почне виконувати функцію *універсальної технологічної платформи* для створення і реалізації творчого продукту і переведення його в продукцію для задоволення потреб суспільства і створення економіки знань.

На наш погляд організаційно-технологічна основа інноваційної системи складається з *когнітивної і структурної* складових. Когнітивна частина виконує функцію *об'єкта* діяльності, а структурна складова відповідає за різнопланову предметну діяльність, а тому когнітивна і структурна складові є також базовою основою формування інтелектуального капіталу, взаємодії систем «інформація-знання» і «суспільство-людина», створення умов для творчості окремої людини з одночасною вигодою для суспільства, формування і функціонування системи інтелектуальної праці і системи підготовки кадрів для інноваційної діяльності. Ось чому інформаційно-знаневий підхід до розуміння структури інноваційної діяльності постіндустріальної економіки нами побудовано на визнанні інноваційної системи як технологічної платформи для створення і втілення нового знання в суспільну практику.

Ми дотримуємося думки, що при формуванні національної інноваційної системи *науково-методологічною* основою повинна стати взаємо-

дія системи «інформація-знання» з системою «суспільство людина». Кожна країна має свою нормативно-правову основу, свою інформаційну базу, свої телекомунікаційні можливості тощо, які повинні бути враховані при створенні національної інноваційної системи. Ці особливості впливають на оптимальну взаємодію названих систем.

Інструментарієм технологічної реалізації інноваційної системи є наступні види діяльності: формування і використання інтелектуального капіталу, створення і функціонування системи інтелектуальної власності і кадрове забезпечення функціонування інноваційної системи. Перераховані види діяльності об'єднані когнітивною складовою, а предметні функції в інноваційній системі, виконує кожен вид діяльності самостійно, а саме:

- інтелектуальний капітал спрямовується на формування творчої особистості і створення умов для реалізації творчих можливостей людини;
- інтелектуальна власність спрямована на реєстрацію, охорону і захист творчого продукту;
- система підготовки кадрів забезпечує інноваційну систему спеціалістами відповідно предметів діяльності структурних складових;
- взаємодія системи «інформація-знання» з системою «суспільство-людина» виконує науково-методологічну функцію інформаційно-знаневої моделі інноваційної системи. Основною умовою такої взаємодії систем є досягнення компромісу між суспільством і людиною».

Таким чином, економіка знань формується на науково-методологічній базі, яку виконує взаємодія економічної і соціальної систем, а універсальну організаційно-технологічну платформу виконує національна інноваційна система.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Морозов А. А. Владеющий инновацией – владеет будущим / Анатолий Морозов, Владимир Джелали // Энергия инноваций. – 2004. – № 1. – С. 27–34.
2. НТР и мировая политика. – М. : МГИМО. Университет, 2010. – 252 с.
3. World intellectual property organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/idevelopment/en/strategies/national\\_ip\\_strategies.html](http://www.wipo.int/idevelopment/en/strategies/national_ip_strategies.html).
4. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: АІСД, 2013. – 71 с.
5. Державний департамент інтелектуальної власності: Річний звіт за 2014 рік. – К.: Держ. деп. інтел. власн., 2014. – 59 с.

6. The Global Competitiveness Report 2014–2015// World Economic Forum [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>. – Доступ 29/09/2015.
7. Пархоменко О.В. Інформація і знання:теоретичні основи :підручник для студентів вищих навчальних закладів / О .В. Пархоменко. – Хмельницький: ХмЦНП, 2012. – 272 с.

*Пархоменко Олексій Володимирович – к.е.н., доцент, доцент  
ІІВ НУ «ОЮА» в м. Києві;*

*Пархоменко Володимир Дмитрович – д.т.н., професор, зав. кафедри  
ІІВ НУ «ОЮА» в м. Києві*

А.В. Стріжкова

## **ПРАВОВА ПРИРОДА ВІРТУАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Мережа Інтернет вже стала традиційним середовищем суспільних відносин, для упорядкування діяльності в якому діють безліч саморегульованих організацій різного спрямування. Виникнення та діяльність таких організацій пояснюється специфікою глобальної мережі.

Для правників питання правового урегулювання ІТ-сфери з самого початку постало дискусійним, оскільки відносини, які складаються в мережі Інтернет, можуть носити як правовий, так і неправовий характер. У спробах запровадити правове регулювання тієї чи іншої сфери відносин в глобальній мережі виникає питання щодо такої необхідності у кожному конкретному випадку.

Оскільки суспільні відносини розвиваються динамічно, особливо у мережі Інтернет, ключові суб'єкти ІТ-сфери, не чекаючи державного регулювання, почали самоорганізовуватися з метою упорядкування деяких груп відносин, стандартизації у виробництві певних товарів, наданні послуг, пов'язаних з мережею Інтернет тощо. Одним із шляхів є об'єднання у саморегульовні організації за певним видом підприємницької та/або професійної діяльності. Вітчизняні вчені визначають саморегульовні організації (далі – СРО) як юридичні особи, «що утворюються для досягнення цілей, не пов'язаних із отриманням прибутку і подальшим його розподілом між членами, і засновані на підставі об'єднання



учасників підприємницької та/або професійної діяльності за ознакою єдності галузі виробництва товарів (виконання робіт, надання послуг тощо) або виду професійної діяльності» [1, с. 11].

У рамках цієї роботи пропонуємо розглянути саморегулівні організації, що забезпечують користування новітніми комп'ютерними Grid-технологіями. Grid є однією із сучасних мережевих технологій, що дозволяє і комерційним, і некомерційним суб'єктам проводити великі обсяги розрахунків, зберігати значні масиви даних не на власних комп'ютерах, серверах, а користуючись вільним дисковим простором та програмним забезпеченням, підключеним до Grid. Механізмом користування Grid-технологіями є членство у віртуальних організаціях, які надають доступ до таких технологій.

Саморегулівні організації Grid створюються саме у вигляді віртуальних організацій (далі – ВО). Ці організації одночасно виступають особливими суб'єктами на ІТ-ринку, що і надають доступ до користування Grid-ресурсами, і упорядковують діяльність своїх членів. Примітно, що членство у ВО для будь-яких суб'єктів є добровільним, але при потребі використати Grid-технології суб'єкт обов'язково повинен вступити у профільну віртуальну організацію відповідно до сфери його діяльності. Проте попри широку розповсюдженість ВО серед усіх суб'єктів, які використовують Grid, досі не з'ясовано правову природу ВО та не вирішено проблем: чи необхідно віртуальним організаціям мати статус юридичних осіб (якщо так – то в якій організаційно-правовій формі вони можуть створюватися), а також, чи можна вважати їх саморегулівними організаціями, враховуючи специфіку їхньої діяльності в мережі Інтернет.

Дослідниками проблематики діяльності СРО, зокрема, Філатовою Н. Ю., були встановлені специфічні юридичні ознаки СРО [1, с. 10], які можна розглянути в якості критеріїв порівняння віртуальних організацій із традиційними саморегулівними організаціями:

1. Головне завдання СРО – здійснення саморегулювання, тобто, правової діяльності у правотворчій та правозастосовчій формах. У цьому процесі СРО здійснюють нормотворчу, контрольну та штрафну функції. Для віртуальних організацій характерна відповідність цьому критерію.

Правотворчі повноваження проявляються у виданні локальних актів, які розраховані на урегулювання відносин як між СРО та її членами, так і відносин між такими членами і споживачами товарів, робіт, послуг. Віртуальні організації дійсно видають певні локальні правові акти, в яких

установлені правила використання Grid-технологій, правила членства у ВО для комерційних та некомерційних суб'єктів.

Правозастосовчі повноваження саморегульвних організацій реалізуються у житті заходів для забезпечення виконання членами СРО вимог прийнятих нею локальних актів. За умовами положень про ВО вони мають право здійснювати контроль за дотриманням членами ВО норм локальних актів та вимог інформаційної безпеки [2].

2. Наявність подвійної мети утворення СРО, що полягає у задоволенні інтересів як членів саморегульвних організацій, так і споживачів їх товарів, робіт, послуг. На практиці усі члени ВО є і споживачами, і побічно – надавачами послуг. Фактично, погоджуючись із правилами членства у ВО, особи можуть надавати і частину своїх комп'ютерів, серверів чи баз даних для використання під час простою. Тільки стороною, яка надає послуги із метаобчислення чи зберігання великих масивів інформації, виступає сама ВО, а не її окремі члени.

3. Традиційні СРО мають статус юридичних осіб, але при цьому в наукових колах ведеться дискусія про належну форму, в якій можуть утворюватися СРО. Варіантами таких форм розглядають громадське об'єднання чи асоціацію. Так, наводяться аргументи за утворення СРО у формі громадського об'єднання, оскільки СРО мають некомерційний характер. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про громадські об'єднання» ці утворення можуть діяти як зі статусом юридичної особи (як непідприємницьке товариство), так і без такого статусу [3].

Що стосується ВО, вони не є юридичними особами і їхня правова природа залишається під питанням. Асоціацією ВО не може бути уже через відсутність реєстрації юридичною особою. З метою уникнення процедур реєстрації, сплати податків, відповідної звітності ВО створюються при певних науково-дослідних організаціях, іноді корпораціях як «позаструктурний підрозділ» [2]. У Положенні про Український Національний Грід (УНГ) віртуальна організація визначається як «динамічне співтовариство людей і установ, котрі спільно використовують обчислювальні ресурси відповідно до погоджених між ними та власниками ресурсів правилами, що регулюють доступ до всіх типів засобів, включаючи комп'ютери, програмне забезпечення і дані» [4].

Таким чином, віртуальні організації Grid мають ознаки саморегульвних в частині особливостей діяльності та виконання функцій, характерних для саморегульвних організацій. Проте, у зв'язку з відсутністю

у віртуальних організацій статусу юридичної особи та виключення зі сфери регулювання Закону України «Про громадські об'єднання» суспільних відносин, пов'язаних із діяльністю саморегулювальних організацій, залишається проблемним питанням легальне визначення правової природи ВО.

Вважаємо раціональною пропозицією виключити п. 5 ч. 2 ст. 2 Закону України «Про громадські об'єднання», оскільки в цьому разі до віртуальних організацій без статусу юридичної особи можуть бути застосовані положення законодавства України про громадські об'єднання. На сучасному етапі становлення саморегулювальних організацій це буде правильний крок до сформування та закріплення у спеціальному законі концепції розуміння сутності, функціонального призначення та принципів діяльності саморегулювальних організацій.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Філатова Н. Ю. Саморегулювальні організації як суб'єкти цивільного права: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата юр. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Н. Ю. Філатова. – Х., 2014. – 23 с.
2. Положення про ВО «Плазма» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ipp.kipt.kharkov.ua/ung\\_nsc\\_kipt/vo\\_plasma/sovm\\_dejt.html](http://www.ipp.kipt.kharkov.ua/ung_nsc_kipt/vo_plasma/sovm_dejt.html), вільний. Заголовок з екрану, мова укр.
3. Про громадські об'єднання: Закон України від 22 березня 2014 р. №4572-VI // Голос України. – 2012. – № 70.
4. Положення про Український Національний Грид (УНГ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ung.in.ua/ua/documents/>, вільний. Заголовок з екрану, мова укр.

*Стріжкова Алла Володимирівна – здобувач НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

# V

## Сучасні економіко-правові дослідження в Україні

Н. М. Вапнярчук

### ДО ПИТАННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ПРАЦІВНИКІВ

Зважаючи на науково-технічний прогрес і тенденції розвитку інформаційного суспільства, стандартні форми зайнятості все рідше стають затребуваними, від чого збільшується число безробітних. У зв'язку з цим, постає необхідність у нових, нестандартних формах зайнятості, які були б здатні модернізувати ринок праці й трудові відносини. Однією з таких є дистанційна зайнятість працівників, яка відповідає теперішньому темпу життєдіяльності осіб та визначається як взаємодія працівника та роботодавця на ринку праці, що передбачає гнучкі соціально-трудова відносини безпосередньо у віртуальному середовищі з використанням інформаційних і комунікаційних технологій.

Виділяють такі основні види дистанційної зайнятості: (а) дистанційна зайнятість, яка розподілена по кількох місцях: частково – вдома, частково – у приміщеннях, що є власністю роботодавця (на більшу частину робіт поширюється дія колективних договорів); (б) надомна робота, яка складається з одноманітних, часто повторюваних операцій, які не потребують високої кваліфікації (оплачується за кінцевим результатом); (в) позаштатна дистанційна робота, яка базується на надомній роботі і здійснюється позаштатними працівниками на основі договорів з роботодавцем (комп'ютерне програмування, дизайн тощо); (г) мобільна дистанційна робота, яка передбачає застосування можливостей нових технологій у традиційних формах мобільної діяльності (робота торгових представників, інспекторів тощо); (д) робота у спеціально обладнаному офісі, яка здійснюється телекомунікаційним зв'язком («телеробота» та «теледоступ»). Найбільш поширеними формами дистанційної зайнятості на сучасному етапі є «телеробота» і «теледоступ», за якими постійні

чи тимчасові працівники працюють у себе вдома, а не в офісних приміщеннях роботодавця.

Виділяють як позитивні, так і негативні риси цього явища. До перших, зокрема відносять: об'єктивну потребу окремих категорій працівників у працевлаштуванні, для яких повна зайнятість з якихось причин скрутна або небажана (приміром, працівники похилого віку, матері-одиначки, безробітна молодь без професійних навичок та ін.); можливість поєднувати роботу за наймом з виконанням сімейних обов'язків, участю в громадському житті, підтриманням здоров'я та ін. Більше того, працівник особисто може формувати свій робочий режим, виконувати трудову функцію в зручних для нього умовах, що позитивно відображається на його продуктивності й ефективності. Щодо роботодавця, то його користь полягає у мінімізації витрат на утримання персоналу, оренду офісного приміщення, оплати комунальних послуг, закупівлі необхідного обладнання тощо.

Негативні ж риси поширення дистанційної зайнятості, не лише в Україні, а й у інших державах, пов'язані насамперед з відсутністю або зниженням соціального захисту, гарантій трудових прав працівників, з браком перспективи професійного розвитку, так як роботодавець не зацікавлений вкладати кошти в підвищення професійної кваліфікації працівника. Негативні оцінки нестандартним формам зайнятості зазвичай дають профспілкові організації, посиляючись на те, що дистанційна зайнятість переважно низькокваліфікована та низькооплачувана, призводить до нестабільного становища працівника та сприяє тінізації економіки.

Незважаючи на те, що частково критичні оцінки є виправдані, проте не всі аргументи проти дистанційної зайнятості є обґрунтованими. По-перше, така форма зайнятості використовується не лише для низькооплачуваних робіт, а й часто для залучення високооплачуваних спеціалістів. По-друге, дистанційна зайнятість сприяє розвитку ринку праці, та, відповідно можливості для робітника вибирати кращі умови праці, незважаючи на фактор віддаленого місцезнаходження роботодавця. По-третє, заборона використовувати дистанційну зайнятість лише більше сприятиме тінізації економіки, на відміну від її якісного регламентування.

В Україні розглядувана форма зайнятості знаходиться на стадії зародження та є нормативно неврегульованою, хоча у багатьох країнах світу вона вже набула поширення й складає серйозну конкуренцію типо-

вим формам зайнятості. Неврегульованість інституту дистанційної зайнятості призводить до дискримінації дистанційних працівників по відношенню до працівників, які виконують роботу на робочому місці у роботодавця. Відповідно, дані працівники не мають змоги на рівні з іншими реалізувати свої трудові права, в тому числі не мають можливості в повній мірі користуватися правами соціального забезпечення. Ураховуючи наведене, необхідно врегулювати дистанційну зайнятість таким чином, щоб відповідні працівники мали змогу користуватися своїми трудовими правами на рівні з іншими.

З огляду на викладене, вважаємо за необхідне запропонувати врегулювати питання дистанційної зайнятості у Законі України «Про зайнятість населення» та внести відповідні глави у чинний Кодекс законів про працю. Крім цього, наразі обговорюється законопроект нового Трудового кодексу України, при прийнятті якого необхідно врегулювати питання дистанційної зайнятості працівників. Зокрема, закріпити главу про дистанційних працівників, в якій передбачити (а) порядок укладення трудового договору з даної категорією працівників; (б) положення, відповідно до якого роботодавець зобов'язаний забезпечити дотримання працівником вимог охорони праці та санітарно-гігієнічних норм; (в) положення, згідно з яким оплата здійснюється не за результат роботи, а за фактично витрачений час відповідно до встановлених на підприємстві загальних норм виробітку з відповідною оплатою робочого часу, та ін.

*Вапнярчук Наталія Миколаївна – к.ю.н., старший науковий співробітник  
Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку  
НАПрН України*

**Н. О. Гаврилик**

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

Приватне підприємство як організаційно-правова форма є досить поширеним видом юридичної особи. Проте, незважаючи на те, що порядок утворення, діяльності та припинення юридичних осіб закріплений у Цивільному й Господарському кодексах, Законі України «Про госпо-

дарські товариства», у нормативно-правових актах, питання щодо правового статусу саме приватного підприємства на законодавчому рівні залишається не врегульованим. Це, у свою чергу, призводить до багатьох спірних питань, які виникають на практиці.

Основною причиною проблем у діяльності приватних підприємств є те, що, на відміну від ГК, ЦК взагалі не містить такого поняття, як «приватне підприємство» й не відносить ПП до організаційно-правової форми юридичних осіб. Так, відповідно до ч.2 ст.81 ЦК «юридичні особи, залежно від порядку їх створення, поділяються на юридичних осіб приватного права та юридичних осіб публічного права». Стаття 83 ЦК зазначає, що «юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, встановлених законом», що «товариства поділяються на підприємницькі та непідприємницькі».

Отже, з наведених норм випливає, що цивільне право не виділяє приватне підприємство як окрему організаційно-правову форму юридичної особи.

Визначення поняття «приватне підприємство» дає ГК. Так, у ч.1 його ст.113 сказано, що приватне підприємство – це підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи. Крім того, в ст.63 ГК передбачено, що підприємства залежно від форм власності поділяються на такі види: приватне, колективної власності, комунальне, державне та змішаної форми власності.

На практиці приватні підприємства постійно плутають з господарськими товариствами, що є неприпустимим з юридичного погляду.

Часто виникають питання щодо відповідальності приватного підприємства за своїми зобов'язаннями. Деякі фахівці вважають, що якщо під час створення ПП було сформовано статутний фонд, то відповідальність підприємства буде в межах цього фонду. А якщо статутний фонд не було сформовано, то засновники мають відповідати за зобов'язаннями ПП всім своїм майном. Із цього приводу точилося чимало дискусій. Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва у своєму листі від 13.03.2011 №2571 дав роз'яснення стосовно деяких питань діяльності приватного підприємства, зокрема відповідальності власників за зобов'язаннями підприємства. У листі сказано, що підприємство, якщо інше не встановлено законом, діє на підставі статуту. Отже, зважаючи на

відсутність у законі спеціальної вказівки щодо приватних підприємств, можна зробити висновок: єдиним і обов'язковим для цього виду підприємств установчим документом є статут, який за своїм змістом повинен відповідати загальним вимогам». Та головне, що у вказаному листі роз'яснено: приватне підприємство відповідає за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном, на яке згідно з законом може бути накладено стягнення. Власник не відповідає своїм майном за зобов'язаннями заснованого ним приватного підприємства, а підприємство не несе відповідальності за зобов'язаннями власника. Проте, як відомо, такі роз'яснення мають тільки рекомендаційний характер, а на законодавчому рівні питання відповідальності приватного підприємства залишається відкритим.

Також не врегульовано на законодавчому рівні порядок входу та виходу засновників приватного підприємства. Тому якщо власник, який має намір залучати партнерів до свого підприємства, повинен передбачити це у статутних документах самого підприємства. Більш того, колізійні норми ГК вносять ще більше неточностей до правового статусу приватного підприємства. Так, з одного боку, ст.113 надає право ПП діяти на основі приватної власності юридичної особи. У той же час в ст. 62 зазначено, що підприємство не повинне мати у своєму складі інших юридичних осіб.

Отже, питання правового статусу приватних підприємств, порядку їх створення та діяльності підлягає більш чіткому законодавчому врегулюванню. Головне, щоб останнє дало позитивні наслідки для суб'єктів підприємницької діяльності, які обрали такий вид господарювання, як приватне підприємство.

*Гаврилик Назарій Орестович – студент, 4 курс, 2 група, факультет підготовки кадрів для Державної пенітенціарної служби України Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

М. О. Громов

## **СТИМУЛЮВАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Актуальною проблемою розвитку наукової діяльності є запровадження комерційного використання результатів науково-технічної діяльності.



Проблема комерціалізації результатів наукових досліджень в країнах Європейського союзу перебуває в полі зору суспільства, урядів, парламентів, приватного бізнесу, науковців, оскільки вирішення цієї проблеми визначить конкурентну спроможність товарів, розробок і, в остаточному підсумку, рівень життя населення.

Важливість дослідження даного питання обумовлена недостатністю загальнонаціональної правової бази і, як наслідок, катастрофічно малим відсотком запровадження наукових досліджень в економіку України. Європейська практика переконливо підтверджує, що найбільш ефективним способом просування результатів НДДКР у практику є взаємовигідна комерційна взаємодія всіх учасників перетворення наукового результату у ринковий товар. Такий спосіб одержав назву «Комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок». У ньому всі учасники інноваційного процесу – вчені й розробники, виробники й інвестори – економічно зацікавлені, тобто мають високу мотивацію щодо швидкого досягнення комерційного успіху від використання інновацій. Вироблено значну кількість механізмів, за допомогою яких у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, держава бере участь у створенні сприятливого інноваційного середовища і сприяє комерціалізації результатів дослідницької діяльності.

Аналіз європейського досвіду дозволяє виділити три головні типи моделей науково-інноваційного розвитку промислово розвинених країн:

1. Орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію масштабних цільових проєктів, що охоплюють усі стадії науково – виробничого циклу (Великобританія, Франція).
2. Орієнтовані на розповсюдження нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища (Швейцарія, Швеція, Німеччина).
3. Стимулювання орієнтовані на розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості досягнень світового науково-технічного прогресу, координації дій різних секторів в області науки і технології (Фінляндія, Японія ) [1].

Інноваційний процес як процес послідовного перетворення ідеї в готову продукцію є, по суті, процесом комерціалізації технологій.

Політика соціально-економічного країн Європейського союзу ґрунтується на органічному поєднанні науково-технічної і промислової політики, забезпечення підвищення конкурентоспроможності державних підприємств, виховання національних лідерів економічного зростання,

передусім у галузях, які ґрунтуються на високих технологіях і виробляють наукоємну продукцію. Отже, головне завдання науково-технічної політики – розгортання національної інноваційної системи, тобто створення і вдосконалення всіх ланок механізму забезпечення національної економіки і соціальної сфери науковими розробками і новими технологіями.

Вирішальний вплив на комерціалізацію результатів наукових досліджень, що створені за кошти держбюджету, та активність у їх патентуванні, має законодавче закріплення прав на інтелектуальну власність. На теперішній час після багатьох років дискусій у більшості європейських країн, наприклад, Австрії, Бельгії, Данії з 1999 року, Франції, Ірландії, Німеччині – з 2002, Португалії, Іспанії, Великобританії, права, що заявляються як права інтелектуальної власності, передані організації-роботодавцеві. У цих країнах відзначаються більш високі показники у впровадження інновацій і передачі технологій у порівнянні з іншими підходами до вирішення цього питання [2].

Аналіз законодавства та досвіду правозастосування у сфері комерціалізації технологій в країнах ЄС дозволив з'ясувати наступні сфери правового регулювання (вектори, які формують фундамент для розвитку комерціалізації наукових розробок):

1. Права інтелектуальної власності на результати наукових досліджень і розробок;
2. Створення нових підприємств, орієнтованих на комерціалізацію наукових досліджень (старт-ап компанії);
3. Стимули для розвитку комерціалізації технологій;
4. Формування інфраструктури розвитку комерціалізації (норми, які визначають державну підтримку комерціалізації).

Найбільш важливою для нашої країни є фактична відсутність третього чинника, який є фундаментом для всіх інших – державного стимулювання, тому пропонується більш детально розглянути досвід вирішення даної проблеми в країнах ЄС. Класифікувати інструменти вирішення даного питання можна наступним чином:

**податкові преференції:** податкове законодавство є спеціальною правовою сферою і потребує окремого дослідження, проте очевидно, що податкові преференції учасникам процесу комерціалізації є одним із поширених інструментів, застосованих в ЄС. Наприклад, у Франції вдалося вирішити цю проблему без великих збитків для бюджету країни.

Податкові пільги там встановлюються тільки на приріст витрат на НДДКР з року в рік. Цей тип податкових заходів є значно дешевшим та вигіднішим для держави, якщо дивитись через призму недоотриманих податків [3].

**фінансові стимули:** в ЄС існують багато програм, які надають значні фінансові кошти для стимулювання комерціалізації наукових досліджень. Ці програми діють як на внутрішньо національному, так і на загальноєвропейському рівні (структурні фонди). Наприклад, програми софінансування контрактних наукових досліджень, субсидіювання послуг по комерціалізації технологій, надання стартового капіталу для стартап-компаній і т.д.

**натуральні преференції:** окрім фінансового стимулу застосовується також практика «надання послуг замість грошей». Даний метод міг би бути особливо цінним для нашої країни, тому що є суто антикорупційним. До таких послуг, як правило, відносяться: підготовка персоналу, сприяння у патентуванні, сприяння у сертифікації продукції, надання земельних ділянок та будівель у користування і т.і. Наприклад, в Бельгії створено спеціальну компанію «Sorartes», яка здійснює своєрідний трансфер технологій Університету Louvain, бере на себе витрати із забезпечення захисту патенту та комерціалізації винаходів. Це також є стимулом для винахідників і департаментів вищезазначеного університету, оскільки ці витрати не оплачуються з їхніх бюджетів [4].

### **Фінансові інструменти стимулювання також можна класифікувати за об'єктом:**

**Стимулювання контрактних наукових досліджень:** контрактні дослідження (або промислова кооперація) є одним із основних доходів для більшості наукових організацій та університетів в Європі, додатково до загального бюджету. Крім того, контрактні дослідження є одними із основних каналів трансферу технологій. Таке стимулювання здебільшого має фінансовий характер. В якості прикладу можна привести так звану сьому «Рамочну програму» (The Framework Programme FP), яка є головним інструментом ЄС для фінансового стимулювання спільних досліджень і комерціалізації.

**Стимулювання малих і середніх підприємств (МСП)** – стартап-компаній. Як вже зазначалось, створення стартап-компаній, орієнтованих на комерціалізацію знань і навичок дослідження, є одним з основних інструментів комерціалізації в ЄС, тому даний економічний сектор є фун-

даментом для застосування стимулів різної направленості (податкових, фінансових, не фінансових). Слід відмітити, що сьогодні вартість європейських програм непорівнянна з українськими можливостями, однак важливий не сам масштаб цих програм а їх спрямування та механізми, які використовуються. Тому, дивлячись на такі держави як Чилі, Мексика та Ізраїль можна прийти до висновку що інноваційна активність, принципи її застосування, які мають успіх в країнах ЄС цілком можливі і в країнах з досить обмеженими ресурсами.

**Стимулювання дослідників, які створюють наукові результати.** В цьому випадку мова йде про ті стимули, які встановлюються при розподілі ліцензійних платежів (роялті) за об'єкти інтелектуальної власності саме між дослідником і дослідницькою організацією. Наприклад, Оксфордський університет у сфері ліцензійних договорів проводить якісну політику по розподілу надходжень від роялті: в залежності від розміру отриманого прибутку він ділиться саме між дослідником, спеціальною компанією зі стимулювання комерціалізації «ISIS Інновації», департаментом та загальним університетським Фондом. У відсотковому відношенні це виглядає наступним чином: дослідник отримує 61% від загального прибутку, загальний університетський Фонд – 9%, фонд департаменту – 0%, «ISIS» – 30%. Зазначені відсоткові показники застосовуються за умови, якщо загальна сума прибутку не перевищує 72 тис. фунтів стерлінгів [5].

Євроінтеграційні процеси, будівництва української економіки, заснованої на власному досвіді та досвіді розвинених країн європейського союзу передбачає створення умов для перетворення науково-технічного потенціалу України в один із основних ресурсів стабільного економічного розвитку. Це є можливим тільки в разі цілеспрямованої праці законодавця щодо створення правових норм, які б регулювали питання комерціалізації наукових досліджень. Не менш важливим є стимулювання суб'єктів цього процесу через розробку децентралізованого держбюджету для збалансованого розподілу коштів держави.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Котова І.М. Комерціалізація результатів наукових досліджень: реалії та перспективи /І.М. Котова // Економічний вісник університету. Збірник праць учених та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький педагогічний університет імені Григорія Сковороди» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2177>.

2. The Global Competitiveness Report: Рейтинг глобальної конкурентноспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>.
3. The French tax system: Situation as at 31 July 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjnNjczLbJAhWCFSwKHc5nCf8QFggoMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.impots.gouv.fr%2Fportal%2Fdeploiement%2Fp1%2Ffichedescriptive\\_1006%2Ffichedescriptive\\_1006.pdf&usq=AFQjCNE-Wfv5HmolOl16TSbEur9WIBCpA&sig2=ACR1ROhyF8iQQ759rQAacw](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjnNjczLbJAhWCFSwKHc5nCf8QFggoMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.impots.gouv.fr%2Fportal%2Fdeploiement%2Fp1%2Ffichedescriptive_1006%2Ffichedescriptive_1006.pdf&usq=AFQjCNE-Wfv5HmolOl16TSbEur9WIBCpA&sig2=ACR1ROhyF8iQQ759rQAacw).
4. SOPARTEC – Belgian Venture Capital: Official website of BVA [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bva.be/the-members/sopartec/>.
5. Международный опыт коммерциализации технологий: Доклад межведомственной рабочей группы по подготовке предложений по совершенствованию законодательства РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [www.tyumen-technopark.ru/](http://www.tyumen-technopark.ru/).

*Громов Микита Олександрович – студент 4 курсу 1 навчальної групи Інституту підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

А. В. Дячук

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Одним із факторів економічної стабільності країни є забезпечення максимальної зайнятості населення. Як свідчить досвід розвинених країн світу, найбільш ефективним інструментом ринкового реформування економіки є розвиток малого та середнього бізнесу. За рахунок відкриття власної справи та самозайнятості знижується рівень безробіття в країні та одночасно збільшується рівень доходів населення, що в свою чергу призводить до зростання сукупного попиту та знову збільшує виробництво. Тому основною метою економічної стратегії держави, в період трансформування від командно-адміністративного до ринкового відносин, має бути побудова стійкої ринкової економіки – механізму, котрий здатен замінити державне адміністрування в економіці.

У даній роботі доцільно було б розмежувати поняття малого та середнього бізнесу. Зі змісту Закону України «Про розвиток та державну

підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 №4618-VI впливає, що мале підприємство – на якому середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей же період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньомісячним курсом Національного банку України щодо гривні. Великими підприємствами вважаються ті, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний фінансовий рік перевищила тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік – суму, еквівалентну 5 млн. євро за середньорічним курсом Національного банку України до гривні. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва. Тому, якщо підприємство має середньооблікову чисельність працюючих за звітний фінансовий рік більше 50 чоловік, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період перевищує суму, еквіваленту 500 тис. євро за середньорічним курсом Національного банку України відносно гривні, то таке підприємство буде вважатися середнім.

Тому з метою зміцнення позицій малого і середнього підприємництва у загальній структурі вітчизняної економіки, підвищення його ролі у забезпеченні зайнятості і самозайнятості населення, насиченні вітчизняного ринку високоякісними товарами і послугами, зростанні добробуту громадян України, був запропонований проект Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 1256 від 04.12.2014 р.

Цей проект спрямована на вирішення проблем, що стримують розвиток малого і середнього підприємництва, зокрема: 1) створення сприятливих умов для збільшення кількості, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності суб'єктів малого і середнього підприємництва; 2) збільшення частки вироблених суб'єктами малого і середнього підприємництва товарів (робіт, послуг) в обсязі валового внутрішнього продукту; 3) планомірне скорочення регуляторних витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва шляхом удосконалення реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, зменшення регуляторного навантаження на зазначених суб'єктів; 4) покращення доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва до фінансових, у тому числі кредитних, ресурсів, інженерних мереж, ринку цінних паперів, як одного з найдешевших інвестиційних ресурсів; 5) по-

кращення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва; б) розширення можливостей участі суб'єктів малого і середнього підприємництва у реалізації проектів державно-приватного партнерства та інше.

Порівнюючи практику розвитку малого та середнього бізнесу України та зарубіжних країн, слід зазначити, що в Україні розвиток малого і середнього підприємництва і досі залишається на низькому рівні. В країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80% (Японія). Натомість в Україні у 2011 р. малим підприємництвом займалось лише 24,9% населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9% від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні). Продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30–40% ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2011 р.) цей показник дорівнює 7%. В Україні, на відміну від ЄС, традиційно зберігається значний розрив у виплатах (офіційної) заробітної плати на великих підприємствах (2909,35 грн.) та малих (1249,88 грн) (за підсумками 2011 р.).

Руйнівного впливу зазнав бізнес в період кризових явищ у 2008–2009 рр.

Найбільше падіння припадало на 2010 р. (зменшення на 5,5% у порівнянні з 2009 р.) та 2011 р. (на 8,9% у порівнянні з 2010 р.). Кількість малих підприємств в Україні з 75 на 10 тис. наявного населення у 2009 р. скоротилась до 71 у 2010 р. та до 63 у 2011 р, що відповідає показникам 2005 р.

На сьогодні, перед нами постала низка проблем щодо реалізації механізму розвитку малого та середнього бізнесу. Вплив системних проблем, що супроводжують розвиток малого та середнього підприємництва на загальнодержавному рівні: 1. Дефіцит матеріальних ресурсів у суб'єктах малого підприємництва як наслідок: – недостатньої фінансової підтримки з боку держави; нерегульованості механізмів кредитування малого підприємництва та високої вартості кредитних ресурсів; 2. Відсутність чіткої системи податкових преференцій для суб'єктів малого підприємництва. 3. Недостатня допомога з боку держави у просуванні продукції вітчизняних малих підприємств на закордонні ринки, незначне залучення малого бізнесу до виконання державних замовлень. 4. Недосконалість нормативно-

правового забезпечення розвитку малого підприємництва, зокрема, у сфері обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. 5. Нерівні умови господарювання малих та великих підприємств на ринку, у т.ч.: різні стартові можливості щодо доступу до фінансових ресурсів та державних інвестицій; нестача інформації; брак коштів на освоєння нової продукції та отримання сучасних технологій тощо.

Тому для вирішення цих питань виникає потреба у забезпеченні державної підтримки розвитку малого підприємництва. Заходи держави у цьому напрямі мають поєднувати як загальносистемне регулювання ринкового середовища (конкурентна, податкова, зовнішньоекономічна, митна та ін. політика), так і специфічні заходи державного регулювання та державної підтримки розвитку малого підприємництва, у т.ч. на регіональному рівні. А саме, привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики; розробити механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів; сформувати регіональні бази даних щодо інвестиційних пропозицій малих підприємств (особливу увагу слід звернути на розповсюдження інформації серед іноземних інвесторів); для створення нових робочих місць та скорочення безробіття та стимулювання розвитку підприємництва місцевій владі необхідно: сприяти самозайнятості безробітних шляхом надання їм одноразової грошової допомоги для започаткування власної підприємницької діяльності. Для отримання такої допомоги безробітні повинні представити бізнес-план для вирішення актуальних на регіональному рівні проблем, тощо.

Отже, на сьогоднішній день існує безліч проблем, щодо розвитку малого і середнього бізнесу, які можуть бути вирішені шляхом запровадження дієвих механізмів реформування даної сфери економіки. Для цього необхідно завершити процес реформування державної системи підтримки розвитку підприємництва, розподілити функції між центральними органами виконавчої влади, а також державними службами та агенціями, створити спеціалізовану державну агенцію, відповідальну за політику в сфері підтримки МСП.

*Дячук Анастасія Вадимівна – студентка 4 курсу 1 навчальної групи Факультету підготовки кадрів для Державної пенітенціарної служби України Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*



## ДО ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сьогодні очевидним є те, що існуюча система надання медичної допомоги в державі з кожним роком все більше погіршується.

Існуюча система охорони здоров'я в Україні, побудована переважно на бюджетних засадах і показала свою неефективність. Дефіцит фінансових ресурсів виявив суттєві обмеження на рахунок медичної галузі та якість медичної допомоги. Адміністративні і лікувальні функції виконуються одними і тими органами в результаті чого, замість очікуваного якісного медичного обслуговування, громадяни зустрічають байдужу до їх потреб монопольну систему охорони здоров'я, яка сама себе фінансує і контролює. Зараз в країнах Центральної і Східної Європи є низький рівень здоров'я населення, на думку експертів це пояснюється незадовільним рівнем соціально-економічних умов, забрудненістю навколишнього середовища, відсутністю ефективної профілактики і незадовільною якістю медичного обслуговування.

Притримуємось думки, що право на охорону здоров'я є одним із основних прав людини, є невідчужуваним і таким, що належить кожному від народження. Держава це право визнає й гарантує його забезпечення. Сучасна модель соціального захисту населення у переважній більшості держав складається з таких елементів як державна соціальна допомога, державні соціальні гарантії та пільги, державні соціальні послуги, державне соціальне страхування, приватне страхування. Медичне страхування у цій моделі займає вагоме місце, поєднуючи інтереси держави та інтереси великої кількості громадян.

Одну із найбільш важливих ролей у системі гарантій права людини на охорону здоров'я відіграє загальнообов'язкове державне медичне страхування, яке є одним із різновидів соціального страхування і спрямоване на забезпечення конституційного права громадян на охорону здоров'я. Вирішення проблем переведення галузі охорони здоров'я на страхові засади потребує подальшого дослідження сутності і ролі медичного страхування в умовах трансформаційної економіки; визначення його місця в системі соціального захисту; поглиблення обґрунтування осно-

вних принципів його побудови і функціонування; опрацювання методичних та організаційних засад медичного страхування, які б відповідали новим економічним реаліям.

Число медичних установ, лікарняних ліжок і медичного персоналу було вражаючим, при цьому мала місце значна недостатність медикаментів, матеріалів і обладнання. Управління характеризувалось громіздкістю і неефективністю.

Світовий досвід показує, що ефективність використання коштів у страхових системах значно вища, ніж при бюджетній системі їх розподілу, що позначається на характері лікування і якості обслуговування пацієнта. Інтереси останнього додатково захищає медико-страховий позабюджетний фонд. При цьому, держава забезпечує надання громадянину гарантованого рівня безоплатної медичної допомоги та її відповідність встановленим державним стандартам. З соціально-економічної точки зору медичне страхування є однією з найважливіших складових національних систем охорони здоров'я. Тому першочерговим завданням держави є розвиток соціальної сфери, а саме розвиток в системі охорони здоров'я. Видатки на охорону здоров'я мають продуктивний характер, вони позитивно впливають на економічний розвиток держави, крім того за допомогою фінансування цих видатків виконуються найважливіша функція держави – соціальний захист та соціальне забезпечення у цій сфері.

Одну із найбільш важливих ролей у системі гарантій права людини на охорону здоров'я відіграє загальнообов'язкове державне медичне страхування, яке є одним із різновидів соціального страхування і спрямоване на забезпечення конституційного права громадян на охорону здоров'я. Воно становить собою систему прав, обов'язків і гарантій їх реалізації застрахованих осіб, страхувальників, страховиків і постачальників медичних послуг. Ця система передбачає матеріальне забезпечення застрахованих осіб для профілактики й лікування їх захворювань, травм, отруєнь, патологічних станів, у зв'язку з вагітністю й пологами, для придбання лікарських і протезних засобів, а також отримання цими особами соціальних послуг за рахунок коштів Фонду медичного страхування, що формується за рахунок страхових внесків, а також інших незаборонених джерел, у випадках, на умовах, в обсязі й у порядку, передбачених законодавством.

Доведено, що загальнообов'язкове медичне страхування не є видом особистого страхування, а відповідні відносини не входять до предмета цивільного права, позаяк: 1) воно, будучи фундаментом соціального

страхування, має свої цілі, завдання, функції, принципи, суб'єкти і зміст; 2) цей вид страхування має примусовий характер і включений до загальної системи охорони здоров'я, яка фінансується за рахунок не тільки обов'язкових страхових внесків, а й за Державного бюджету, місцевих бюджетів і роботодавців через систему колективних договорів та угод; 3) у преамбулі Закону України «Про страхування» зазначається, що цей Закон регулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб, а його дія не поширюється на державне соціальне страхування.

Але ж основною проблемою у розвитку медичного страхування в Україні, з однієї сторони є питання управління медичною галуззю, а з іншої – фінансове забезпечення страхової медицини, саме це питання пов'язане з управлінням фінансовими ресурсами, які плануються на утримання охорони здоров'я в бюджетах.

З метою виявлення сучасних тенденцій ресурсного забезпечення галузі охорони здоров'я було узагальнено основні джерела надходжень коштів, які представлено трьома видами: державний сектор, приватний сектор, міжнародні програми допомоги. До основних тенденцій фінансування належать дефіцит коштів бюджетної системи, розширення інших каналів надходження, де переважають кошти населення та підприємницьких структур.

Зараз в Україні на сьогодні використовуються практично всі можливі джерела фінансування охорони здоров'я, однак чіткої їх системи не сформовано. Вона потребує свого опрацювання для комплексного використання всіх джерел і оптимізації їх структури. Така система, закріплена законодавчо, має забезпечити сучасний ефективний розвиток галузі охорони здоров'я. Це зумовлює необхідність докладного дослідження існуючих в світовій практиці та прийнятих для України методів фінансування медичної допомоги. Як вже зазначалось вище, основним джерелом фінансування охорони здоров'я є кошти державного та місцевих бюджетів, які розподіляються централізовано відповідно до наявних потужностей закладів охорони здоров'я без врахування обсягу та якості наданих послуг [1].

Технологічні схеми реалізації стратегій повинні опиратися з одного боку на чіткі механізми державного регулювання при визначенні і розміщенні серед лікувально-профілактичних закладів держзамовлення в системі медико-санітарного обслуговування, а з другого, повинні вра-

ховувати інтереси населення як за обсягами, так і в частині забезпечення якості медичних послуг. Саме впровадження гарантованого мінімуму медичних послуг та втілення контрактної схеми розподілу держзамовлення серед лікувальних закладів може забезпечити соціальні гарантії в сфері охорони здоров'я.

У майбутньому саме Закон України «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» повинен визначати засади й механізми функціонування системи загальнообов'язкового державного медичного страхування, порядок призначення й виплати грошових допомог, надання соціальних послуг з коштів Фонду медичного страхування. Виключно в цьому нормативному документі мають бути зафіксовані: права й обов'язки суб'єктів цього виду страхування; види й умови набуття права на грошові виплати й соціальні послуги, а також порядок визначення їх розмірів та обсягу; порядок здійснення страхових виплат; порядок використання коштів Фонду медичного страхування; організація й порядок здійснення управління в системі загальнообов'язкового державного медичного страхування [2].

Таким чином, можна зробити підсумок, враховуючи світовий досвід країн із запровадженням обов'язкового медичного страхування і фінансування галузі охорони здоров'я, Україні необхідно розробити програму створення страхової медичної системи з урахуванням специфіки її існуючого стану. Для подолання труднощів перехідного періоду доцільно проводити поетапне збільшення державних асигнувань на галузь охорони здоров'я; впроваджувати ефективне їх використання та підвищення якості медичних послуг; розвивати систему платних медичних послуг; сприяти конкуренції.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Стецюк Т. І. Медичне страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту громадян : автореф. Дис.... Канд. юр. Наук. Київ. 2009. – С. 10.
2. Проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» (реєстр. №11077, текст від 13.08.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc\\_2\\_5\\_1\\_J?ses=10007&num\\_s=2&num=11077&date1=&date2=&name\\_zp=&out\\_type=&id=](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc_2_5_1_J?ses=10007&num_s=2&num=11077&date1=&date2=&name_zp=&out_type=&id=)

*Коваленко Альона Вячеславівна – к.ю.н, молодший науковий співробітник  
Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку  
НАПрН України*

## ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ ЄС В ГАЛУЗІ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Вивчення досвіду та практики правового регулювання ЄС в галузі відновлювальної енергетики є корисним для України в умовах її інтеграції до Єдиного ринку електроенергії.

В ЄС реформування енергетичного ринку в бік лібералізації почалося наприкінці 1980-х років. Протягом цих років було створено Єдиний лібералізований ринок електроенергії та газу з високим рівнем конкуренції (ЄЛРЕГ). Завдяки цьому повинні були знизитися тарифи на енергоносії в різних державах-членах. В 1996–1998 роках створені перша електрична та газова директиви. В 2000-х цей процес продовжився та прийняті Директиви, які розвивали та деталізували основні положення реформи, а в 2009 році прийнято Третій пакет заходів по реформуванню ЄЛРЕГ щодо спільних правил для внутрішнього ринку електроенергії та газу.

Принципи конкурентного середовища в рамках Єдиного Енергетичного ринку: 1) спрощення умов виходу на ринок нових виробників (за рахунок спрощення адміністративних процедур, пільгового режиму, підключення до мереж нових генеруючих потужностей, розвиток спотових ринків, полегшення діяльності трейдингових компаній тощо); 2) руйнування монопольної структури ринків за рахунок розподілу функцій видобутку/генерації, транспортування та розподілу (розподіл власності та юридичний розподіл); 3) поетапне надання споживачам права вільно вибирати постачальників енергоресурсів, включаючи можливості купувати енергоресурси у виробників з іншої держави ЄС; 4) введення обов'язкового доступу третіх осіб до мереж, що необхідно для реалізації права споживача на вибір постачальника; 4) створення незалежних національних регулюючих органів (Агентство по співробітництву енергетичних регуляторів, ACER є доступним для участі третіх країн, в т. ч. України, які уклали договори з ЄС, згідно з якими вони впровадили та застосовують право ЄС у сфері енергетики); 5) розвиток транскордонної інфраструктури, спрощення порядку транскордонних поставок та зниження їх вартості.

Правовим фундаментом європейської енергетичної політики є Енергетична хартія, Договір до Енергетичної хартії, Протокол з питань енергетичної ефективності та відповідні екологічні вимоги. Україна та більше 50 країн є учасниками Договору.

Загальні цілі політики в області альтернативної енергетики визначені в Директиві 2009/28/ЕС щодо просування використання альтернативних джерел. Кожна країна повинна скласти Національний план розвитку альтернативної енергетики, що включає мету отримання 20% від загального споживання енергії в ЄС з відновлюваних джерел енергії до 2020 року. Ці плани повинні передбачати конкретні засоби регулювання, а також цінові схеми, доступ до електричних мереж.

Схеми підтримки розвитку відновлювальної електроенергетики (Commission Communication of 7 December 2005 «The support of electricity from renewable energy sources» щодо підтримки виробництва електроенергії з відновлюваних джерел енергії):

1) встановлення «зелених» тарифів. Ця схема стимулювання діє зараз в Україні.

2) зелений сертифікат (Швеція, Великобританія, Італія, Бельгія та Польща). ВДЕ продається за звичайною ринковою ціною. Всі споживачі зобов'язані придбати певну кількість зелених сертифікатів від виробників ВДЕ з фіксованим відсотком (квот);

3) системи тендерів у двох державах-членах (Ірландія і Франція), відповідно до якої держава випускає серію запрошень до участі в тендері на поставку ВДЕ, який буде продаватися за ринковою ціною. Додаткові витрати покладаються на кінцевого споживача у вигляді спеціального податку;

4) податкові стимули (Мальта та Фінляндія).

Для оцінки ефективності схем підтримки необхідно брати до уваги істотні відмінності між національними та регіональними ресурсами різних держав-членів. Чим більший розрив між «витратами на виробництво» і «підтримкою» тим менш економічно ефективною є система.

Сумісність різних схем підтримки відновлюваних джерел енергії в розвитку внутрішнього ринку електроенергії є істотним у середньостроковій і довгостроковій перспективі. На ринку домінує одна або кілька енергетичних компаній, що часто вертикально інтегровані. Має гарантуватися вільний доступ до мережі, при цьому незалежність мережевих операторів є життєво важливим для нормального функціонування схем підтримки.

Уряди повинні забезпечити, щоб споживачі були інформовані про те, яким чином ці схеми підтримки для відновлювальних джерел енергії позначається на споживачах.

Заходи щодо зниження адміністративних бар'єрів: зниження кількості органів, що беруть участь у національному, регіональному та міс-

цевому регулюванні та координація між ними; встановлення чітких керівних принципів і точного поділу обов'язків щодо надання дозволів; створення механізмів перспективного планування у відповідності до європейського екологічного законодавства.

Данія, Фінляндія, Німеччина і Нідерланди встановили правила належної практики щодо спільної вартості інвестицій, які повинні бути зроблені в мережу. Застосовується підхід, відповідно до якого витрати, пов'язані з приєднанням несе розробник проекту або спільно з операторами мережі. Ці правила повинні бути повністю прозорими і недискримінаційними. Комісія рекомендує створити систему гарантування походження електроенергії з відновлюваних джерел енергії в цілях сприяння розвитку торгівлі та забезпечення прозорості для споживачів.

Таким чином, враховуючи положення законодавства ЄС у сфері відновлювальної енергетики, адаптація українського законодавства у цій сфері потребує прийняття законодавчих актів, спрямованих на: створення умов для збільшення використання відновлювальних джерел енергії, зокрема, через забезпечення доступу електроенергії з відновлювальних джерел до електричних мереж за прийнятними цінами, спрощення адміністративних процедур надання дозволу на будівництво «відновлювальних» електростанцій; фінансове, правове та організаційне стимулювання використання відновлювальних джерел; створення недискримінаційних умов для виробництва енергії з різних відновлювальних джерел.

*Кузьміна Марина Миколаївна – к.ю.н., науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, доцент кафедри господарського права Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

І. М. Курашова

## **ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ САМОРЕГУЛІВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В БУДІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ)**

Однією із головних реалій реформаційної сучасності в Україні є спроби провести децентралізацію влади. Зокрема, сьогодні можна говорити про попередньо схвалений Верховною Радою України законопроект

№ 2217а «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)», який спрямовано на децентралізацію місцевого самоврядування, запровадження принципів субсидіарності, повсюдності та фінансової самостійності регіонів України. На нашу думку, наступним закономірним кроком має стати послідовна дебюрократизація державновладних структур.

Практично в усьому світі під час формування стабільної та функціональної внутрішньої економічної політики перевага надається делегуванню державою некомерційним організаціям частини повноважень у сфері стандартизації, нормування та контролю за діяльністю суб'єктів господарювання провідних секторів економіки. Підставою для цього виступає той факт, що представники згаданих галузей більш ефективно зможуть здійснювати регулювання та нагляд за суб'єктами господарювання відповідного сектору економіки, що в свою чергу дозволить через дієву систему стандартів, правил, нормативів адаптувати чинну нормативно-правову базу до викликів, які постали перед нашою державою як перед європейською державою. Мова йде про впровадження та функціонування в Україні саморегульованих організацій, у тому числі й у сфері будівництва [1].

По суті саморегульована організація є унікальним поєднанням приватного інтересу та державного нагляду, що являє собою ефективну та дієву форму комплексного регулювання, яка сформувалась в умовах постійно мінливого та динамічного розвитку економічного середовища. Гнучкість та можливість миттєво підлаштуватися до його вимог є тією відмінною рисою, що належить до фундаментальних умов створення економічно успішної сучасної держави.

Практично у кожній країні сьогодні існують певні проблеми ідентифікації саморегульованих організацій незалежно від сфери їх діяльності та регіональної приналежності, Україна не є винятком.

На нашу думку, саморегульована організація в будівництві – це некомерційне об'єднання різної організаційно-правової форми, що не має на меті отримання прибутку від господарської діяльності власних членів, засноване на членстві суб'єктів господарювання, поєднаних між собою спільною професійною спрямованістю їхньої господарської діяльності в галузі виконання окремих видів робіт чи надання послуг, пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, основними функціями якого є регулювання діяльності власних учасників шляхом встановлення додаткових правил та стандартів для зайняття професійною діяльністю у визначеній



галузі економіки держави, представлення інтересів своїх членів та притягнення до відповідальності винних за порушення норм чинного законодавства України та додаткових правил та стандартів, розроблених та прийнятих конкретною саморегулювальною організацією.

Скаун О. Ф. зазначає, що самоврядування народу – це вид соціального управління, який ґрунтується на самоорганізації, саморегулюванні та самодіяльності учасників суспільних відносин. Самоорганізація – самостійне здійснення організаційних дій. Саморегулювання – самостійне встановлення норм, правил поведінки. Самодіяльність – самостійна діяльність з прийняття рішень та їх реалізації [2].

Основними функціями саморегулювальних організацій є:

- Розробка та встановлення обов’язкових для своїх членів правил, стандартів, норм професійної етики, нормативів, концепцій тощо;
- Контроль та регулювання діяльності членів;
- Розробка системи контролю якості діяльності членів;
- Встановлення сертифікаційних та атестаційних умов, а також відповідно проведення сертифікації та атестації учасників;
- Представництво інтересів членів перед органами державної влади, органами місцевого самоврядування;
- Здійснення реєстрації та ведення фондів, регулювання діяльності по договорам з фондами;
- Формування гарантійного фонду для фінансування відповідальності з приводу відшкодування збитків, завданих членами під час здійснення господарської діяльності;
- Розроблення концепцій діяльності саморегулювальної організації, що носять локальний характер;
- Внесення пропозицій до органів державної влади щодо внесення змін у державну політику в конкретній галузі економіки країни з приводу впровадження саморегулювальних елементів у цю сферу [4].

Щодо питання про основні принципи діяльності саморегулювальних організацій, то можна визначити наступні:

- Державне сприяння в проведенні децентралізації та переданні компетенції саморегулювальним організаціям;
- Рівність усіх саморегулювальних організацій перед законом та між собою;
- Недопущення існування дискримінаційних вимог для проведення реєстрації суб’єктів господарювання як саморегулювальних організацій;

– Недопущення втручання держави у внутрішню діяльність саморегульованої організації чи окремих її членів. Винятком є порушення саморегульованою організацією чи окремим її учасником вимог чинного законодавства України;

– Регіональний принцип побудови системи саморегульованих організацій на території України;

– Дворівнева система функціонування саморегульованих організацій.

На нашу думку, впровадження на території України механізму саморегулювання взагалі та в галузі будівництва, зокрема, може стати передумовою створення «балансу сил» або «біполярної регульованої системи» та дозволить вирішити одночасно дві нагальні проблеми. По-перше, звести до мінімуму заангажованість чинної нормативно-правової бази та реформувати передбачені нею занадто масивні, обтяжливі та незручні механізми державного регулювання, що в свою чергу дасть змогу створити в Україні сприятливе економічне середовище в державі. По-друге, надасть змогу вивільнити значний потенціал розвитку провідних секторів економіки та вивести вітчизняних учасників господарських відносин на міжнародний рівень через імплементацію в чинну законодавчу базу європейських стандартів та норм.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Воскресенская Е. В. Саморегулирование оценочной деятельности / Воскресенская Е. В. // Современное право. – 2007. – № 3. – С. 69–73;
2. Васильева О. Н. Правовой статус саморегулируемых организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.samoupravlenie.ru/38-03.php>.
3. Скакун О. Ф. Теорія держави і права: Підручник / Пер. з рос. – Харків: Консум, 2001. – 656 с.
4. Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг [текст]: Закон від 12.07.2001 № 2664-III // Відом. Верховн. Ради України. – 2002. – № 1. – Ст. 1, 2.
5. Філатова Н. Ю. Феномен саморегулювання в контексті становлення інституту саморегульованих організацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nauka.nulau.org.ua/download/el\\_zbirnik/1/Filatova.pdf](http://nauka.nulau.org.ua/download/el_zbirnik/1/Filatova.pdf).
6. Басова А. В. Саморегулируемые организации как субъекты предпринимательского права : дис. на соискание научной степени канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / Басова А. В. – Москва, 2008. – 218 с.

*Курашова Інна Миколаївна – молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАІПрН України*

## ДО ПИТАННЯ НЕМАЙНОВОЇ ШКОДИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Питання про допустимість компенсації немайнової шкоди юридичній особі є одним з найбільш спірних як в юридичній науці, так і в правозастосовчій практиці, що логічно обумовлено неоднозначністю правової природи юридичної особи.

Варто зазначити, що дослідженням проблеми відшкодування моральної шкоди займалися такі вчені, як П. М. Рабінович, В. В. Луць, Г. В. Єрьоменко, Я. О. Завоюра, Ю. О. Заїка, Т. Карнаух, В. П. Паліюк, С. А. Беляцькін, В. Лапіцький та інші, що свідчить про його актуальність.

При розгляді даної проблеми досить складно виявити чітко сформульовану позицію, оскільки по суті всі висловлювані в літературі і судовій практиці аргументи зводяться до того, що компенсація моральної шкоди в контексті ст.23 ЦК України юридичній особі неможлива, оскільки більш правильним буде вживання терміну «немайнової шкоди».

Визначаючи моральну шкоду через фізичні та моральні страждання, ст.23 ЦК України, однозначно орієнтує на її застосування виключно до фізичних осіб. Юридична особа, будучи організацією, не здатна відчувати будь-які страждання, тому, зрозуміло, що такий критерій моральної шкоди, як «фізичний біль та душевні страждання», не притаманний юридичній особі. Але п 4. даної статті передбачає, що моральна шкода полягає також у приниженні ділової репутації фізичної або юридичної особи. Поняття «ділової репутації юридичної особи» на відміну від «ділової репутації фізичної особи» є досить складним. При цьому визначення терміна «ділова репутація» законодавство не містить, оскільки вона є «морально-етичною категорією й одночасно особистим немайновим правом, якому закон надає значення самостійного об'єкта судового захисту» відповідно до п.4 Постанови № 1 Пленуму ВСУ від 27.02.2009. Але ч. 2 п. 5 інформаційного листа «Про деякі питання практики застосування господарськими судами законодавства про інформацію» № 01–8/184 від 28 березня 2007 р. Вищий господарський суд України (ВГСУ) роз'яснив, що діловою репутацією юридичної особи є престиж її фірмового (комерційного) найменування, торгових марок та інших належних їй нематеріальних активів серед споживачів її товарів і послуг.

Головченко Т. М. та Остапенко Т. С. зазначають, що ділову репутацію можна визначити як правову категорію: об'єктивна складова якої – немайнове благо, а суб'єктивна складова – інформація, яка формує ділову репутацію (тобто інформація, яка надається безпосередньо фірмою та оцінка ділової репутації іншими суб'єктами); а також як економічну категорію: у цьому випадку мова іде про гудвіл.

У науковій літературі репутацію дуже часто ототожнюють з іміджем і гудвілом. Дійсно, поняття «репутація», «імідж» і «гудвіл» близькі, однак, характеризуються істотними відмінностями. Крім того, автори зазначають необхідність розглянути складові ділової репутації фірми, адже досить часто відбувається посягання не на ділову репутацію в цілому, а на конкретну її частину, зокрема, на установчі документи, найменування, місцезнаходження, конкурентоспроможність, репутацію керівного персоналу, платоспроможність, кредитоспроможність, гудвіл, попередні договори тощо.

Соболев А. визначає пониження ділової репутації суб'єкта господарювання (підприємця) як поширення у будь-якій формі неправдивих, неточних або неповних відомостей, що дискредитують спосіб ведення чи результати його господарської (підприємницької) діяльності, у зв'язку з чим знижується вартість його нематеріальних активів. Зазначені дії завдають майнової та моральної шкоди суб'єктам господарювання, а тому ця шкода за відповідними позовами потерпілих осіб підлягає відшкодуванню за нормами ст. 1166, 1167 ЦК. Положення цих норм щодо категорій поширювачів такої інформації можуть бути конкретизовані в окремих законах. Тому виходячи зі змісту статті 23 ЦК України право на компенсацію моральної шкоди юридична особа має лише у випадку пониження ділової репутації.

Соціальна психологія організацій вважає, що організація (юридична особа) – це система, що має специфічні параметри існування (функціонування) і тенденції розвитку. Тому очевидно, що більшість правових конфліктів тією чи іншою мірою зачіпають не тільки честь, гідність і ділову репутацію, тобто змінюють не тільки зовнішні і внутрішні оцінки діяльності юридичної особи.

Немайнова шкода може виражатися в глибоких порушеннях організаційної діяльності в цілому, порушенні найважливіших параметрів організаційного клімату, руйнуванні стратегічного планування підприємства, виникненні перешкод у розвитку – ось далеко неповний перелік «страждань» юридичних осіб внаслідок протиправних діянь.

Аналіз судової практики доводить, що протиправні дії у відношенні юридичних осіб зовсім не обмежуються відомими й описаними феноменами. Тобто пониження ділової репутації юридичної особи як склад господарського правопорушення може підлягати широкому тлумаченню, не обмежуючись лише роз'ясненням Вищого господарського суду. Тобто ділова репутація не є безпосередньо об'єктом посягання, а виражається через певну сукупність об'єктів (критеріїв). Тому вважаємо доцільним закріпити певні критерії порушення ділової репутації у разі наявності яких, можна говорити про склад відповідного правопорушення. Такий підхід дозволить не обмежуватися лише певними способами порушення ділової репутації.

Крім того, Конвенція про захист прав людини та основних свобод, що відповідно до ст. 9 Конституції України є частиною національного законодавства, допускає стягнення з держави, винної в порушенні її положень, справедливої компенсації потерпілій стороні, у тому числі юридичній особі, для забезпечення дієвості права на справедливий судовий розгляд (ст. 41). Виходячи з цього Європейський Суд з прав людини у рішенні від 6 квітня 2000 року по справі «Компанія Комінгерсол С. А.» проти Португалії «прийшов до висновку про те, що суд не може виключити можливість присудження комерційній компанії компенсації за нематеріальні збитки, які «можуть включати види вимог, які є в більшій чи меншій мірі «об'єктивними» або «суб'єктивними». Серед них необхідно взяти до уваги репутацію компанії, невизначеність у плануванні рішень, перешкоди в управлінні компанією (для яких не існує чіткого методу підрахунку) і, нарешті, хоча і меншою мірою, занепокоєння і незручності, заподіяні членам керівництва компанії».

Таким чином, після внесення змін до п.4 ч.2 ст.23 ЦК України Законом України «Про внесення змін до Цивільного кодексу України щодо права на інформацію» від 22.12.2005 акцент змістився від обговорення можливості компенсації юридичній особі моральної шкоди до питання про господарсько-правову відповідальність за завдання немайнової шкоди суб'єкту господарювання.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України від 03.10.2003 р. – № 40.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.

3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-III // Відомості Верховної Ради України від 09.02.2001 р. – №5.
4. Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації фізичної та юридичної особи: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 27 лютого 2009 р. – №1.
5. Актуальні проблеми господарського права: навч. посіб. / за ред. В. С. Щербини. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 528 с.
6. Посполітак В. В., Ханік-Посполітак Р. Ю. Аналіз наявних суперечностей та узгодженостей між Цивільним та Господарськими кодексами України. – К.: Видавництво «Реферат», 2005. – С. 125–137.
7. Петренко П. Д. Проблемні питання застосування законодавства України щодо відшкодування моральної шкоди в судах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/5947>
8. Палиюк В. П. Моральный (имущественный вред) / В. П. Палиюк – К.: Право, 1999 г. – 232 с.
9. Остапенко А. С., Головченко Т. М. Ділова репутація: сутність, складові та її вплив на фінансовий розвиток фірми / Остапенко А. С., Головченко Т. М. Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – №50(1023). – С. 145–152.

*Куценко Яна Олегівна – старший лаборант НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

М. О. Петришина

## **ОРГАНИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ**

В умовах поглиблення кризового стану національної економіки, а також посилення євроінтеграційних процесів першочергового значення набуває перехід на інноваційну модель розвитку, яка здатна забезпечити підвищення конкурентоспроможності, сталий загальнодержавний розвиток, суспільний добробут європейського рівня.

Вважаємо виправданою і обґрунтованою тезу про те, що загальний інноваційний процес повинен координуватися державою в рамках державної інноваційної політики на засадах балансу загальнодержавних і місцевих інтересів та підпорядкування єдиним стратегічним цілям інноваційного розвитку країни. Проте переконані, що державна інновацій-

на політика має будуватися на основі місцевих інноваційних потреб та ініціатив, а не визначатися централізовано.

Віддаючи належне результатам сучасних наукових досліджень у зазначеній сфері, варто відзначити той факт, що теоретичне обґрунтування і правове регулювання питань пов'язаних із формуванням та запровадженням інноваційної моделі розвитку України характеризуються відсутністю єдиного підходу як до визначення базових категорій інноваційної діяльності (інновація, інноваційна діяльність, інноваційні відносини, інноваційна інфраструктура, національна інноваційна система, інноваційний потенціал тощо), так і до наповнення їх конкретним змістом (елементи системи інноваційних відносин, національної інноваційної системи тощо).

Відтак поглиблення економічної, політичної та соціальної кризи супроводжується й виробленням нормативно-правових актів, що регулюють відносини в цій сфері, які мають недостатній рівень наукового обґрунтування, не відповідають фактичним обставинам і, як наслідок гальмують впровадження нової моделі економічного розвитку. У цьому аспекті слушною є думка про те, що в умовах формування інноваційної моделі економічного розвитку вказані проблеми потребують як теоретичного обґрунтування, так і розроблення певних практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного правового регулювання інноваційної діяльності [1, С. 161].

Так питання щодо з'ясування місця органів місцевого самоврядування в системі інноваційних відносин, їх ролі у формуванні національної інноваційної системи, а також визначення ступеня їх впливу (правового регулювання, фінансового та інших способів стимулювання інноваційної діяльності тощо) і можливостей участі в інноваційному процесі загалом й досі залишаються невирішеними.

У дослідженнях присвячених вивченню питань формування загальнодержавної інноваційної політики, суб'єктів її здійснення, становлення національної інноваційної системи та інфраструктури основна увага, як правило, зосереджена на державі (в особі її органів, посадових осіб) як головному провіднику концепції інноваційного економічного розвитку [Див.: 2, 3, 4, 5, 6, 7]. Натомість органи місцевого самоврядування не входять до системи органів державної влади, відтак і виділення таких провідних компонентів національної інноваційної системи як державний та приватний залишає органи місцевого самоврядування поза нею

[Див.: 8]. Теоретичні напрацювання у сфері інноваційної діяльності на регіональному та місцевому рівнях, зазвичай, стосуються окремих питань стимулювання зазначеної діяльності, вивчення деяких факторів, що впливають на формування інноваційного потенціалу регіону, підприємства тощо [Див.: 9, 10]. Проте цілісне уявлення про місце органів місцевого самоврядування в системі інноваційних відносин, їх роль в інноваційному процесі на місцевому рівні на основі наявних вишуквань сформувані практично неможливо.

Водночас досвід розвинутих зарубіжних держав свідчить про те, що органи місцевого самоврядування займають чільне місце в системі інноваційних відносин, у тому числі, беруть активну участь як у формуванні місцевої (муніципальної) інноваційної політики (як складової загальнодержавної), так і стимулюванні інноваційної діяльності на місцях [11, 12]. Відтак в умовах децентралізації та раціоналізації одне з головних місць у формуванні інноваційної політики відводиться саме територіальним колективам (громадам, муніципальним утворенням) та місцевій владі (представницьким та виконавчим органам місцевого самоврядування, а також місцевим органам державної виконавчої влади), оскільки вони найбільш чітко та повно усвідомлюють потреби місцевості та наявний інноваційний потенціал розвитку конкретного регіону, території, населеного пункту.

У свою чергу утвердження місцевого самоврядування в містах, селищах і селах нашої держави поступово змінює підходи до вирішення проблем місцевого життя, у тому числі в інноваційній сфері. Органи самоврядування громад можуть і повинні вирішувати всі питання місцевого значення самостійно, під свою відповідальність, як це визначено Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», і виходячи з інтересів місцевого населення, як передбачено Європейською хартією місцевого самоврядування.

Вважаємо, що для визначення місця органів місцевого самоврядування в системі інноваційних відносин, а також з'ясування їх ролі у формуванні загальнодержавної інноваційної політики необхідно звернутися до норм чинного законодавства, якими врегульовано як правовий статус і можливості вирішувати питання місцевого значення, так і їх здатність до виходу на нову траєкторію сталого економічного розвитку.

Насамперед варто відзначити, що розвиток інноваційної діяльності на місцевому рівні передбачає впровадження інновацій не лише на ко-



мерційному рівні – діяльності суб'єктів підприємництва, але й на рівні муніципальних органів публічної влади, які забезпечують реалізацію загальнодержавної та місцевої політики в економічній сфері і здійснюють значний обсяг роботи з регуляторного супроводження приватного підприємництва та управління комерційними об'єктами комунальної власності. Крім того, впровадження інновацій в діяльність органів місцевого самоврядування нерозривно пов'язане з їх повноваженнями щодо розроблення та виконання програм підтримки місцевого бізнесу, які можуть установлювати преференції та пільги для тих підприємств, які зосереджуються саме на інноваційних продуктах.

Нормами чинного законодавства України передбачено надання органам місцевого самоврядування певного обсягу повноважень для врегулювання та вирішення означених вище питань. Зокрема ці питання унормовані Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р., № 280/97-ВР [13]. Цей акт, передусім передбачає правоту, організаційну та матеріально-фінансову самостійність органів місцевого самоврядування при вирішенні питань місцевого значення. Зазначені принципи деталізуються у відповідних положеннях Закону, що стосуються організації та діяльності окремих органів та посадових осіб.

У свою чергу на виконавчі органи сільських, селищних, міських рад покладається відповідальність за попередню підготовку, розробку, виконання різноманітних місцевих програм, бюджетів, виконання конкретних завдань по їх реалізації, а також, відповідно до законодавства, контроль за здійснюваною діяльністю (відповідні власні та делеговані повноваження).

Високий ступінь довіри територіальної громади до головної посадової особи місцевого самоврядування – сільського, селищного, міського голови цілком обґрунтовано обумовлює й високий ступінь його відповідальності як головуючого на засіданнях відповідної ради, а також очільника її виконавчого комітету. Відтак наділення його такими повноваженнями як підписання рішень ради та її виконавчого комітету, організація і забезпечення розгляду і вирішення радою означених вище питань, а також повноваженнями щодо розпорядження бюджетними коштами, участі у здійсненні державної регуляторної політики, представництва інтересів територіальної громади та її виконавчого комітету у відносинах з іншими суб'єктами (органами державної влади, іншими органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями) і укладення від їх імені до-

говорів в межах виключної компетенції ради тощо, цілком корелюється з положенням, відповідно до якого голова несе персональну відповідальність за здійснення наданих йому повноважень (перед територіальною громадою, радою, а також органами виконавчої влади).

На основі аналізу можна попередньо підсумувати, що сільські, селищні, міські ради, їх виконавчі комітети, а також головна посадова особа місцевого самоврядування мають достатньо широкі повноваження у сфері вирішення питань місцевого значення, у тому числі й щодо сприяння забезпеченню сталого економічного розвитку конкретної адміністративно-територіальної одиниці. Дійсно розглянуті питання здаються більш раціонально та чітко врегульовані законодавством порівняно з повноваженнями районних та обласних рад, а також реальними можливостями їх самостійного під власну відповідальність здійснення в спільних інтересах територіальних громад.

Так ст. 43 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» встановлюється перелік повноважень районних та обласних рад. При цьому ст. 44 Закону передбачається делегування повноважень районних та обласних рад відповідним місцевим державним адміністраціям, у тому числі щодо підготовки проектів відповідних місцевих програм розвитку, місцевих бюджетів, містобудівних програм, їх виконання та подання відповідного звіту, забезпечення збалансованого економічного і соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів, сприяння інвестиційній діяльності на відповідній території та ін.

Делеговані повноваження місцевих державних адміністрацій деталізуються Законом України «Про місцеві державні адміністрації» від 9.04.1999 р., № 586-XIV [14], виходячи з положень якого можна зробити висновок про те, що останні частково перебирають на себе вчинення безпосередніх дій (організаційних, регулятивних, управлінських), які згідно з Конституцією України повинні самостійно здійснювати ради. Таким чином, місцеві органи виконавчої влади по суті виконують роль виконавчих органів відповідно районної, обласної ради. Однак звертаючись до норм Основного Закону, який визнає і гарантує місцеве самоврядування в Україні (незважаючи на те, що прямо не виокремлює систему органів місцевого самоврядування в окрему підсистему публічної влади) можна стверджувати, що ситуація, коли органи державної виконавчої влади підміняють собою власні виконавчі органи окремої недер-

жавної підсистеми публічної влади є неправомірною та такою, що підриває базові принципи здійснення місцевого самоврядування (правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності). Цілком очевидно, що вказані проблеми правового регулювання повноважень органів місцевого самоврядування не можуть не відбиватися на спроможності цих органів не лише вирішувати поточні питання, а й брати активну участь у забезпеченні місцевого інноваційного розвитку.

Права, обов'язки та конкретні можливості органів місцевого самоврядування впливати на формування та запровадження єдиної моделі інноваційного розвитку нашої держави містяться не лише у профільному Законі, а й в інших нормативно-правових актах.

Однак, незважаючи на значний масив законодавчих актів, що прямо чи опосередковано впливають на вироблення та впровадження інноваційної моделі розвитку України, забезпечення здійснення інноваційної діяльності різними суб'єктами та учасниками, особливого значення в сучасних умовах набуває здатність органів місцевого самоврядування забезпечити перерозподіл ресурсів з традиційної на інноваційну сферу економіки (не лише із застосування фінансових, а й організаційних та правових механізмів). Це зумовлює потребу чіткого розуміння впливу інноваційної діяльності на досягнення безперервного прогресивного розвитку населених пунктів, окремих територій і регіонів та потребує розуміння сутності чинників, що впливають на ефективність її здійснення.

Натомість сьогодні на місцевому рівні існує низка проблем, які ускладнюють реалізацію органами місцевого самоврядування інноваційної політики в межах регіонів, територій та окремих населених пунктів.

Аналізуючи проблеми та перспективи участі органів місцевого самоврядування України в забезпеченні впровадження інноваційної моделі економічного розвитку, слід зазначити, що більшість із них, нерозривно пов'язані з проблемами саме законодавчого регулювання, а деякі з них мають взагалі суто процедурний характер. Таким чином, можна обґрунтувати нерозривність цих питань та необхідність саме в комплексному реформуванні усєї системи, починаючи з ключових профільних та загальних нормативно-правових актів, та закінчуючи встановленням тісної співпраці всіх органів публічної влади між собою, чіткої координації спільних дій, а також постійного моніторингу та контролю в цій сфері. Зазначені проблеми потребують нагального вирішення враховуючи кризовий стан соціально-економічної сфери та інтенсифікацію євроінтеграційних процесів в державі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Марченко О. С. Економічний та правовий підходи до інноваційної діяльності: досвід порівняльного аналізу / О. С. Марченко // Вісник Національної юридичної академії ім. Ярослава Мудрого. – № 2 (5). – 2011. – С. 161.
2. Атаманова Ю. С. Інноваційне право України: проблеми теорії та систематизації: монографія / Ю. С. Атаманова. – Х.: ЧП «Вапнярчук». – 2005. – 128 с.
3. Белінська Я. В. Формування пріоритетів економічного розвитку України / Я. В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 15–24.
4. Нежиборець В. І. Правове забезпечення національної інноваційної системи в Україні: питання теорії і практики / В. І. Нежиборець, О. П. Орлюк, С. Ф. Ревуцький. – К.: ПП «Чех». – 2005. – 105 с.
5. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії і практики / О. Д. Святоцький, П. П. Крайнев, С. Ф. Ревуцький; за ред. О. Д. Святоцького. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре». – 2003. – 80 с.
6. Сімсон О. Інноваційні правовідносини. Проблема ідентифікації та класифікації / О. Сімсон // Теорія і практика інтелектуальної власності. – № 5. – 2010. – С. 98–104.
7. Шаповалова Л. Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні / Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – № 121–122. – 2011. – С. 94–98.
8. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку: монографія / О. П. Орлюк, О. Б. Бутнік-Сіверський, Н. М. Мироненко та ін. – К.: ТОВ «Лазуріт-Поліграф», 2010. – 416 с.
9. Васильченко Г. Місцевий економічний розвиток і прямі іноземні інвестиції / Г. Васильченко // Галицький економіч. вісн. – 2009. – № 1. – С. 40–46.
10. Сунцова О. О. Місцевий економічний розвиток: фінансовий аспект / О. О. Сунцова // Наукові записки. – Т. 44. – Економічні науки. – С. 71–74.
11. Cooke P. Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy // Industrial and Corporate Change. – 2001. – V. 10, N. 4. – P. 945–974.
12. Kousuke Araki. Technological innovation, national urban policy and local development: policy implications of the concept technopole and Japan's technopolis programme for developing countries. W. P. # 110. – 2000. – 40 p.
13. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р., № 280/97-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
14. Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.1999 р., № 586-XIV // Відом. Верхов. Ради України. – 1999. – № 20. – Ст. 190.

*Петришина Марина Олександрівна – к.ю.н., доцент кафедри державного будівництва Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

## **ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У ГАЛУЗІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку України як самостійної та незалежної держави, досить гостро постає питання реалізації інноваційних проектів, що мають на меті досягнення країною енергонезалежності. Стрімкий розвиток інноваційних технологій дасть змогу Україні зміцнити свій суверенітет та зменшити свою залежність від енергоресурсів інших держав. Найгострішою проблемою сьогодні в умовах кризових ситуацій є скорочення використання природного газу, що впливає на економіку України та добробут суспільства і тому необхідно шукати альтернативні джерела енергії та впроваджувати енергозберігаючі технології. Енергетична та екологічна ситуація в країні вимагає активізації удосконалення правового забезпечення впровадження інноваційних технологій, а саме у галузі виробництва біопалива та альтернативної теплової енергії як на місцевому, так і на державному рівні.

За оцінками експертів, біомаса як паливо займає 4 місце у світі по значенню, що дає понад 2 млрд. т.у.т. енергії на рік, що складає біля 14% загального споживання первинних енергоносіїв у світі (в розвинутих країнах – більше 30%). Слід зазначити, що однією з вимог до країн-кандидатів в ЄС є рівень використання біопалива не нижче європейського (20% до 2020 р.). Тому для України, як для країни, що активно планує інтегруватися до Європи, це є додатковим аргументом на користь активного розвитку технологій, в першу чергу, біоенергетики [1].

Перш за все слід зазначити, що Україна має значний потенціал відновлюваної енергетики, який може бути використаний, щоб покращити торговий баланс, створити робочі місця та стимулювати економічну діяльність за часів, коли країна має подолати важкі економічні та зовнішньоекономічні виклики.

Розглянемо основні переваги втілення інноваційних проектів, що мають на меті використання альтернативних видів палива. Розвиток відновлюваної енергетики буде важливим внеском у досягненні поставлених політичних цілей, а саме скорочення залежності від імпортного природного газу та диверсифікації джерел енергопостачання. Розгляд такого

інноваційного проекту також треба проводити з позиції залучення сільськогосподарських та деревооброблюючих підприємств, для яких сировина для біопалива є відходом. Таким чином, економічно обґрунтованим фактом є можливість одержання сільськогосподарськими підприємствами додаткового доходу від конверсії органічної сировини в енергетичний ресурс. При формуванні коректного алгоритму управлінських дій щодо регулювання процесу використання рослинної біомаси сільськогосподарського походження, можливо визначити потенціал органічної сировини для виробництва біопалива. Значною перевагою є те, що можливо досягнути перспектив зменшення енергозалежності сільськогосподарських підприємств та підвищити прибуток у галузі рослинництва на базі впровадження оптимізаційної моделі посівних площ зернових культур та використання енергії біомаси.

У країнах ЄС із такого джерела чистої енергії, як біомаса, виробляється теплова енергія. Так, у Швеції частка біомаси у виробництві теплової енергії становить 60%, Австрії – 31%, Фінляндії – 27%, Данії – 25%, Латвії – 15%. Згідно з прогнозами на 2020 рік, виробництво теплової енергії в ЄС буде залишатися найбільш значним сектором біоенергетики, становлячи 65% загального споживання енергії із відновлюваних джерел енергії [2].

У Європейському Союзі використання сільськогосподарської продукції досить ефективно відбувається також для виробництва дизельного палива. Так у 2014 році 80 тисяч фермерських господарств у Польщі виростили близько 3,2 млн. тон ріпаку, який був використаний для виробництва близько 750 тис. тон біодизелю. Біодизель може бути використаний як паливо для сучасних автомобілів, і додавання його до 15% у звичайне паливо навіть не вимагає переналаштування двигуну [1].

Загалом, використання біомаси в Польщі досягнуло рівня 7% в сукупному балансі спожитої енергії. Відновлювана енергетика відіграє критично важливу роль у реалізації Україною стратегічних цілей в сфері енергетики, але також необхідно враховувати і потенціал, наявний у сфері енергоефективності, який, зокрема, можливо використати задля скорочення споживання природного газу.

В практичному плані при реалізації проекту у галузі альтернативної енергетики існують такі основні труднощі, а саме:

1. Організаційно-правовий аспект. Відсутність профільної «працюючої» структури з розвитку і впровадженню альтернативної теплоенергетики, що мала б можливість провести реформування і децентралізацію дозвільної бази на отримання ліцензій, дозволів, узгоджень затвердження тарифів і інше (тобто надати підприємствам, у яких сумарна потужність джерел теплової енергії до 20 Гкал/година, отримувати необхідні для ведення діяльності дозволи і ліцензії на місцях в регіонах, а так само дозволити встановлювати тарифи на теплову енергію органами місцевого самоврядування);

2. Законодавчий аспект. Значний експорт виробленого в Україні альтернативного палива в країни Євросоюзу призводить до значного підвищення цін на сировину та відсутності палива в потрібній кількості для громадян України. Внесення змін до законодавства України пов'язаних з обмеженням вивезення біопалива за рубіж, з одночасним розширенням споживання біопалива на внутрішньому ринку за рахунок установки нових твердопаливних котельних (тобто ввести мито на експорт, що послужить збільшенню використання об'ємів біопалива внутрішнім споживачем). Також важливим питанням є практична відсутність пільг для виробничих підприємств у галузі альтернативної енергетики, тобто необхідне надання податкових пільг строком до 3-х років, фіксація вартості електроенергії, можливість отримання в оренду земельних ділянок під розміщення котельних за спрощеною процедурою, тощо.

3. Інвестиційний аспект. Відсутність сприятливих умов для вкладення інвестицій у сектор альтернативної енергетики. Необхідним є створення умов доступності гривневих кредитів із ставкою до 10%, що дозволить упевнено розвивати галузь альтернативної енергетики: будівництво котельних і прокладення мереж; будівництво виробництв по випуску біопалива; виконання комплексу заходів по енергозбереженню будівель.

Таким чином, сформулюємо основні рекомендації щодо розвитку сектору інноваційної альтернативної енергетики в Україні.

1. Створення системи диференційованої тарифної підтримки (децентралізація дозвільної бази на отримання ліцензій, дозволів, узгоджень затвердження тарифів тощо);

2. Продовження розробки нормативно-правової бази з чітко прописаними правовим механізмом отримання податкових та інших пільг,

в тому числі в галузі кредитної підтримки, що необхідно для стимулювання подальшого розвитку інвестиційних проєктів та програм, залучення на це потрібних інвестиційних ресурсів;

3. Нормативне урегулювання питання оформлення права власності на теплові мережі;

4. Ведення загальнодержавної статистичної звітності стосовно використання альтернативних видів палива в регіонах за конкретними напрямками з метою систематизації інформації щодо наявного та потенційно можливого використання сільськогосподарськими та промисловими підприємствами, розробити її класифікацію;

5. Розробити комплекс заходів щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії, відходів у тепlopостачанні, комбінованому виробництві теплової та електричної енергії;

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Renewable energy country attractiveness indices: February 2013 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Cleantech/Renewable-energy-country-attractiveness-indices>.
2. Рейтинг енергоефективності регіонів України [Електронний ресурс] // Ukrainian Energy Index – UEI 2014. – Режим доступу: <http://www.energy-index.com.ua/uk/ratings>.

*Письмак Вікторія Олексіївна – к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця*

І. В. Подрез-Ряполова

## **ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ**

Питання правового регулювання диверсифікації постачання природного газу є особливо актуальним на етапі реформування енергетичного сектору та побудови нової моделі газового ринку України згідно з європейськими стандартами та принципами, враховуючи взаємозв'язок між диверсифікацією природних енергетичних ресурсів та енергетичною



безпекою. Стабільне забезпечення енергетичними ресурсами стає можливим лише в умовах належного реформування національного енергетичного сектору, невід'ємною складовою якого є ринок природного газу. Однак, на сучасному етапі реформування наявні деякі проблеми щодо забезпечення належного рівню диверсифікації енергопостачання.

Так, Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України 26 травня 2015 року за № 287/215[1], серед актуальних загроз національній безпеці України, відмічає існування таких загроз енергетичній безпеці, як: спотворення ринкових механізмів в енергетичному секторі; недостатній рівень диверсифікації джерел постачання енергоносіїв та технологій; криміналізація та корумпованість енергетичної сфери; недієва політика енергоефективності та енергозабезпечення.

Щодо нормативних актів, на яких може будуватися вирішення відзначених проблем щодо диверсифікації газопостачання, то базовими законодавчими актами на даний час є Закон «Про ринок природного газу» [2] (далі – Закон № 329-VIII) від 09 квітня 2015 року № 329-VIII та Енергетична Стратегія на період до 2030 року (Далі – Енергетична Стратегія) [3], яка схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 року за № 1071-р. та була оновлена в зв'язку з неврахуванням у повному обсязі тенденцій світового розвитку енергетичної галузі та зі змінами в економіці та енергетиці України. При цьому, слід зазначити, що завдання щодо диверсифікації енергоресурсів сформульовані в багатьох нормативно-правових актах, однак більшість з них мають декларативний характер та не містять механізмів прямої дії.

Закон № 329-VIII у пункті 1 частини 1 статті 3, яка встановлює принципи функціонування ринку природного газу, закріплює принцип забезпечення високого рівня захисту прав та інтересів споживачів природного газу, у тому числі забезпечення першочергового інтересу безпеки постачання природного газу, зокрема шляхом диверсифікації джерел надходження природного газу. При цьому, обов'язок розробки цільових програм щодо диверсифікації джерел надходження природного газу законодавчо віднесено до компетенції Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, основними завданнями якого є формування та реалізація державної політики у паливно-енергетичному комплексі.

Крім того, Законом № 329-VIII диверсифікація джерел надходження природного газу ідентифікована з заходами, спрямованими на збільшення обсягів постачання природного газу, які, в свою чергу, належать до

ринкових заходів, що застосовуються для подолання кризової ситуації всіх рівнів у рамках плану дій на випадок кризової ситуації (Національного плану дій), повноваження щодо затвердження останнього також належать до Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. При цьому, враховуючи існування диверсифікації як зовнішніх джерел так і маршрутів постачання природного газу, доцільним є законодавче закріплення обов'язку щодо розробки цільових програм відносно диверсифікації маршрутів постачання природного газу тощо. Однак на даний час наявна проблема щодо недостатнього законодавчого визначення механізмів диверсифікації постачання природного газу.

Основним нормативно-правовим актом, який містить найбільший об'єм положень щодо процесів диверсифікації постачання природного газу є Енергетична Стратегія, в якій диверсифікація зовнішніх джерел постачання енергетичних продуктів, а також диверсифікація маршрутів їх транспортування займає важливе місце. Зокрема, Енергетична Стратегія встановлює, що у майбутньому, крім роботи із традиційними джерелами імпорту, існує ряд можливостей диверсифікувати джерела імпорту газу до України, при цьому пропонуються проекти, серед яких одним з найбільш привабливих є поставка газу через наявні газотранспортні системи у реверсному напрямку. Так, реверсні поставки газу за участю європейських постачальників є найбільш доцільним видом диверсифікації надходження природного газу для нашої країни. Також треба враховувати той факт, що Україна намагається вести роботу в сфері реалізації проектів реверсних поставок природного газу починаючи з 2012 року, що намічає тенденцію до збільшення кількості країн ЄС – стабільних партнерів за реверсними поставками газу в найближчій перспективі.

Процеси диверсифікації джерел та маршрутів постачання газу на даний час мають досить актуальний характер та потребують відповідних господарсько-правових механізмів реалізації. Головним пріоритетом політики реформування газового сектору повинна бути диверсифікація як зовнішніх джерел, так і маршрутів постачання. Реалізація конкретних варіантів диверсифікації надходження природного газу в Україну потребує детальної господарсько-правової, технічної та економічної оцінки з точки зору прогнозування доцільності втілення та можливих ризиків, що має бути виконано в межах відповідних програм диверсифікації. Аналіз всіх можливих альтернатив дозволить виділити пріоритетні про-

екти, з врахуванням господарсько-правових, економічних напрямів та політичної доцільності. При цьому відкритим остається питання щодо порядку інвестування цих проєктів.

Таким чином, завдання диверсифікації постачання енергоносіїв для нашої країни є першочерговим, реалізація якого дозволить створити умови для зростання конкуренції, а також сприятиме стабільному та надійному забезпеченню енергоносіями. Однак, на даний час наявна проблема щодо недостатнього законодавчого визначення та реалізації механізмів диверсифікації джерел та маршрутів постачання природного газу, що обумовлює необхідність розробки відповідних цільових програм на основі комплексної та ефективної нормативно-правової бази, що в свою чергу сприятиме поліпшенню умов для залучення приватних інвестицій, активізації діяльності щодо диверсифікації поставок газу через співпрацю з європейськими компаніями та стабільності реверсних газопостачань.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/para2#n2>.
2. Про ринок природного газу: Закон України від 09.04.2015 N 329-VIII// Відом. Верхов. Ради України. – 2015. – №27. – Ст. 234.
3. Енергетична Стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc](http://www.zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc).

*Подрез-Ряполова Ірина Валеріївна – здобувачка кафедри господарського права,  
Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого*

І. В. Сердюкова

## **ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ОТРИМАННЯ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

У зв'язку із необхідністю зниження фінансового навантаження на бюджет та підвищення конкурентоспроможності економіки держави, виникає необхідність прийняття діючих заходів з боку держави з метою вирішення енергетично-правових проблем. При цьому виникає правова та організаційна перешкода отримання пільги.

Питанню правого регулювання користування енергією присвячені роботи Бляхарського Я., Гуйван П., Джумагельдієвої Г., Липницького Д., Мартинова А., Немченко С., Сергєєва Р., Сердюченко О. та ін.

Актуальність теми визначається необхідністю подолання правових перешкод при реалізації політики енергозбереження в Україні на підставі впровадження енергозберігаючих технологій.

Мета – дослідження проблем встановлення та реалізації правових та економічних стимулів для виробників та споживачів енергії з метою подолання перешкод при реалізації політики енергозбереження.

Суб'єкти господарювання, які шляхом впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій та устаткування, мають мету зниження енергоємності продукції за рахунок та підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та оптимізації структури споживання енергії мають податкові пільги, передбачені ст. 158 Податкового кодексу України [1].

В порядку п. 158.2. ст. 158 Податкового кодексу України підприємства, що впроваджують енергозберігаючі технології, звільняються від оподаткування 50 відсотків прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств. Таку пільгу отримують підприємства, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які здійснюють розроблення, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів.

Згідно вимогам п. 2.5. Наказу Національного агентства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів, від 01.04.2008, №49 «Про затвердження Порядку включення до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів»[2] для включення до Реєстру юридична особа повинна подати заяву встановленої форми та документи, визначені Порядком. До переліку, зокрема, включені наступні документи:

- копія затвердженої та погодженої в установленому порядку галузевої програми енергозбереження, до якої включені енергозберігаючі заходи або енергоефективні проекти юридичної особи, завірена відповідним органом виконавчої влади.

- клопотання міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади відповідної галузі про включення юридичної особи до Ре-

естру з підтвердженням джерел покриття втрат доходів державного бюджету.

Галузева програма енергоефективності та енергозбереження для промислових підприємств затверджена наказом Міністерства промислової політики України від 25.02.2009, № 152 «Щодо Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року»[3] є чинним нормативно-правовим актом, що регулює питання щодо включення юридичної особи до галузевої програми. Але, порядок та перелік необхідних документів, найменування міністерства, або іншого центрального органу виконавчої влади галузі промисловості для включення суб'єкта господарювання до Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження відсутній.

Профільним міністерством в частині формування та реалізації промислової політики є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Відповідно до Указу Президента України «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» від 31 травня 2011 року № 634/2011, одним із завдань відомства визначено формування та забезпечення реалізації державної промислової політики, науково-технічної політики в промисловості.

Автором було проаналізовано питання щодо реалізації державної політики з надання податкових пільг суб'єктам господарювання, які здійснюють розроблення, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів, зокрема, в адресу Мінекономрозвитку направлено лист із відповідним питанням від 12.04.2012 № 377, вх. Мініекономрозвитку № 12/49967–12 від 18.04.12, однак станом на 31.10.2015 відповіді на зазначений запит нами не отримано.

Аналіз досвіду показує, що норма щодо зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, які з метою зниження енергоємності продукції за рахунок та підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та оптимізації структури споживання енергії не має порядку реалізації на протязі майже п'яти років чинності. Вважаємо за необхідне внести зміни до законодавства України в частині адміністративної відповідальності посадових осіб профільних міністерств та відомств, які чинять перешкоди в отриманні підприємствами

України податкових пільг шляхом реалізації політики енергозбереження в державі. Також пропонуємо розробити систему дієвих заходів щодо отримання податкової пільги шляхом спрощення процедури включення суб'єктів господарювання до Реєстру.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–17. – Ст. 112.
2. Про затвердження Порядку включення до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів: Наказ Національного агентства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів від 01.04.2008 за № 49 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 32. – Ст. 1060.
3. Щодо Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року: Наказ Міністерства промислової політики України від 25.02.2009 за № 152 // Електронний ресурс: ЛІГА: ЗАКОН ЕЛІТ 8.2.3 Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА». – ТОВ «ЛІГА ЗАКОН». – 2012.

*Сердюкова Ірина Валеріївна – аспірантка кафедри господарського права  
Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля, м.  
Сєвєродонецьк*

С. В. Солодченко

## САМОКОНТРОЛЬ У МЕХАНІЗМІ ПРАВОВОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПОРЯДКУ

Підприємництво, завдяки ініціативності та винахідливості його представників, є важливим фактором інноваційного процесу. Характер особливостей господарської діяльності проявляється через нерозривне поєднання в ній майнового елемента з організаційним. Ініціативний організаційний початок у конкурентно-ринковому середовищі сприяє інноваційним перетворенням та творчості, передбачає певну динаміку економічного розвитку підприємців.

Відомо, що надлишкове регулювання тих або інших сфер господарських відносин не виправдано обмежує свободу дій підприємців і підви-

ще ризик волонтаризму для потенційних інвесторів. Організаційний елемент став витоком господарської самоорганізації, яка дозволяє підприємцям бути ефективними та забезпечує прибутковість їх діяльності.

Тому сприймається нісенітницею загрозлива пропозиція віднести до критеріїв діяльності, що ліцензується «високу прибутковість господарської діяльності» [1, с. 161–166]. Джерела високої прибутковості та оцінка їх правомірності/неправомірності виявляються з аналізу фінансової, виробничої, іншої документації, а також внаслідок перевірки багатьох складових елементів її організації. Тому такий контрольний захід як ліцензування є недоречним стосовно змінної величини прибутковості безвідносно джерел її походження.

Контроль у сфері господарювання (навіть там, де він доречний) в нашій країні здебільшого не відповідає своєму призначенню. На думку вчених «... контроль в Україні багато в чому втратив свою цінність. Використання контрольних заходів як засобу політичної боротьби, відстоювання незрозумілих інтересів призвело до того, що контроль перестав виконувати ту основну функцію, для якої він був створений – організація господарської діяльності і підвищення ефективності господарювання» [2, с. 4].

Натомість самоконтроль у сфері підприємництва не вичерпав своїх можливостей в організації господарської діяльності. Внутрішньогосподарський самоконтроль сприймають підставою для підвищення ефективності формування та використання майнової основи господарювання. Отже внаслідок категорично негативній оцінці контролю, виникає необхідність вивчити потенціал самоконтролю у сфері господарювання.

Визначальним моментом для з'ясування сутності самоконтролю підприємницької діяльності як господарсько-правової категорії є Преамбула і норма ст. 1 ГК України. Вже в преамбулі Господарського кодексу України наголошується, що він має встановити правові основи господарської діяльності, яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності. Отже проблеми самоорганізації суб'єктів господарської діяльності, яка вміщує самоконтроль, мають розглядатися здебільшого через призму вимог до суб'єктів господарювання різних форм власності.

Становлення та розвиток відносин самоконтролю у сфері господарювання обумовлено станом суспільного господарського порядку. Якщо порядок містить зрозумілі вимоги до обмеження самоорганізації, то стан

самоконтролю буде підкорений принципам законності. Тому необхідно дослідити, який стимулюючий вплив чинить суспільний господарський порядок на правовідносини самоконтролю.

Узагальнення положень ст.1 та ст. 5 Кодексу вказує на цілеспрямований намір законодавця забезпечити оптимальне поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин та державного регулювання у межах правового господарського порядку. Водночас, висловлюються справедливі застереження, що самоконтроль вказує на залежність підприємця від самого себе у виборі об'єкту контрольних дій. Тоді, можна припустити, що вибір може призвести не лише до творчої, але й до руйнівної самоорганізації внаслідок зловживань свободою контролю.

Перш за все, об'єктом самоконтролю слід визнавати ненормативну поведінку суб'єкта господарювання. За вихідне положення для визначення такого об'єкту самоконтролю слід спиратися на висновок О. А. Беяневич.

«Ненормативна поведінка, яка є можливою через відсутність норм на всі випадки життя, включає в себе: 1) поведінку, що не врегульована нормою (позанормативну), 2) поведінку, що суперечить нормі (анти-нормативну). І в першому, і другому випадку індивід керується не за-далегідь встановленою моделлю поведінки, а розробляє і реалізує власне самостійне рішення» [3, с. ].

Проведення правової політики сприяння розвитку саморегулювання у сфері господарювання є запорукою подолання пасивності у менталітеті потенційних підприємців. Також поширення досвіду самоконтролю підприємців розширює уявлення про функції господарського права у поєднанні ринкової саморегуляції із державним регулюванням економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Тісунова В.М., Зачепіло О.В. Організаційно-правові проблеми ліцензування господарської діяльності / В.М. Тісунова, О.В. Зачепіло // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. Частина 1. Випуск 3. – 2009. – с. 161–166. (247 с. ).
2. Никитченко Н. В. Державний контроль як складова забезпечення господарського правопорядку: проблеми теорії та практики : монографія / Н.В. Никитченко. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2014. – 342 с.
3. Беяневич О.А. «Публічний порядок» як оціночна категорія договірного права: спроба тлумачення // Вісник господарського судочинства. – 2004. – № 1. – С. 331–338.

*Солодченко Сергій Вікторович – аспірант, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк*



## **ЩОДО МОМЕНТУ НАБУТТЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ ЗА ЕЛЕКТРОННИМ ПРАВОЧИНОМ (ДОГОВОРОМ)**

Як відомо, 03 вересня 2015 року ВРУ прийняла новий закон «Про електронну комерцію». Закон визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції. Більш широкий аналіз Закону виявляє його спрямованість на законодавчому рівні врегулювати новий вид правочинів – електронних правочинів (договорів), що в свою чергу дає підстави стверджувати про з'явлення нової форми правочинів – письмової електронної. Закон забезпечує правовий порядок дистанційного укладення й виконання правочинів із застосуванням електронних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій шляхом встановлення чітких правових вимог та механізмів дистанційного укладення й виконання правочинів із застосуванням електронних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, що дає можливість гарантувати законність, прозорість та достовірність таких операцій.

При цьому виникає питання про визначення моменту набуття права власності за цими правочинами, чи співпадає він із тим, що встановлений у ст. 334 ЦК України? Відповідно до п. 7 ст. 11 ЗУ «Про електронну комерцію» електронний договір укладається і виконується в порядку, передбаченому Цивільним та Господарським кодексами України, а також іншими актами законодавства.

Ст. 334 ЦК передбачає загальне правило набуття права власності за договором та спеціальні правила.

За загальним правилом, право власності на майно набувається з моменту передання майна.

Спеціальними ж правилами є: можливість установа іншого моменту набуття права власності за договором або законом; нотаріальне посвідчення договору про набуття права власності; набрання законної сили рішенням суду про визнання договору, не посвідченого нотаріально, дійсним; державна реєстрація права власності.

Щодо загального правила слід відмітити те, що набуття (або перехід) права є похідним від передання майна, другочерговим, залежним,

оскільки воно має місце тільки після здійснення останнього. Іншими словами, наявність права зумовлюється володінням. Взагалі перехід володіння майном тягне за собою і перехід права. При цьому слід застерегти, що:

- такий перехід володіння має бути здійснено з метою перенесення права або припинення його у власника і виникнення у набувача. Тому не будь-яке передання майна у володіння тягне за собою набуття права власності;

- набуття володіння майном в інший спосіб також не свідчить про набуття права власності (наприклад, при набутті права власності за давністю володіння або при переданні знахідки особою, яка знайшла майно, органів самоврядування тощо);

- можливий перехід володіння без мети передання права власності, а в подальшому володілець набуде це право внаслідок інших підстав (при наймі-продажу, фінансовому лізингу, заставі з умовою набуття права власності в разі невиконання основного договору, забезпеченого заставою);

- можлива відсутність переходу володіння, наприклад, при укладанні договору довічного утримання, предметом якого є майно, котрим відчужувач продовжує володіти та користуватися;

- передання у володіння само по собі є не настільки значущим, як прийняття майна (наприклад, при договорі дарування);

- фізичного (натурального) переходу володіння не відбувається й при переданні товаророзпорядчих документів на майно або цінних паперів, або коли майно потрапляє у володіння опосередковано, через транспортну організацію або організацію зв'язку.

З другого боку, ч.1 ст.334 ЦК містить й інше правило, відповідно до якого сторони в договорі мають право самі визначити момент правонабуття. Цим моментом може бути і безпосередньо перехід права на майно без передання його у володіння, хоча при цьому можна стверджувати, що це майно відчужене, тобто право власності на нього набуто іншою особою. Прикладом цього може слугувати зворотний лізинг, коли власник відчужує майно, що є предметом лізингу, і одночасно бере його в лізинг. Тобто, сторони можуть застерегти, що перехід права передуює переданню майна або відбувається пізніше. Тому перехід права без передання майна і навпаки можливий.

Питання фіксації права власності тісно пов'язане з моментом його набуття і формою правочину. Якщо момент набуття права власності

пов'язаний з переданням майна, то цей факт потребує доведення, а тому – фіксації. Якщо момент набуття права власності пов'язаний з нотаріальним посвідченням договору або його державною реєстрацією, реєстрацією права, то факт правонабуття збігається з означеними фактами.

*Спасибо Илларион Андрійович – к. ю. н., старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

С. В. Терещенко

## **ПРАВОВЕ ОПОСЕРЕДКУВАННЯ КОНЦЕСІЙНО-ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН**

Внаслідок того, що Україна обирає сучасні технології господарювання, перед підприємцями постає актуальне питання обізнаності щодо нових договірних форм партнерства представників бізнесу та влади. За недовгу історію вивчення в нашій країні державно-приватного партнерства дослідникам не удалось сформувати завершеного уявлення про правову природу договору як підставу виникнення партнерства. Для того, щоб скласти своє уявлення маємо зважати на відмінність у тлумаченні авторами відтінків окремо-галузевого регулювання концесійно-договірних відносин. Відмінність у тлумаченні є принциповою у вирішенні важливих питання практичної реалізації прав та виконання зобов'язань партнерами. Зокрема, саме поняття «державно-приватне партнерство» (далі – ДПП), договір концесії та інші договірні форми партнерства вивчають представники галузей господарського права, адміністративного права, цивільного права та інших. Але різногалузовий підхід до вивчення проблеми та дискусії, що точаться навколо нього, не несуть значної загрози для «авторитету» будь-якої галузі права. Важливо, аби вони були обґрунтованими та зрозумілими для прояснення підприємцям сутності договорів ДПП та вимог до них.

Основна частина дослідників з обраної проблематики представляють науку господарського права. окремі аспекти доцільності запровадження ДПП в Україні висвітлювали Г.Л. Знаменський, О.М. Вінник, В.А. Устименко, Д.В. Задахайло, О.В. Шаповалова, В.С. Мілаш, Р.А. Джабраїлов, О.А. Зуєва, О.Д. Сиротюк, Д.В. Шликов, Г.С. Пілігрим, А.В. Макаренко та інші.

Але договори концесії та інші договірні форми ДПП досліджували також представники науки цивільного права І. В. Спасибо-Фатеєва, Я. О. Золоєва,

Л. М. Гончарук та інші. Предметом дослідження Л. М. Гончарука було цивільно – правове регулювання відносин, що виникають на підставі договору концесії. Тоб-то автор досліджував нормативно – правові акти та інші правові документи, що регламентують концесійні відносини, практику їх застосування, відповідні доктринальні теорії концесійних відносин в аспекті не господарського права, а у площині іншої галузевої приналежності, а саме – цивільного права. У своєму дисертаційному дослідженні Л. М. Гончарук обґрунтовує висновок, згідно якого здійснення публічно-приватного партнерства, на якому базується регламентація концесійних відносин, не може бути повною мірою реалізоване в сучасних умовах з причин, які він бачить у галузевому підході до правового регулювання. Зокрема, автор критично висловлюється стосовно заурегульованості в Україні відносин концесії спеціальними законами та типовим договором концесії, які, на його переконання, фактично виключають можливість впливу сторін на формування договірних відносин концесії.

І навпаки, вважає автор, «...регулювання договору концесії у ЦК України з властивими йому засадами та приватно-правовими принципами (свободи договору, юридичної рівності учасників, добросовісності, розумності та справедливості тощо) могло б забезпечити збалансування інтересів учасників концесійних відносин, перетворити концесію в ефективну форму залучення приватного інвестора у фінансування розбудови вітчизняної економіки» [1, с. 177]. Тоб-то перевагу тут Л. М. Гончарук віддає саморегулюванню та засуджує заурегульованість.

За результатами дисертаційного дослідження Я. О. Золоєвої, концесійні договори у сфері надрокористування, представляють собою цивільно-правові договори [2, с. 12]. У цьому впевнена авторка і тому у своїй дисертації виносить на захист відповідне положення.

Незважаючи на те, що в її дисертаційній роботі розглядалася тільки одна зі сфер застосування концесійних договорів – розвідка і розробка родовищ вуглеводнів, але авторка дотримується позиції, що майбутній Закон РФ про концесійні договори буде мати універсальний характер і поширюватися на регулювання концесійних відносин не тільки у сфері надрокористування, але й в інших сферах господарської діяльності,

у тому числі у сфері комунального господарства, лісового, водного господарства, транспорту і т.п. [2, с. 178].

Вважаємо, у таких сподіваннях слід спиратися на наукове положення, згідно якого «якщо цивільно-договірне регулювання є формою саморегулювання, то основу господарсько-договірного регулювання становить саморегулювання (ґрунтується на принципі свободи договору...), яке доповнюється законодавчим нормуванням відносин, що набувають договірної форми (... у межах, визначених законом). Значення господарсько-договірного регулювання полягає в тому, що завдяки господарським договорам вводиться в дію комплекс правових засобів імперативного та диспозитивного характеру, спрямованих на досягнення оптимальних соціально-економічних результатів, що відповідають інтересам як сторін договору, так і суспільства в цілому» [3, с. 380].

Тому маємо звертати увагу, що правові умови зародження такої договірної форми партнерства як концесія, рівно як і її подальший розвиток, не може бути відірваним від стану розвитку підприємництва та економічних умов його функціонування саме в нашій країні. Але, здається, що вищевикладена пропозиція Л. М. Гончарука про регулювання договору концесії у ЦК України з властивими йому засадами та приватно-правовими принципами, не відповідає повною мірою потребам суспільного розвитку. Аргументи тут надає законодавець та доповнюють його науковці у своїх науково-практичних коментарях до законодавства. На основі їх узагальнень важко визнати пропозицію Л. М. Гончарука своєчасною внаслідок відсутності в ній застережень та стримувань, які традиційно закладаються у договірний механізм реалізації ДПП. До застережень та стримувань у договірному механізмі реалізації концесійної діяльності науковці відносять обтяження речевого права на нерухоме майно концесіонера [3, с. 9], дозвіл на заміну концесіонера як сторони у концесійному договорі шляхом уступки вимоги чи переведення боргу лише після введення в експлуатацію об'єкта концесії [4, с. 9], виконанням умов рамкових договорів ДПП в частині збереження заявленої стратегії досягнення більш високих економічних результатів ніж у разі виконання договірного обсягу державним партнером без залучення приватного та виконання домовленостей про узгодженість економічної стратегії приватного партнера із державною стратегією розвитку економіки в її окремих галузях та ін.

Можливість налаштування договірного механізму ДПП на потреби господарської практики потребує прояснення низки загальнотеоретичних

питань визначення ролі господарського законодавства у регулюванні договірних відносин ДПП. Зокрема, відносин організаційно-господарського та господарсько-виробничого характеру, які складають предмет ГК України.

О. В. Шаповалова бачить сучасні аналітико-правові проблеми створення ефективного договірного механізму реалізації ДПП у незавершеності з'ясування регулятивної динамічної функції господарського права[4, с. 62 ].

Отже без переконливого обґрунтування глибокого змісту регулятивної динамічної функції цивільного права на перевагу господарського важко визнати, що потенціал ЦК України буде достатнім для відображення всієї багатоаспектності концесійно-договірних відносин. Навіть у країнах ЄС, де договірні моделі управління державним майном зближуються і реалізація концесійного законодавства налічує більш ніж вікову історію, існують істотні відмінності у трактуванні поняття договору концесії та розумінні його правової природи.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Гончарук Л. М. Договір концесії. Дисертація на здобуття... канд. юрид. наук: 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. – Київ.–2012. – 215 с.
2. Золоева Я. О. Концессионные и иные договоры с иностранными инвесторами в области добычи полезных ископаемых. Диссертация на соискание... канд. юрид. наук: 12.00.03 – гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право. Москва – 2003. – 214 с.
3. Пілігрим Г. С. Правове регулювання концесії : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право. – / Ганна Сергіївна Пілігрим. – Донецьк, 2011. – 20 с.
4. Макаренко А. В. Правове регулювання концесійно-договірних відносин: дис... канд. юрид. наук: 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право. – Аліна Вікторівна Макаренко / Київ, 2015.–17 с.
5. Шаповалова О. В. Правове забезпечення підтримки і розвитку господарювання. Монографія / О. В. Шаповалова . – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 280 с.

*Терещенко Сергій Володимирович – к.ю.н., доцент кафедри господарського права  
Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля,  
м. Сєвєродонецьк*

## ДО ЗАКОНОПРОЕКТУ ПРО «ПРО ВИДОБУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЮ БУРШТИНУ»

Створення Закону України «Про видобування та реалізацію буршти-ну» (далі – Закон про бурштин) зумовлюється, насамперед, суспільною потребою у правовому регулюванні відносин щодо господарського ко-ристування надрами, а також – зберігання, транспортування, реалізації бурштин та інших супровідних відносин.

У Преамбулі Закону про бурштин йдеться про «створення сприятли-вих умов для розвитку в Україні нової галузі економіки, пов'язаною з видобуванням, реалізацією та обробкою бурштин, залучення у цю галузь інвестицій та нових технологій» [1]. Такий намір є логічним, адже бурштин визнано корисною копалиною загальнодержавного значення і інвестиції та нові технології потрібні, щоб не втрати загальнодержавний скарб внаслідок періодичних «набігів» тимчасових користувачів без ви-значеного статусу.

Тому законодавцю за ключовий підхід до попередження шкоди при-родним ресурсам та довкіллю тут слідувало б обирати стратегію захо-чення інвесторів на великий термін та встановлювати їм умови залучен-ня нових технологій до господарського використання надрами (як одно-го з природних ресурсів).

Законопроект, який внесений Розенблатом Б. С., Томенком М. В., Дзюбликом П. В. та іншими, закріплює вимоги до утворення та діяль-ності старательських артілей. Але, як довели засоби масової інформа-ції, вже заподіяна шкода потенційними учасниками артілей містить дуже великі руйнівні наслідки. Тому у Законі про бурштин потрібно не лише надавати право старательським артілям здійснити можливість покращити рівень життя населення в регіоні видобування бурштин, але й забезпечити відтворення природних ресурсів ще якимось іншим суб'єктом.

Таке завдання не зможуть виконати артілі, бо вони не мають велико-го капіталу, не розраховують виконувати свою роботу з розробки надр та видобутку бурштин тривалий час і не розробляють стратегію збере-ження надр. На таку довготермінову стратегічну місію здатні державно-приватні та комунально-приватні партнери.

Підхід у праві, коли вимоги до господарського використання корисних копалин та інших ресурсів природи розглядають у межах визначення стримувань та застережень при організації господарювання можна знайти у роботах А. Г. Бобкової, Б. Г. Розовського, О. В. Шаповалової, Г. Д. Джамагільдієвої, О. А. Медведєєвої та інших науковців.

Вчені вже здійснили важливі узагальнення досвіду запровадження стримувань та застережень при організації господарської діяльності з використанням природних ресурсів на засадах концесії. О. А. Медведєєва вважає, що за сферами господарювання, в яких укладаються концесійні договори, концесії поділяються на інфраструктурні та природоресурсні. Об'єкти саме цих сфер, за її переконанням, мають виключний правовий режим управління з огляду на суспільний характер користування та економічну значущість. У сучасній економіко-правовій системі більшості країн інфраструктурні концесії виступають в якості механізмів передачі органами державної та місцевої влади об'єктів публічної власності приватним особам з метою оптимізації управління ними та за умови збереження можливості контролю за порядком їх використання. Природоресурсні концесії дають змогу державі без зайвих витрат налагодити процес ефективного використання природного об'єкта шляхом передачі концесіонеру права його експлуатації [2, с. 13]. Таке право концесіодавець передає концесіонеру за умови, що останній бере на себе зобов'язання здійснювати господарське природокористування згідно певної економічної стратегії. Ця умова знаходить відображення у ліцензії та договорах концесіонера, інших дозвільних документах.

Про стратегію господарського природокористування, яку мали б розробляти сторони публічно – приватного партнерства представники науки господарського права замислювалися задовго до прийняття відповідного Закону в Україні. Так, О. В. Шаповалова надала аргументацію щодо практичної доцільності перегляду уявлення про державну як єдиний суб'єкт творення стратегії економічного розвитку, оскільки у сфері господарювання право на використання надр може ефективно реалізовуватися альянсом публічно – приватного партнерства.

Досвід інших країн також засвідчує економічні успіхи, коли альянс публічно – приватного партнерства забезпечував вагомі позитивні економічні та соціальні результати як для певних галузей народного господарства, так і для економіки в цілому.

Але у моделі партнерства існує і загроза «там, де мала б бути концесія (наприклад, у надрокористуванні), спостерігається сумнівне поза



концесійне злиття представників великого бізнесу з представниками влади, що призводить до тонізації прибутків та надприбутків олігархів, підриває вітчизняну економіку, зумовлює криміналізацію надрокористування [3, с. 79, с. 81]. Водночас і старательські артілі є досить віддаленою перспективою цивілізованого ставлення до господарського природокористування тому неприйнятним є положення ч.2 ст 7 « Користувачі бурштиноносних надр», згідно якого користувачами бурштиноносних надр за договором про видобування бурштину, укладеному згідно з цим Законом, можуть бути виключно старательські артілі [1, ч.2 ст 7].

Ще одне з основних зауважень до законопроекту про «Про видобування та реалізацію бурштину» є наступним. Користування ділянкою бурштиноносних надр на засадах державно-приватного партнерства може здійснюватися у такі строки: п'ять років – на геологічне вивчення родовищ бурштину; двадцять років – на видобування бурштину (за законопроектом). Положення ч.3 ст.5 «Строки користування бурштиноносними надрами» про п'ять років на видобування бурштину згідно з договором про видобування бурштину, укладеним старательською артіллю з первинним надрокористувачем, є неприйнятним.

Проведений аналіз наукових досліджень з правової проблематики господарського природокористування та застосуванню державно-приватного партнерства дозволяє зробити висновок про необхідність зміни самого підходу до визначення суб'єктом господарського користування бурштином артілей, як це здійснено у проекті Закону України «Про видобування та реалізацію бурштину». Надлишкова кількість законів, що приймаються Верховною Радою України відносно видобування, зберігання, транспортування, реалізації бурштину, геологічного вивчення бурштиноносних надр, дозволяє виявити неналежну якість багатьох з них, включаючи проект Закону України про бурштин. У зв'язку з цим положення законодавства України, що регулює вищезазначені відносини, а також – відповідні законопроекти доцільно адаптувати до Закону України про державно-приватне партнерство та до Господарського кодексу України.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Закону України «Про видобування та реалізацію бурштину», внесений Розенблатом Б. С., Томенком М. В., Дзюбликом П. В. та іншими // Офіційний сайт Верховної Ради України.

2. Медведєва О. А. Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами. Автореф. дис. на здобуття ... кан. юрид. наук за спеціальністю 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право. Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, Харків, 2004. – 23 с.
3. Шаповалова О. В. Публічно-приватні угоди партнерства про стратегію господарського природо користування // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 12. – с. 79–83.

*Удовенко Артем Сергійович – аспірант кафедри господарського права  
Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля,  
м. Северодонецьк*

В. Ю. Уркевич

## **АГРАРНИЙ ФОНД ЯК УЧАСНИК КРЕДИТНИХ ПРАВОВІДНОСИН ЗА УЧАСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сільськогосподарські підприємства приймають участь у різноманітних правовідносинах, у тому числі й щодо їх кредитування. Кредитні ресурси названі суб'єкти можуть отримувати як від банківських установ, приватних осіб (фізичних чи юридичних), так і від держави. Розглянемо правові питання участі в кредитних правовідносинах за участю сільськогосподарських підприємств такої державної спеціалізованої бюджетної установи, як Аграрний фонд.

Правові приписи щодо Аграрного фонду як учасника названих кредитних правовідносин містить Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р., № 1877-IV [1], ст. 12 «Державні заставні закупівлі зерна» якого регламентує, що за рішенням Кабінету Міністрів України може запроваджуватися режим заставних закупівель. Сутність такого режиму полягає в тому, що Аграрний фонд надає бюджетну позику виробнику зерна, яке є об'єктом державного цінового регулювання (тобто включено до відповідного переліку), під заставу останнього, що оформлюється переданням такому кредитору подвійного складського свідоцтва. Таким чином фактично здійснюється кредитування сільськогосподарських підприємств за рахунок бюджетних коштів.

Аграрний фонд було засновано Урядом України на виконання приписів названого Закону постановою Кабінету Міністрів України «Про Аграрний фонд» від 6 липня 2005 р. № 543 [2], яким одночасно було затверджене однойменне Положення про названий фонд. Згідно цього нормативного документа, Аграрний фонд є державною спеціалізованою бюджетною установою, уповноваженою реалізовувати цінову політику в агропромисловому секторі економіки та належить до сфери управління Міністерства аграрної політики та продовольства України, є підзвітним і підконтрольним йому.

Також Положенням визначено такі основні завдання Аграрного фонду, як-от: (а) проведення цінової політики в агропромисловому секторі економіки у межах, визначених законом; (б) виконання від імені держави функції кредитора на період дії режиму заставних закупівель окремих об'єктів державного цінового регулювання; (в) виконання бюджетних програм, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік; (г) формування державного інтервенційного фонду об'єктів державного цінового регулювання виключно для здійснення товарних та фінансових інтервенцій на організованому аграрному ринку. Отже, участь у кредитних правочинах, кредитування сільськогосподарських підприємств є одним із безпосередніх завдань Аграрного фонду і саме він виступає стороною (кредитором) у відповідних договорах про надання бюджетних коштів аграрним товаровиробникам під заставу сільськогосподарської продукції.

Проте насправді в Україні функціонує не лише названий Аграрний фонд. Так, постановою Кабінету Міністрів України «Про утворення публічного акціонерного товариства «Аграрний фонд» від 22 квітня 2013 р. № 364 [3] було засновано ПАТ «Аграрний фонд» із статутним капіталом 5 млрд грн., 100% якого належить державі. Функції з управління корпоративними права зазначеного ПАТ покладено на Міністерство аграрної політики та продовольства України.

ПАТ «Аграрний фонд» функціонує згідно свого статуту, який було затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 698 [4]. Згідно п. 17 цього локального документа, метою діяльності ПАТ є створення сприятливих умов для розвитку сільського господарства, функціонування ринку сільськогосподарської продукції, підтримки вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, а також одержання прибутку від провадження господарської діяльності відповідно до

законодавства. Зважаючи на це, серед видів діяльності ПАТ «Аграрний фонд» названо, зокрема, (а) вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, (б) оптова та роздрібна торгівля зерном, цукром, іншими продуктами харчування, насінням, (в) складське господарство, (г) надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування, (д) оброблення насіння для відтворення, (е) лізингові операції, (є) інвестиційна діяльність, (ж) ведення товарного сільськогосподарського виробництва, (з) змішане сільське господарство та ін.

З викладеного вбачається, що ПАТ «Аграрний фонд» фактично є самостійним суб'єктом господарювання, що займається сільськогосподарською та іншою, пов'язаною із сільським господарством, діяльністю. У статуті цього акціонерного товариства не йдеться про участь ПАТ «Аграрний фонд» у відносинах щодо кредитування сільськогосподарських підприємств, про заставні закупівлі сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на це, на офіційному веб-сайті ПАТ «Аграрний фонд» міститься інформація про проведення ним форвардних закупівель зерна врожаю 2015 року під заставу сільськогосподарської продукції. При цьому голова правління цього суб'єкта А. Радченко зазначив, що в липні 2015 р. Державна фінансова інспекція України оприлюднила результати перевірки державної спеціалізованої бюджетної установи Аграрний фонд, згідно яких він не виконує покладені на нього функції, виявлено фінансових порушень на 9,9 млн грн., відносно чого здійснюються більше ніж 40 кримінальних проваджень. За словами посадовця, ДФС рекомендувала ліквідувати Аграрний фонд, більшість функцій якого вже передано ПАТ «Аграрний фонд». Більше того, це акціонерне товариство свого часу викупило в Аграрного фонду накопичені фонди зернових культур. На даний час Міністерством аграрної політики та продовольства України підготовлено нову редакцію закону про державну підтримку сільського господарства, що передбачає передання функцій Аграрного фонду (державної спеціалізованої бюджетної установи) ПАТ «Аграрний фонд» [5].

З викладеного вбачається, що існує потреба вдосконалення правової регламентації участі Аграрного фонду в кредитних правовідносинах за участю сільськогосподарських підприємств, зокрема щодо заставної закупівлі зерна та іншої сільськогосподарської продукції. Це слід зробити

шляхом уточнення у Законі України «Про державну підтримку сільсько-го господарства України» функцій ПАТ «Аграрний фонд» у таких кредитних правовідносинах.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про державну підтримку сільсько-го господарства України // Верховна Рада України; Закон від 24.06.2004 № 1877-IV. – Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 49. – Ст. 527.
2. Про Аграрний фонд // Кабінет Міністрів України; Постанова, Положення від 06.07.2005 № 543. – Офіційний вісник України. – 2005. – № 27. – Ст. 1574.
3. Про утворення публічного акціонерного товариства «Аграрний фонд» // Кабінет Міністрів України; Постанова від 22 квітня 2013 р. № 364. – Офіційний вісник України. – 2013. – № 40. – Ст. 1422.
4. Про затвердження Статуту публічного акціонерного товариства «Аграрний фонд» // Кабінет Міністрів України; Постанова, Статут від 24.07.2013 № 698. – Офіційний вісник України. – 2013. – № 76. – Ст. 2818.
5. Офіційний сайт публічного акціонерного товариства «Аграрний фонд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://agrofond.gov.ua/intervyu\\_liga\\_biznes](http://agrofond.gov.ua/intervyu_liga_biznes).

*Уркевич Віталій Юрійович – д.ю.н., професор кафедри земельного та аграрного права Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого, провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, професор*

Г. М. Шовкопляс

## **ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНВЕСТИТОРІВ НА РИНКАХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Ринок фінансових послуг України, який існує на теперішній час, потребує негайного реформування шляхом впровадження дієвих механізмів захисту прав інвесторів – споживачів фінансових послуг та формування конкурентоспроможного національного ринку фінансових послуг шляхом усунення спекулятивних схем на цьому ринку.

Враховуючи, те, що Україна взяла на себе зобов'язання щодо приведення національного законодавства у відповідність із законодавством Європейського Союзу щодо захисту прав інвесторів, то було б доречним,

створення в Україні подвійної компенсаційної системи, яка складалась б з державного фонду гарантування інвестицій на ринку фінансових послуг та солідарного гарантійного фонду інвестицій.

Так, першим є створення державного фонду гарантування інвестицій. Даний фонд є гарантійним фондом, який є операційно незалежною структурою від регулюючих органів, але з якими погоджує свою діяльність і підзвітний їм. Фонд є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс та поточний та інші рахунки у НБУ, печатку із своїм найменуванням, веде облік і звітність відповідно до законодавства. Доцільним є побудова цього фонду на основі змішаного фінансування, що передбачає, з одного боку, обов'язковість сплати внесків учасниками ринку фінансових послуг, а з іншого – використання коштів державного бюджету для забезпечення фінансової стійкості системи.

Даний фонд, в свою чергу, об'єднує в собі декілька діючих суб-компенсаційних схем (фондів). А саме, фонди створені для компенсації втрат від реалізації ризиків у сфері страхування, інвестування, цінних паперів та недержавного пенсійного забезпечення. Державний гарантійний фонд зобов'язаний виплатити кошти інвесторам у разі, якщо страхові компанії, інвестиційні компанії, професійні учасники ринку цінних паперів та недержавні пенсійні фонди не в змозі виконати свої зобов'язані перед інвесторами у разі припинення діяльності або неплатоспроможності такої небанківської фінансової установи. Участь зазначених установ у такому державному фонді є обов'язковою. Фінансова установа набуває статусу учасника Фонду в день внесення запису до реєстру учасників державного гарантійного фонду. Ліцензія такої фінансовій установі повинна видаватися після участі у фонді. Дія цього фонду спрямована на захист прав приватних інвесторів та інтересів малого бізнесу. Кожна фінансова установа, яка підлягає регулюванню з боку НКЦП та НКРФП, повинна сплачувати щорічно податок, який спрямовується на поточні витрати і компенсаційні виплати. Також, можливий 2-ий варіант: участь у фонді є обов'язковою через певний період адаптації до законодавства ЄС.

Цей фонд спрацьовує, коли фінансова установа ліквідується або знаходиться в стані неплатоспроможності, і в результаті перевірки державного гарантійного фонду, з'ясується, що не має достатніх активів для задоволення претензій інвесторів. Після здійснення відповідної перевірки державним гарантійним фондом разом з НКЦП і НКРФП, на сайті фонду опубліковується офіційне оголошення, про те, що установа

ліквідується або знаходиться в стані неплатоспроможності. Відповідне оголошення є підставою для звернення інвесторів із заявою до державного фонду з вимогою про виплату компенсацій по заборгованості. Відповідна заява-претензія обробляється фондом, в залежності від складності обставин, від семи до двадцяти днів робочих днів. Фактична сума компенсації залежить від претензії інвестора. Державний фонд виплачує компенсацію виключно за фінансові втрати. По кожному сектору ринку фінансових послуг встановлюється свій ліміт виплати компенсації.

Система гарантування інвестицій гарантує проведення компенсаційних виплат інвесторам, що втратили інвестиції внаслідок настання їх недоступності, управління якими здійснювалось інвестиційними компаніями та професійними учасниками цінних паперів, у розмірі 90 відсотків неповернутих інвестицій, але не більше 200 тис. гривень за кожним фактом недоступності інвестицій. Що стосується гарантійних виплат інвесторам, що втратили інвестиції внаслідок управління їхніми інвестиціями недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, в цьому випадку розмір встановлюється 100 відсотків без встановлення лімітів при умові страхування та перестраховання відповідного виду діяльності. Компенсаційні виплати проводяться виключно у гривнях.

Іншою компенсаційною схемою для інвесторів можна визначити як створення солідарного гарантійного фонду шляхом укладення учасниками такого фонду договору про солідарне виконання зобов'язання перед інвесторами у разі втрати інвестицій внаслідок настання їх недостатності. Учасниками даного фонду можуть бути: страхові компанії, інвестиційні компанії, професійні учасники ринку цінних паперів, кредитні установи (окрім банків) та недержавні пенсійні фонди. Відповідно до договору учасники повинні відповідати за зобов'язаннями кожного з них перед інвесторами, що втратили інвестиції, управління якими, здійснювалося ким-небудь з цих учасників. Участь в такому фонді є добровільною. Такий фонд є юридичною особою, що засновується учасниками ринку фінансових послуг або їх саморегулюючими організаціями. Фонд є некомерційною самоврядною установою, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування інвестицій інвесторів. Компенсації з такого фонду виплачуються фізичним особам та за рахунок його активів внаслідок настання недоступності інвестицій, в результаті ліквідації або дефолту фінансової установи, а також у разі відмови виплати після звернення інвестора до відповідної фінансової установи певних грошових коштів.

Учасники солідарного гарантійного фонду укладають між собою договір про солідарне виконання зобов'язань, згідно з яким сторони (учасники) зобов'язуються солідарно відповідати за зобов'язаннями кожної сторони договору перед інвесторами, що втратили інвестиції внаслідок настання їх недоступності.

У разі виникнення заборгованості у фінансової установи перед інвестором відносно невиконання своїх зобов'язань, таке зобов'язання повинно бути виконано протягом десяти днів з дня отримання відповідної вимоги від інвестора. Якщо учасник солідарного гарантійного фонду не виконує свої зобов'язання протягом зазначеного строку всі інші учасники такого фонду відповідно до договору про солідарне виконання зобов'язання зобов'язані виконати таку вимогу солідарно на умовах, визначених таким договором. Право на одержання гарантованої суми відшкодування коштів за компенсаційними виплатами відповідно інвестори набувають за рахунок коштів Фонду в грошовій одиниці України з дня настання недоступності інвестицій.

Солідарний гарантійний фонд набуває право кредитора фінансової установи на всю суму, що підлягає відшкодуванню інвесторам такої фінансової установи на момент ухвалення рішення про ліквідацію фінансової установи. Фонд повинен мати власний веб-сайт, на якому оприлюднюються: звіти Фонду, перелік учасників Фонду, розмір відшкодування вкладів та компенсаційних виплат. Він є установою, що не має на меті отримання прибутку. Джерелами формування коштів і майна Фонду є: початкові збори з учасників, регулярні збори з учасників, доходи, одержані від інвестування коштів Фонду в державні цінні папери України, доходи, одержані у вигляді процентів, нарахованих банками України за залишками коштів на рахунках Фонду, кредити і позики, залучені відповідно до законодавства, кошти, одержані від продажу майна ліквідованих учасників Фонду, в розмірі проведених компенсаційних виплат, інші надходження.

*Шовкопляс Ганна Миколаївна – к.ю.н., асистент кафедри господарського права Національного університету «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого»*



*Наукове видання*

**ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Збірник наукових праць

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції  
(Харків, Київ, 11 грудня 2015 року)

Комп'ютерна верстка *А. Т. Гринченка*

Підписано до друку \_\_.12.2015.  
Формат 60×84  $\frac{1}{16}$ . Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Ум. друк. арк. 12,1. Обл.-вид. арк. 11,35. Вид. № 1363.  
Тираж \_\_ 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](http://www.pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для авторів: [verstka@pravo-izdat.com.ua](mailto:verstka@pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для замовлень: [sales@pravo-izdat.com.ua](mailto:sales@pravo-izdat.com.ua)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів  
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Леонов  
Тел. (057) 717-28-80