

Ковалів М. В., Ортинська Н. В.,
Хомишин І. Ю., Єсімов С. С.,
Скочиляс-Павлів О. В., Сидор М. Я.,
Скриньковський Р. М.

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Львів
2020

УДК 342.9:001.895

A31

Рекомендовано до друку Науково-методичною радою
Національного університету «Львівська політехніка»
(протокол від 20 травня 2020 р. № 48)

Рецензенти:

*Н. П. Бортник, доктор юридичних наук, професор,
завідувач кафедри адміністративного та інформаційного права
(Навчально-науковий інститут права, психології
та інноваційної освіти НУ «Львівська політехніка»);*

*І. М. Шопіна, доктор юридичних наук, професор, професор кафедри
адміністративно-правових дисциплін юридичного факультету
(Львівський державний університет внутрішніх справ);*

*Ю. С. Назар, кандидат юридичних наук, професор, директор інституту
з підготовки фахівців для підрозділів Національної поліції
(Львівський державний університет внутрішніх справ)*

**Ковалів М. В., Ортинська Н. В., Хомишин І. Ю., Єсімов С. С.,
A31 Скочиляс-Павлів О. В., Сидор М. Я., Скриньковський Р. М.**
Адміністративно-правове регулювання інноваційної діяльності :
навч. посібник. Львів : НУ «Львівська політехніка», 2020. 288 с.

У навчальному посібнику, з урахуванням норм чинного законодавства України, послідовно викладено та описано механізм адміністративно-правового регулювання інноваційної діяльності, правовий статус технологічних та наукових парків, правове регулювання франчайзингу, фінансування інноваційної діяльності, зарубіжний досвід правового регулювання інноваційної діяльності, державне забезпечення інноваційної діяльності, а також проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Навчальний посібник буде корисним для здобувачів вищої освіти, аспірантів, практичних працівників органів публічного управління.

УДК 342.9:001.895

© Ковалів М. В., Ортинська Н.В., Хомишин І.Ю.,
Єсімов С. С., Скочиляс-Павлів О. В., Сидор М. Я.,
Скриньковський Р. М. 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	7
Розділ 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	9
1.1. Особливості правового регулювання інноваційної діяльності в Україні.....	9
1.2. Законодавство про інноваційну діяльність.....	15
1.3. Адміністративне право та інноваційна діяльність.....	20
1.4. Роль інновацій у забезпеченні економічного зростання та конкурентоспроможності національної економіки.....	31
Контрольні питання.....	43
Теми для написання рефератів.....	44
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	44
Розділ 2. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	47
2.1. Поняття та види інноваційної діяльності.....	47
2.2. Об'єкти інноваційної діяльності.....	53
2.3. Суб'єкти інноваційної діяльності.....	59
2.4. Інституційні інвестори як суб'єкти реалізації інноваційної діяльності.....	64
Контрольні питання.....	72
Теми для написання рефератів.....	72
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	73

Розділ 3. ПРАВОВИЙ СТАТУС ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТА НАУКОВИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ.....	74
3.1. Передумови створення технологічних та наукових парків.....	74
3.2. Правовий статус технологічних та наукових парків.....	78
3.3. Формування та розвиток технопарків як інноваційної форми бізнесу.....	89
3.4. Державно-приватне партнерство як інструменту правового регулювання діяльності технопарків.....	97
Контрольні питання.....	109
Теми для написання рефератів.....	100
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	110
Розділ 4. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ.....	112
4.1. Поняття та зміст договору франчайзингу.....	112
4.2. Види франчайзингу.....	118
4.3. Франчайзинг у системі правового регулювання інвестиційної діяльності.....	125
4.4. Правовий статус учасників різних форм франчайзингу.....	135
Контрольні питання.....	143
Теми для написання рефератів.....	144
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	144
Розділ 5. ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	146
5.1. Державна інноваційно-інвестиційна політика України.....	146
5.2. Суб'єкти правової політики у сфері інновацій.....	151
5.3. Цілі та принципи державної інвестиційної політики.....	159

5.4. Поняття та механізм венчурного фінансування інноваційної діяльності.....	173
Контрольні питання.....	179
Теми для написання рефератів.....	179
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	180
Розділ 6. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	182
6.1. Характеристика моделей державної політики у сфері інноваційної діяльності в зарубіжних державах.....	182
6.2. Інноваційна політика Європейського Союзу.....	195
6.3. Організація фінансування інноваційного розвитку національних економік в Україні та за кордоном.....	202
6.4. Методи підтримки інноваційної діяльності малих і середніх підприємств за кордоном.....	210
6.5. Роль кластерів у стимулюванні інноваційної діяльності.....	216
Контрольні питання.....	222
Теми для написання рефератів.....	222
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	222
Розділ 7. ДЕРЖАВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	225
7.1. Державні гарантії інноваційної діяльності.....	225
7.2. Забезпечення інвестиційно-інноваційної безпеки.....	229
7.3. Роль правових засобів стимулюючого характеру у правовому забезпеченні інноваційної діяльності.....	234
7.4. Ринок інвестицій як об'єкт правового регулювання в рамках державної інноваційної політики.....	240
Контрольні питання.....	245
Теми для написання рефератів.....	245
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	246

Розділ 8. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	248
8.1. Основні проблеми інноваційного розвитку в Україні.....	248
8.2. Інноваційна освіта як передумова розвитку інноваційної діяльності в Україні.....	253
8.3. Вплив інформаційних технологій та інновацій на підготовку юристів.....	259
8.4. Цифрові технології в інноваційному розвитку України.....	262
Контрольні питання.....	275
Теми для написання рефератів.....	275
Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів.....	275
СЛОВНИК ТЕРМІНІВ.....	278

ПЕРЕДМОВА

Інноваційна сфера на сучасному етапі виступає як високоорганізований вид діяльності, що вимагає відповідного впливу держави.

Досвід розвинених країн показує, що існування ринкової економіки не є достатньою умовою для технологічного зростання. Необхідні послідовні державні регуляторні заходи щодо формування сприятливого інноваційного клімату, що сприяє нарощуванню науково-технічного потенціалу країни.

Саморегулювання ринку повинно органічно доповнюватися державним управлінням, зокрема, на основі адміністративно-правового регулювання цієї сфери.

Адміністративно-правове регулювання інноваційної діяльності у сфері наукомістких технологій забезпечується шляхом цілеспрямованої дії держави, яка виступає частиною системи соціального регулювання суспільних відносин. У сучасному механізмі правового регулювання інноваційну діяльність слід розглядати як самостійну сферу із власним специфічним об'єктом.

У даному навчальному посібнику, з урахуванням норм чинного законодавства України, послідовно викладено та описано механізм адміністративно-правового регулювання інноваційної діяльності, правовий статус технологічних та наукових парків, правове регулювання франчайзингу, фінансування інноваційної діяльності, зарубіжний досвід правового регулювання інноваційної діяльності, державне забезпечення

інноваційної діяльності, а також проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Зміст навчального посібника відповідає вимогам, які передбачені до підготовки фахівців за напрямом підготовки 081 «Право» і сприятиме поглибленому вивченню здобувачами вищої освіти питань, які тісно пов'язані з інноваційною діяльністю держави.

Розділ 1

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1.1. Особливості правового регулювання інноваційної діяльності в Україні

Інноваційний бізнес є одним з найбільш важливих чинників підтримки економіки, ключовим драйвером економічного зростання багатьох країн. Навіть кризові умови не здатні змінити пріоритети інноваційного розвитку в умовах глобалізації. Використання знань та інновацій як основних джерел економічних ресурсів дає можливість підняти економіку на новий рівень, який відповідав би сучасним цивілізаційним вимогам. Існує гостра потреба в змінах національної інноваційної системи, реалізація яких потребує створення державою спеціальних механізмів підтримки.

Підвищення ефективності матеріального виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції ґрунтується на використанні нової високопродуктивної техніки та прогресивної технології, застосуванні сучасних організаційних форм та економічних методів господарювання. Удосконалення виробництва здійснюється на основі інноваційної діяльності на різних стадіях циклу «наука-виробництво».

В результаті здійснення науково-дослідних або дослідно-конструкторських робіт одержують інноваційний продукт (новини), а запровадження його у господарську практику -

за інновації (нововведення). Досліджуючи теоретичні основи інноваційної діяльності, необхідно насамперед, приділити увагу терміну «інновація», оскільки саме інновації виступають головною складовою процесу інноваційного розвитку підприємства.

Дослідження лінгвістичного походження терміну «інновація» дають змогу з'ясувати, що він має латинські корені та тлумачиться як «нововведення», «нове явище». Інновації є головним засобом забезпечення економічного зростання, конкурентоспроможності та фінансової стабільності будь-якого підприємства. У науковій літературі найчастіше виділяють три основні підходи до визначення сутності інновацій, у яких це поняття трактується як результат, процес та зміни. Незважаючи на різні підходи до трактування терміну «інновація», усі визначення об'єднують позиції, згідно з якою інновації пов'язані з якісними змінами, спрямованими на створення нового товару, технології, процесу. Водночас багатьом визначенням бракує посилання на те, що нові якісні або вдосконалені продукти праці стають інноваціями лише за умови їх споживання, практичного застосування, тобто вони мають сенс, якщо супроводжуються певним ефектом. Розроблення, освоєння, підготовка, контроль та обґрунтування інновацій відбувається в процесі інноваційної діяльності. У Законі України «Про інноваційну діяльність» знаходимо таке визначення поняття «інноваційна діяльність» – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Інноваційний продукт (новина) є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною або дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії.

Інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру

та якість виробництва або соціальної сфери. Процес застосування вперше у виробництві нових наукових здобутків, тобто інновацій, започатковує інноваційну діяльність.

Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємства є найсуттєвішим чинником, який дає змогу підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою його комерційних інтересів.

Прийняття і реалізація відповідних рішень щодо матеріалізації наукових здобутків характеризують сутність і становлять зміст інноваційних процесів.

Інноваційні процеси – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що постійно виникають у складних виробничо-господарських системах на основі використання наукових досягнень. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва. Інноваційний процес здійснюється за схемою «наука-інновації-виробництво».

Інноваційний процес характеризується інноваційним циклом, який охоплює період від пошуку нових ідей до їхнього прикладного використання у виробництві і одержання конкретних результатів. В інноваційному процесі виділяють також життєвий цикл інновації. Це період від впровадження інновації у виробництво до припинення її використання. Отже, інноваційний цикл пов'язаний із стадією створення інновацій (новин), а життєвий цикл – із стадією практичного їхнього використання.

Інформаційні технології спонукають інноваційний розвиток країни. Зазначимо, що для України характерним є те, що значна кількість успішних українських команд розробників після вдалих угод покидає батьківщину, а створені продукти, як правило, патентують в США або в інших країнах, що зацікавлені в залученні кваліфікованих технічних кадрів. В 2016 році Фонд Brain Basket запускає в Україні програму Technology Nation, в рамках якої на основі безкоштовних курсів Гарвардського

та Стенфордського університетів проходять безкоштовні курси з програмування у форматі *blended learning* (змішане навчання). На вітчизняних спеціалістів розраховують не тільки в США та Європі. Прогнози аналітичної доповіді по економіці Казахстану в 2015 році містять інформацію про залучення кваліфікованих технічних кадрів з Росії та України, що «...дасть імпульс до підвищення конкуренції на ринку праці, росту кваліфікації вітчизняних кадрів, появи нових технічних спеціальностей, підвищенню науково-технологічного рівня країни...».

Курс України на євроінтеграцію, спільна візова політика можуть прискорити процес відтоку її інтелектуального капіталу, тому мають бути створені умови, які б сприяли збереженню високопрофесійного кадрового потенціалу в межах країни та умови для повернення на батьківщину фахівців з-за кордону.

В сучасному світі економіки знань не можна недооцінювати роль освіти та кваліфікації. Рівень освіти є одним із найважливіших чинників економічного та соціального розвитку країни в довгостроковій перспективі, запорукою її конкурентоспроможності.

Тенденції інноваційного розвитку та конкурентоспроможності України за три останні роки є подібними. За глобальним індексом конкурентоспроможності Україна посіла в 2015 році 79 місце із 140 країн, що на 3 пункти гірше від попереднього року. Нагадаємо, що десять років тому Україна була на 84 позиції зі 102 країн, ситуація за десятиліття суттєво не змінилася.

Найнижчі рейтинги країна має за такими показниками: стійкість банків (140 серед 140 країн); ефективність антимонопольної політики (136); макроекономічне середовище (134); захист міноритарних акціонерів (134); марнотратність державних витратів (134); втрати бізнесу через загрози тероризму (133); юридична незалежність (132 місце); якість доріг (132).

Позитивною тенденцією є те, що за показниками блоку «Інновації», які враховуються при оцінці глобального індексу конкурентоспроможності, Україна має хороші результати, що свідчить про високий інноваційний потенціал. Результати дослідження 140 країн світу показали наступні позиції України:

наявність наукових та інженерних кадрів (29 місце); якість науково-дослідних закладів (43); кількість патентів на винаходи (50).

При цьому не враховується якість та ефективність діяльності, професіоналізм фахівців та практична необхідність винаходів. За здобуттям вищої освіти та професійною підготовкою Україна посідає 34 місце.

Негативний вплив на розвиток країни мають недосконала державна грошово-кредитна політика, антимонопольна політика, слабким місцем є захист прав власності, розпорядження державними коштами, результати проведення економічних реформ в країні.

Показовим індикатором розвитку інноваційної діяльності (та не тільки її) є рівень економічної свободи. В 2015 році Україна за рівнем економічної свободи зайняла 162 місце (в рейтингу 178 країн), погіршивши показник на сім пунктів порівняно з 2014 роком.

За показником «оподаткування» Україна має низький рейтинг, займаючи 107-ме місце зі 189 країн, що й не дивно, адже в середньому на рік на підготовку, подання звітності та сплату основних податків підприємець витрачає 350 год.

Важливим для розвитку інновацій та інвестицій є показник ефективності регулювання, який включає такі компоненти: свободу бізнесу (легкість відкриття та ведення бізнесу), свободу праці (легкість найму та звільнення, гнучкість ринку праці), індекс валютної свободи (враховує інфляцію та контроль цін).

Індекс свободи бізнесу в Україні, починаючи з 2009 року, зростає. Порівняно з 2013 роком Україна піднялася на 29 позицій та відповідно до рейтингу Doing Business – 2016 вона посіла 83 місце серед 189 країн світу. В даному рейтингу Україна знаходиться між Саудівською Аравією – 82 місце та Брунеєм – 84 місце.

Незважаючи на позитивну тенденцію щодо ведення бізнес-діяльності, Україна суттєво відстає за даним показником від сусідніх країн, в тому числі, від Білорусі, яка займає 44 місце в рейтингу. Звісно, зареєструвати компанію стало значно легше:

скорочено терміни та процедуру реєстрації бізнесу, ліквідовано реєстраційні збори. В результаті за індикатором «реєстрація підприємства» Україна піднялася на 40 позицій (із 70 місця до 30-го серед 189 країн), що є дуже хорошим показником.

Що стосується свободи праці, то регулювання ринку праці в Україні не достатньо лібералізоване, хоча за рейтингом Doing Business значні переваги України пов'язані саме з наявністю розвиненого ринку праці, наявністю достатньої кількості фахівців інженерних спеціальностей та невисоким рівнем оплати праці. Крім того, Україна є однією з найдешевших країн за індексом вартості життя Numbeo.

Ще одним компонентом індексу економічної свободи є відкритість ринків, що включає такі під-індекси: фінансову свободу (характеризується ступенем незалежності центрального банку, рівнем впливу уряду на банківський сектор), інвестиційну свободу (рівень захисту прав інвесторів), торгову свободу (враховує наявність тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі).

Інвестиційна свобода в Україні залишається на низькому рівні, незважаючи на окремі кроки уряду щодо удосконалення інвестиційного законодавства (затвердження концепції Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України, прийняття Закону України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проєктів за принципом «єдиного вікна», створення Національної інвестиційної Ради при Президенті України, які не призвели до суттєвого покращення інвестиційного середовища в країні.

Свобода торгівлі поступово зростає, оскільки Україна реалізує свої зобов'язання в рамках СОТ. Крім того, з 1 січня 2016 року набула чинності Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС, що повинно сприяти оздоровленню структури національної економіки. Проте в 2015 році як експорт, так і імпорт товарів і послуг знизився більше ніж на третину. В товарній структурі експорту країни переважає сировина, ціни на яку на світовому ринку падають.

Проблемним питанням також є відкриття нових ринків збуту української продукції.

Україна характеризується високим інноваційним потенціалом, який формується за рахунок інтелектуальних ресурсів держави. Дослідження показало, що в 2015 році позиції України в світових рейтингах, які характеризують інноваційний розвиток країни, порівняно з попереднім роком погіршилися. Знизилися позиції по рівню конкурентоспроможності та економічної свободи, що також впливає на інноваційний потенціал країни. Позитивну динаміку має критерій легкості ведення бізнес-діяльності, що в цілому не виправляє економічну ситуацію в країні.

Що стосується головних дестабілізуючих факторів інноваційного розвитку, то це політико-економічні та політико-правові чинники. Основні проблеми інноваційного розвитку пов'язані з відсутністю засобів стимулювання такого розвитку з боку держави; дестабілізацією банківської системи; неефективною державною регулятивною політикою; відсутністю належного правового захисту інтелектуальної власності; нестабільністю податкової системи. Суттєвою та незмінною протягом десятиліть залишається проблема корупції в Україні, прийняті закони не дали відчутних результатів в антикорупційній боротьбі.

1.2. Законодавство про інноваційну діяльність

Перше законодавче закріплення терміну «інноваційна діяльність» відбулося ще в 1991 році у Законі України «Про інвестиційну діяльність», у якому її було визнано однією з форм інвестиційної діяльності, метою якої виступає впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво й соціальну сферу. Однак фактично до кінця 90-х років існувала законодавча прогалина в регулюванні відносин, що виникають у зв'язку зі здійсненням інноваційної діяльності. Про початок формування та розвиток законодавства про інноваційну діяльність можна говорити, починаючи з 1999 року із прийняттям Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України та

Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» (у чинній редакції – Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»).

Сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов Уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. Серед них можна виокремити такі групи:

1) документи програмного характеру (стратегії, концепції, програми) загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів;

2) закони України, які передбачають компетенцію місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у галузі інноваційної діяльності;

3) підзаконні акти Кабінету Міністрів України, міністерств та відомств, що регулюють окремі питання реалізації регіональних інноваційних проєктів, створення місцевої інноваційної інфраструктури, подання звітності тощо;

4) рішення та розпорядження місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в галузі інноваційної діяльності.

Вихідні правові передумови державної інноваційної політики закладено в Конституції України. Стаття 54 гарантує громадянам свободу наукової і технічної, а також інших видів творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав. У цій самій статті визначено, що держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством.

Основні засади правового регулювання інноваційної діяльності в Україні визначаються низкою нормативно-правових актів. Згідно зі ст. 332 Господарського кодексу України (далі – ГК України) відносини, що виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, регулюються цим Кодексом та іншими законодавчими актами. Таким чином, правові норми загальної дії, які регулюють відносини, що виникають у зв'язку із

організацією та здійсненням інноваційної діяльності, містяться в главі 34 ГК України. Зокрема, у ній закріплено визначення інноваційної діяльності та її видів, форми інвестування та засади державного регулювання інноваційної діяльності, зміст договору на створення і передачу науково-технічної продукції.

Норми ГК України з питань регулювання інноваційної діяльності встановлюють загальні засади регулювання відносин в інноваційній сфері. Основні правила здійснення інноваційної діяльності закріплені у Законі України «Про інноваційну діяльність», який містить спеціальні правові норми. Крім того, відносини, які складаються в інноваційній сфері, регулюються й іншими законами України: «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» та іншими.

Значне навантаження в урегулюванні відносин, що складаються у зв'язку з організацією та здійсненням інноваційної діяльності, припадає також на підзаконні нормативно-правові акти, серед яких Постанови Кабінету Міністрів України, зокрема, Постанова «Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» від 17 вересня 2003 року, «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки» від 14 травня 2008 року, Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 17 червня 2009 року та інші.

Крім згаданих законодавчих актів, слід окремо відмітити прийняту Верховною Радою України 13 липня 1999 року Концепцію науково-технічного та інноваційного розвитку України. Концепція містить основні цілі, пріоритетні напрями та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного форму-

вання науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення. Вона визначає засади взаємовідносин між державою та суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності, які ґрунтуються на необхідності пріоритетної державної підтримки науки, технологій та інновацій як джерела економічного зростання, складника національної культури, освіти та сфери реалізації інтелектуального потенціалу громадян. Дія Концепції розрахована на період стабілізації економіки та досягнення постійного її розвитку.

Крім того, відповідно до ст. 332 ГК України до відносин, що виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, у частині, не врегульованій цим Кодексом, застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України (далі – ЦК України). Зокрема, ЦК України містить два основних блоки статей, пов'язаних з інноваційним процесом: положення щодо виникнення й реалізації прав на об'єкти права інтелектуальної власності та щодо виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт. Щодо відносин, пов'язаних із використанням у господарській діяльності прав інтелектуальної власності, згідно з ч. 2 ст. 154 ГК України застосовуються положення ЦК України з урахуванням особливостей, передбачених ГК України та іншими законами. Іншими словами, для регулювання відносин, що виникають на стадії виконання науково-дослідних, конструкторських, технологічних робіт у межах інноваційного процесу, а також відносин, пов'язаних зі створенням і використанням об'єктів права інтелектуальної власності, основне значення мають положення ЦК України, які виступають нормами загальної дії. Але вони повинні застосовуватися з урахуванням відповідних норм спеціального характеру, що містяться у ГК України та інших законах України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» та ін. Така думка була висловлена і ліквідованим Вищим господарським судом України, зокрема в Листі «Щодо застосування господарськими судами законодавства у розгляді справ, пов'язаних із захистом права на об'єкти інтелектуальної власності» та у Реко-

ментації «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності».

При вирішенні питання про регулювання договірних відносин, що виникають у зв'язку з виконанням науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР), необхідно враховувати положення ч. 7 ст. 179 ГК України, відповідно до якої господарські договори укладаються за правилами, встановленими ЦК України з урахуванням особливостей, передбачених цим Кодексом, іншими нормативно-правовими актами щодо окремих видів договорів, а також абз. 2 ч. 1 ст. 193 ГК України, згідно з яким до виконання господарських договорів застосовуються відповідні положення ЦК України з урахуванням особливостей, передбачених цим Кодексом. Таким чином, договірні відносини, що виникають у зв'язку з виконанням НДДКР, мають відповідати загальним положенням ЦК України про зобов'язання та про договір, а також гл. 62 ЦК України, якою врегульовані відносини щодо виконання таких робіт. Але вони мають застосовуватися з урахуванням особливостей регулювання цих відносин, установлених ГК України, зокрема ст. 331, що стосується договірних відносин зі створення та передання науково-технічної продукції.

Таким чином, законодавство України з питань правового регулювання інноваційної діяльності охоплює нормативно-правові акти, що регулюють відносини, які складаються у процесі організації та здійснення інноваційної діяльності. При цьому загальні положення містяться у гл. 34 ГК України, основні правила здійснення інноваційної діяльності – у Законі України «Про інноваційну діяльність», відносини, пов'язані з оборотом майнових прав інтелектуальної власності, врегульовано нормами кн. 4 та гл. 75 ЦК України, багато питань, пов'язаних із організацією та здійсненням інноваційної діяльності, вирішено на підзаконному рівні.

Характеризуючи чинне інноваційне законодавство в цілому, окремі науковці вважають, що воно уже в даний час пропонує широкі можливості для досягнення певних корисних результатів. Проте більшість вчених все ж обґрунтовують, що:

по-перше, чинне інноваційне законодавство характеризується існуванням низки незв'язаних між собою нормативних актів, які не мають однією концептуальної основи та механізмів для здійснення практичної діяльності; по-друге, порушується один із головних принципів систематизації законодавства з питань інноваційної діяльності, згідно з яким закони та підзаконні акти мають надавати узгодженість норм, цілісність предмета нормативного регулювання; по-третє, не виконується принцип правового регулювання, згідно з яким нормативно-правова база інноваційної діяльності має бути стабільною; по-четверте, процес формування нормативно-правової бази з регулювання інноваційного розвитку розвивається хаотично і дуже повільно, тобто не має адекватного та швидкого реагування на динаміку змін у цій сфері

На думку фахівців, для налагодження в нашій державі інноваційної діяльності не потрібно збільшувати кількість законодавчих і нормативно-правових документів при відсутності взаємозв'язку і збалансованості між ними, оскільки це може призвести до ще більшої їх неупорядкованості, а потрібно створювати ефективні механізми реалізації вже наявної законодавчої і нормативно-правової бази. Як світовий, так і вітчизняний досвід свідчать, чим частіше змінюються правові норми, тим гірше вони виконуються.

1.3. Адміністративне право та інноваційна діяльність

Однією з основних завдань політики сталого розвитку на період до 2030 року, є розробка та впровадження інструментів підтримки інновацій. Особливо наголошується на необхідності створення особливого правового режиму здійснення наукової, підприємницької та іншої діяльності з метою максимально полегшити умови реалізації інноваційних розробок.

Розвитку інноваційної діяльності, в тому числі вдоконалення правових інструментів регулювання, в даний час

приділяється пріоритетна увага при визначенні вектора державної політики України.

Законодавчий підхід до визначення інноваційної діяльності повинен базуватися на трьох основних ознаках, що виділяються в економічній і правовій доктрині: новизна, підвищений ризик, спрямованість на отримання прибутку (комерціалізація). Ступінь новизни повинна бути чітко закріплена в законодавстві.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни з трьох основних рівнів новизни (вперше в світі, вперше в країні, вперше на підприємстві) найбільш ефективним з точки зору державного регулювання буде другий.

Відсутність вказівки на ступінь новизни в законодавчому визначенні в даний час є корупціогенним фактором.

Має значення важливість точного законодавчого визначення інноваційної діяльності, оскільки від того, чи визнається конкретна діяльність інноваційною, залежить застосування спеціального режиму правового регулювання і можливість отримання суб'єктами здійснення державної підтримки. У науковій літературі виділяють три суттєві ознаки інноваційної діяльності: новизна; економічний ризик введення інновацій; комерціалізація.

Найбільш повне легальне визначення інноваційної діяльності міститься в законі «Про інноваційну діяльність», але воно ускладнено та формулюється через кілька проміжних визначень.

У визначенні щодо інноваційної діяльності віднесена діяльність, спрямована на створення інноваційної інфраструктури (що, за суттю, забезпечує інноваційну, але не власне інноваційну).

У визначенні присутня одна з трьох виділених в науковій літературі важливих ознак – новизна, причому ступінь новизни ніяк не відображено.

Аналіз різних підходів до сутності інноваційної діяльності, дає можливість розглядати її в широкому та вузькому значенні.

У широкому значенні інноваційна діяльність може розумітися як система суспільних відносин, що виникають на всіх ста-

діях інноваційного процесу, в той час як у вузькому значенні, виступає в якості однієї з цілей державної економічної політики, а правове регулювання інноваційної діяльності зводиться головним чином до управління за допомогою цільових програм.

Інноваційна діяльність у вузькому значенні є об'єктом вивчення в адміністративного права.

Інновації – введення у вжиток, що не має вітчизняних аналогів або значно покращений в порівнянні з вітчизняними аналогами, продукт (товар, послуга) або процес, новий метод продажів або новий організаційний метод у діловій практиці, організації робочих місць або в зовнішніх зв'язках.

Інноваційна діяльність – здійснювана на свій ризик діяльність, спрямована на отримання прибутку від здійснення інновацій (в тому числі з комерціалізації наукових або науково-технічних результатів).

Від інноваційної діяльності повинна відрізнятися модернізація, принципова відмінність якої від інноваційної діяльності полягає в локальному характері новизни за рахунок відсутності ознаки високого ризику (поняття модернізації відповідає більш широкому розумінню інновацій в сучасному значенні вимагає іншої, більш обмеженої системи заходів державної підтримки).

Діяльність з модернізації при певній схожості з інноваційною, відрізняється від останньої ознаками новизни з глобального рівня на локальний. У межах модернізації впроваджуються методи, раніше випробувані іншими учасниками, що довели свою ефективність в тій же сфері діяльності. Інновації пов'язані з розробкою принципово нових підходів.

Право інноваційної діяльності може розглядатися в даний час як міжгалузевий комплексний інститут національного права, що включає норми адміністративного, фінансового, цивільного, підприємницького та інших галузей права. У структурі цього комплексного міжгалузевого інституту можливе виділення відносин, що мають переважно приватний та переважно публічно-правовий характер.

До першої групи належать суспільні відносини, в яких, модернізуючи власне виробництво або випускаючи на ринок

інноваційний продукт, інноватор не звертається за підтримкою держави, не вимагає податкових та інших преференцій. Такі відносини не виходять в значенні правового регулювання за рамки звичайної підприємницької діяльності. Принципово інший характер мають інноваційні відносини, в яких прямо або побічно бере участь держава. Здійснюючи таку участь, держава реалізує публічний інтерес в отриманні інноваційного результату.

Зазначені публічні за своєю суттю інноваційні правовідносини, в яких держава або стимулює розвиток інноваційної діяльності в Україні або безпосередньо бере участь у здійсненні цієї діяльності, цілком підпадають в коло суспільних відносин, що описується предметом адміністративного права, так як пов'язані з використанням різних методів управління та переслідують, в кінцевому результаті, загальний соціальний характер.

В системі цих правовідносин можна виділити, зокрема, відносини з державного управління інноваційною діяльністю, державної підтримки інноваційної діяльності, державної участі в інноваційній діяльності.

Серед об'єктів державного управління, в теорії адміністративного права виділяють такі укрупнені інститути як галузі і сфери державного управління.

Інноваційна діяльність, здійснювана в Україні різними суб'єктами, за своїми ознаками підпадає під поняття сфери державного управління.

Держава є особливим суб'єктом інноваційних правовідносин, які носять адміністративно-правовий характер.

До суб'єктів інноваційної діяльності відносяться:

- особи, які здійснюють інноваційну діяльність;
- суб'єкти інноваційної інфраструктури;
- наукові організації;
- держава.

Ключовою особливістю держави є те, що воно може поєднувати дві ролі:

- безпосередньо брати участь в інноваційних правовідносинах;
- одночасно виступати регулятором цих відносин.

В інноваційних правовідносинах держава може виступати в особливому статусі (управління інноваційною діяльністю, підтримка інноваційної діяльності) і в статусі безпосереднього учасника інноваційної діяльності – інноватора.

Незалежно від того, в якій ролі виступає держава, її участь в інноваційній діяльності обумовлена особливим інтересом. Якщо бізнес, інвестуючи в нові технології, просуваючи на ринок нові товари, зацікавлений в кінцевому рахунку в отриманні прибутку, а величина цього прибутку служить критерієм ефективності інновацій, то інтерес держави полягає в розвитку за рахунок інновацій економіки.

Стимулюючи інноваційну діяльність, держава зацікавлена в підвищенні конкурентоспроможності підприємств (не конкретного, а в цілому галузі, регіону, країни), що призводить до збільшення прибутку цих підприємств, відповідно є зростання податкової бази, в кінцевому результаті – збільшення соціальних зобов'язань держави.

Державне управління здійснюється шляхом використання певних адміністративно-правових форм і методів. Аналіз наукової літератури дозволяє виділити дві адміністративно-правові форми участі держави в інноваційній діяльності: пряму та непряму.

Управління інноваційною діяльністю є непрямою формою участі держави в інноваційній діяльності. Управління в класичному розумінні включає стадії планування, обліку, аналізу, контролю та регулювання. У державному управлінні інноваційною діяльністю ці стадії представлені визначенням державної політики (в тому числі бюджетної) в сфері інноваційної діяльності – планування, здійснення державної статистики – облік, нормотворчість у сфері інноваційної діяльності – регулювання, державний контроль у сфері інноваційної діяльності.

Одним з ключових напрямів в державному регулюванні даної сфери є державна підтримка інноваційної діяльності, що включає різні форми стимулювання, створення необхідного інвестиційного клімату для розвитку інноваційної діяльності, створення суб'єктів інноваційної інфраструктури.

Пряма форма полягає в безпосередньому здійсненні державою інноваційної діяльності, в тому числі у формі державного замовлення, через діяльність державних корпорацій тощо.

Серед загальних методів управління відзначається пріоритет методу переконання по відношенню до методу примусу. Тільки за допомогою методу переконання можна домогтися використання фізичними та юридичними особами права на здійснення інноваційної діяльності, в чому зацікавлена держава та суспільство.

Серед загальних методів управління в інноваційній діяльності виділяється метод стимулювання, тісно пов'язаний з методом переконання, але який має істотні відмінності. Саме стимулювання є основним методом державного управління інноваційною діяльністю. У системі приватних методів виділяються програмно-цільовий метод, метод державної підтримки, державне замовлення.

Основні прояви прямих (адміністративних) методів державного управління інноваційної діяльності – це інноваційна діяльність:

- у галузях державних монополій (енергетичні системи, ядерна енергетика, матеріали, що розщеплюються; діяльність в космосі; виробництво отруйних і наркотичних речовин та ін.);
- управління об'єктами державної власності (в тому числі результатами інноваційної діяльності, що знаходяться в публічній власності);
- державне управління та централізоване регулювання господарської діяльності казенних підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність;
- здійснення державного контролю у сфері інновацій.

Серед непрямих методів державного управління інноваційною діяльністю ключову роль відіграє державна підтримка інноваційної діяльності в різних формах. У сфері інновацій задіяні всі елементи непрямого державного регулювання ринкової економіки: державна інформація та прогнози, державні програми, контракти, замовлення; податкова і амортизаційна політика; професійна підготовка тощо.

В останні роки в державному управлінні інноваційною діяльністю, використовується переважно програмно-цільовий метод. Специфіка цього методу передбачає орієнтування на галузевий підхід, що полягає у визначенні пріоритетних сфер для інновацій з метою подальшого надання в цих сферах заходів державної підтримки.

Такий підхід слід визнати неефективним, не тільки тому, що він містить корупціогенний фактор суб'єктивності, а й тому, що об'єктивно передбачити сфери технологічного прориву з точки зору комерціалізації інновацій на сучасному етапі неможливо. У науковій літературі вказується на необхідність відмови від орієнтування виключно на програмно-цільовий метод в державному плануванні та застосування інших методів.

Методи державної підтримки інноваційної сфери не повинні носити вузькогалузевий характер і повинні ґрунтуватися на принципі універсальності, згідно з яким держава повинна розвивати універсальну інноваційну систему, здатну надати підтримку інноватору незалежно від сфери його діяльності.

Галузевий підхід допустимо (і бажано) зберегти тільки для державного регулювання науково-технічної діяльності, де пріоритети можуть розставлятися виходячи з поточних зовнішньополітичних, соціальних та інших завдань. Державна підтримка інноваційної діяльності в Україні є найбільш прямим вираженням методу стимулювання у відповідній сфері.

Державна підтримка інноваційної діяльності здійснюється в конкретних закріплених законодавством про інноваційну діяльність формах. Значимість заходів державної підтримки зумовлює закріплення в Законі України «Про інноваційну діяльність» принципів державної підтримки інноваційної діяльності. Однак, не всі із зазначених в цьому законі принципів адекватно забезпечують підтримку державою інноваторів.

Правове закріплення принципів державної підтримки інноваційної діяльності повинно мати в основі системний підхід, в рамках якого повинна бути вибудована система взаємопов'язаних і взаємозалежних принципів, яка володіє властивістю повноти та цілісності.

Використана в чинному законодавстві сукупність принципів такою властивістю не володіє. У ній змішані принципи різного рівня, присутні принципи з невизначеним змістом, ряд важливих принципів відсутній.

До таких належить принцип рівності, принцип добровільності державної підтримки. Учасники інноваційної діяльності звертаються за державною підтримкою на добровільній основі в порядку звернення, в тому числі беручи участь в державних і регіональних цільових програмах, розміщенні замовлень, інноваційних проектах.

Вимоги до учасників відносин щодо державної підтримки інноваційної діяльності повинні отримувати нормативно-правове закріплення як необхідні, але не як достатні умови такої участі. У зв'язку з цим пропонується дворівнева система принципів державної підтримки інноваційної діяльності, перший рівень яких становить група демократичних принципів, характерних для державної участі в соціально-економічній сфері, а другий – група спеціальних принципів, що складається з двох підгруп: фундаментальні незмінні принципи та принципи, що відображають поточну державну політику в сфері інноваційної діяльності.

До першої відносяться такі принципи як:

- захист приватних інтересів і заохочення приватної ініціативи;
- інтеграція інноваційної, інвестиційної, освітньої діяльності з метою забезпечення комплексної взаємодії з виробництвом;
- добровільність отримання державної підтримки;
- облік високо ризикового характеру інноваційної діяльності при оцінці ефективності заходів державної підтримки;
- забезпечення ефективності державної підтримки інноваційної діяльності для цілей соціально-економічного розвитку України.

До другої групи принципів, актуальних для сьогоденішнього періоду, входять:

- програмний підхід і вимірність цілей при плануванні та реалізації заходів державної підтримки;

- цільовий характер використання бюджетних коштів на державну підтримку інноваційної діяльності;
- пріоритетне використання ринкових інструментів та інструментів державно-приватного партнерства для стимулювання інноваційної діяльності.

Своє втілення принципи державної підтримки інноваційної діяльності знаходять в конкретних формах державної підтримки.

Закон України «Про інноваційну діяльність» передбачає ряд форм, причому цей список не є вичерпним. Серед них слід виділити три основні:

- надання пільг зі сплати податків, зборів, митних платежів;
- фінансове забезпечення (в тому числі субсидії, гранти, кредити, позики, гарантії, внески в статутний капітал);
- забезпечення інфраструктури.

Особлива увага в даний момент приділяється останній формі державної підтримки, так як вона є найбільш специфічною для інноваційної сфери.

У даний час в Україні існує близько двох десятків видів інфраструктурних організацій, більше половини яких в кращому випадку тільки названі в законодавстві.

Чіткої системи регулювання, що погоджує правовий статус конкретної організаційно-правової форми інноваційної інфраструктури з цілями та завданнями державної інноваційної політики, що закріплює конкретні функції та критерії, що визначають умови її створення, не існує.

Суб'єктами інноваційної інфраструктури є суб'єкти:

- фінансової інфраструктури;
- виробничо-технологічної інфраструктури;
- інфраструктури надання послуг учасникам інноваційного процесу.

У системі інноваційної інфраструктури можна виділити організації, що інтегрують інших учасників інноваційної діяльності (в тому числі інші інфраструктурні організації) на основі територіальної ознаки. До них відносяться технологічні парки.

Формами безпосередньої участі держави в інноваційній діяльності в даний час в Україні є:

- державне замовлення на створення інновації;
- створення інновації державною корпорацією;
- створення інновацій державним унітарним (в тому числі казенним) підприємством та установою;
- створення інновацій комерційною компанією зі 100-відсотковою державною участю.

Державне замовлення є не тільки формою безпосередньої участі держави в інноваційній діяльності в якості інвестора та інтелектуального власника, а й формою державної підтримки інноваційної діяльності. До переваг державного замовлення як форми здійснення державою інноваційної діяльності відноситься його простота – не потрібно створення ніяких додаткових механізмів або спеціальних суб'єктів права.

Крім того, тісний зв'язок механізму державного замовлення з цільовими програмами служить ознакою системної інтеграції цієї форми з державним управлінням інноваційною діяльністю. Водночас державне замовлення з його недостатньо універсальними та не завжди об'єктивними процедурами оцінки та відбору заявок не може ефективно стимулювати приватний сектор до реалізації дійсно великих інноваційних проєктів.

Для цього необхідні спеціально створені державою особливі учасники інноваційного процесу – державні компанії та корпорації.

Особливу роль в інноваційному розвитку України відіграє така форма державної участі як державні корпорації, які тимчасово концентрують у своїй власності значні матеріальні та фінансові ресурси на вирішення соціальних, економічних та інших суспільно-корисних завдань.

Ряд державних корпорацій були створені з метою розвитку інноваційної економіки. Особливістю правового статусу державних корпорацій є поєднання рис комерційної організації та органу державного управління.

Державна корпорація характеризується особливим майновим статусом. З одного боку, майно знаходиться в її повній влас-

ності, що сприяє ефективному досягненню цілей, а з іншого боку, при ліквідації державної корпорації майно переходить у власність держави.

Майно державних корпорацій це особливий різновид публічної власності. Метою існування публічної власності є забезпечення певної публічної функції. Для державних корпорацій відповідною функцією є підтримка та реалізація інноваційних проектів до неї «прив'язані» такі види власності як інноваційна інфраструктура та виняткові права на результати інноваційної діяльності. Управління суспільною власністю розглядається в літературі як спеціальний адміністративно-правовий режим. Зокрема, доцільно закріпити такі принципи, обумовлені інноваційною функцією:

1. Принцип захисту інтересів українських підприємців. Виняткові права на результати інноваційної діяльності, що належать державній корпорації повинні використовуватися не для самостійної комерціалізації, а для формування та підтримки відповідних конкурентних структур (в першу чергу, недержавних суб'єктів ринку) шляхом створення комплексу загальноприйнятних технологій, що можуть забезпечити стратегічні конкурентні переваги українським фірмам.

2. Принцип обмеженого розпорядження виключним правом на результати інноваційної діяльності. Слід ввести заборону на передачу державною корпорацією виняткових прав на результати інноваційної діяльності. Дані права повинні передаватися лише на умовах невиключної ліцензії, причому перевага отримання такої ліцензії повинні мати українські інноваційні організації.

Головною небезпекою використання організаційно-правової форми державної корпорації є відсутність класичних адміністративно-правових механізмів державного контролю за ними, що потенційно небезпечно великими зловживаннями.

У даний час в законодавстві про державні корпорації позначилися позитивні тенденції на уніфікацію, посилення контролю з боку держави, вимога активного здійснення та підтримки інноваційної діяльності.

1.4. Роль інновацій у забезпеченні економічного зростання та конкурентоспроможності національної економіки

Інновація – це історично безповоротна зміна способу виробництва речей.

Й. Шумпетер

В умовах постіндустріального етапу розвитку ефективність функціонування та здатність розвитку будь-якої економічної системи (організації, регіону, держави) визначається сприйнятливістю до інновацій, тобто здатністю забезпечити умови для безперервного оновлення різних форм діяльності відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

У сучасному світі економічне зростання виступає, з одного боку, головним чинником розвитку держав, з іншого є результатом науково-технічного прогресу, впровадження інновацій в різні сфери діяльності. Інноваційна економіка, основою якої стає інноваційна діяльність, є особливим типом економіки, що забезпечує розвиток економічної системи через оновлення знань, інноваційних факторів і постіндустріальних технологій.

У даний час країна, незважаючи на часткову модернізацію економіки, поки не змогла відмовитися від інерційного шляху розвитку, що в майбутньому може стати загрозою економічній безпеці країни.

Удосконалення способів та інструментів економічної діяльності ставить нові завдання перед економічною наукою. Зокрема, це пов'язано з якісними та кількісними змінами структурних елементів господарського життя суспільства, які охоплюються поняттям «розвиток».

Під економічним розвитком в теорії розуміється розширене відтворення товарів, робіт, послуг і поступові структурні та якісні позитивні зміни економіки. Розширене відтворення

забезпечується додатковими кількісними або якісними факторами виробництва.

Якщо процес розширеного відтворення забезпечується впровадженням інновацій, можна говорити про інноваційний розвиток економіки.

Економічне зростання характеризується позитивними кількісними змінами в економіці – збільшенням виробництва та споживання одних і тих товарів, робіт, послуг.

Основними показниками економічного зростання виступають: індекс економічної свободи, людський капітал, внутрішній валовий продукт (далі – ВВП), внутрішній валовий продукт на душу населення. Під розвитком розуміємо позитивні якісні (структурні) зміни, спрямовані на зростання.

Ріст і розвиток взаємопов'язані: розвиток первинний, служить фундаментом економічного зростання в довгостроковій перспективі. Показниками рівня економічного розвитку виступають: приріст ВВП, ВВП на душу населення, підвищення рівня національної конкурентоспроможності за рахунок структурних змін економічної системи.

Розглядати поняття «розвиток» слід через призму кількох понять. З одного боку, під розвитком розуміється якісно новий етап у розвитку суспільства, його соціально-економічної структури, з іншого боку, розвиток є результат науково-технічного прогресу, які є невід'ємною частиною постіндустріального суспільства.

Що стосується форми вираження розвитку, то її може бути застосовано до науково-технічної революції (далі – НТР), вона знаходить відображення в зростанні продуктивності праці. Це не випадково, саме цей показник є основою для вирішення більшої частини соціально-економічних завдань.

Підвищення продуктивності праці одне з ключових завдань держави та суспільства. Саме феномен і проблеми розвитку та зростання в умовах існування суспільства споживання вважається центральним завданням національної науки. У науковій літературі існують різні підходи до визначення поняття «економічне зростання».

Традиційно, виділяють прихильників двох різних підходів, які розкривають дане поняття:

- відтворувальний підхід в неокласичній економічній теорії розглядає економічне зростання як результат саморегуляційної діяльності внутрішніх ринкових сил і механізмів, що забезпечують підвищення якості кінцевого продукту. Прихильники даного підходу обмежують втручання держави в діяльність, пов'язану з регулюванням ринкових механізмів попиту та пропозиції;

- функціонально-макроекономічний метод бере початок в ідеях кейнсіанства. Прихильники цих ідей вважають, що якісне економічне зростання неможливе без держави, яка виступає гарантом справедливості в ринкових відносинах. Саморегулюючий ринок не здатний привести суспільство до постіндустріальної стадії розвитку без примусової сили держави.

У даний час, на протипагу цим діаметрально протилежним підходам до способів досягнення економічного зростання розроблена концепція багаторівневої економіки. Вона пропонує комплексний підхід до економічного розвитку національної економіки.

Можна виділити три ідеї, що лежать в основі даної концепції:

- збільшення кількості продуктивних сил за рахунок впровадження нових джерел економічної діяльності (кількісний аспект);

- зміни елементів в структурі економічного зростання (структурна складова);

- зміна уявлення про корисність ключових продуктів економічної діяльності (якісний аспект).

Можна зробити висновок, що для реалізації даних ідей необхідно комплексне дослідження джерел економічного зростання, факторів, що впливають на особливості прояву в економіках різних країн.

Також необхідно здійснити пошук ресурсної бази, необхідної для переходу суспільства в стадію інноваційного розвитку.

Що стосується факторів, що впливають на особливості еволюції економічних процесів, то умовно їх можна розділити на 4 групи:

- науково-технічні (пов'язані з пошуком нових способів використання наявних ресурсів);
- просторово-географічні (визначають закономірності впливу на економічний розвиток природних умов);
- інституційні (створення умов для кооперації і інтеграції в соціально-економічній системі);
- соціо-гуманітарні (збір даних, як про суспільство в цілому, так і про окремі його регіони).

Якщо останні 2 групи знаходяться в стадії становлення та розвитку, то науково-технічні досягнення грають ключову роль в економічному зростанні держав або регіонів.

Слід зазначити, що інноваційні перетворення не є новим явищем в економічному житті. Слово «перетворення» передбачає структурні модифікації окремих сторін економічного життя, як результат, зміна в ланках продуктивних сил.

Необхідність інноваційних змін структури суспільного розвитку обумовлена зниженням терміну служби нині існуючого основного капіталу.

Вирішити дану проблему можна, замінивши всі елементи відтворювального процесу на оновлені варіанти або, скориставшись досягненнями науково-технічного прогресу, не тільки підвищити «виживаність» економічної системи в умовах величезного попиту на предмети споживання, але й зробити істотний стрибок в економічному розвитку окремих галузей господарського життя, що забезпечить перехід на стадію постіндустріального суспільства з меншими витратами сил і часу.

Актуальність використання інноваційних компонентів для досягнення економічного зростання обумовлена відсутністю вичерпних знань про кінцевий результат розвитку економічних систем під впливом інновацій. За своєю природою, інноваційні розробки представляють сукупність розрізнених елементів, з'єднання яких в єдине ціле може стати причиною економічного зростання.

Сам термін «інновація» далеко не однозначний. Вперше він з'явився в дослідженнях культурологів в XIX столітті, позначаючи буквально впровадження елементів однієї культури в іншу.

Дослідження закономірностей технічних нововведень і оцінка впливу на економічний розвиток було розпочато на початку XX століття. У 1911 році Й. Шумпетером в роботі «Теорія економічного розвитку: капіталізм, соціалізм і демократія» вперше було використано поняття «інновація». Воно розглядалося як зміни, покликані підвищити ефективність економічної діяльності шляхом використання нових виробничих засобів, нових видів товарів, нових ринків, нових форм організації підприємницької діяльності того періоду часу.

Якщо розглядати інновацію як процес, приходимо до поняття «інноваційний процес», під яким будемо розуміти процес створення, поширення та використання сукупності нових ідей і пропозицій (нововведень).

Сучасна наукова література містить велику кількість визначень терміна «інновація». Категорія «інновація», може розглядатися через призму п'яти підходів як: система, процес, зміна, засіб, результат.

Інновація визначена в якості кінцевого результату реалізації нових ідей і знань в національній економічній системі, обумовленого наявністю достатнього обсягу фінансування, у формі нових продуктів, технологій і організаційно-управлінських рішень, що забезпечують в підсумку якісний приріст первісної вартості, що призводять до економічного зростання національної економіки, підвищення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Інновації як об'єкт фінансування мають особливості: висока ступінь невизначеності та ризику, невизначений характер попиту, відсутність релевантної інформації та ін., які обумовлюють необхідність формування особливого інституційного середовища та застосування системного підходу до фінансування інноваційного розвитку.

Основою економічного зростання стають інноваційні чинники, постіндустріальні технології та безперервний процес онов-

лення знань і технологій. У результаті формується принципово нова, нерідко звана постіндустріальною, інноваційна економіка або «економіка знань», в якій основним виробничим ресурсом стають знання, інформація та інтелектуальні ресурси. Складність і неоднозначність проблеми фінансування інноваційного розвитку національних економік привела до появи декількох концепцій, кожна з яких присвячена дослідженню певного аспекту.

Й. Шумпетер є одним з перших економістів, які описали вплив інновацій та їх фінансування на процес економічного зростання в рамках цілої держави. Аналіз його робіт дозволяє зробити висновок, що інноваційний продукт не тільки покращує характеристики галузі або окремого товару (послуги), але й сприяє якісній зміні в економічній системі, переходу на новий щабель розвитку.

Особливий внесок у вивчення впливу інноваційних продуктів на економічне зростання внесли американські вчені 1950–1960-х років. Більшість з них представники неокласичної школи: Р. Солоу (лауреат Нобелівської премії), Дж. Кендрік, Е. Денісон, С. Кузнець. Вони, незалежно один від одного аналізували економічне зростання в США в ХХ столітті.

На підставі досліджень, вони зробили загальний висновок – більше 50% грошових потоків в США були викликані впровадженням в економіку інноваційних продуктів.

За оцінкою Р. Солоу, вплив інноваційних продуктів на темпи розвитку економіки США в період з 1908–1949 року (щорічний приріст досягав 3%) склало 1,5%. Половина ВВП країни за рік було отримано за рахунок випуску продукції, яка не має аналогів на ринку товарів і послуг.

Американський вчений Е. Денісон відомий розробкою класифікації факторів економічного зростання, визначенням джерел, що стимулюють економічне зростання в окремій країні. Він виділив 23 фактора, 14 з яких тісно пов'язані з впровадженням інновацій. Решта припадали на капітал, працю, землю.

Відповідно до його поглядів, підвищення темпів зростання ВВП в рамках окремої держави пов'язано не стільки з кількісними, а скільки з якісними змінами в сфері виробничої діяльності.

На думку вченого, винахід нового продукту, подальший вихід з ним на ринок, має наслідком збільшення ВВП розвинених країн приблизно на 60%.

Відповідно до класичного напряму економічної теорії можна виділити дві гіпотези, які пояснюють виникнення інновацій в економіці: «технологічний поштовх» і «виклик попиту».

Прихильником гіпотези «виклик попиту» виступає англійський учений-економіст К. Фрімен, тероія якого ґрунтується на твердженні, що першопричиною інновацій є попит, який не може бути задоволений у довгостроковому періоді традиційними продуктами, внаслідок свого закономірного якісного зростання, що відображає загальний закон діалектики суспільного розвитку.

К. Фрімен разом з Дж. Кларка і Л. Сюте досліджував вплив нововведень на рівень зайнятості та безробіття в економіці. Результати їх досліджень, опубліковані в першій половині 80-х років ХХ століття, підтверджують гіпотезу про те, що виникнення і дифузія інновацій в економіці супроводжується формуванням нових виробництв, що в свою чергу, призводить до створення нових робочих місць і, як наслідок, зниження рівня безробіття в економічній системі.

Видатний німецький економіст Герхард Менш був прихильником гіпотези «технологічного поштовху» і вважав, що причиною виникнення інновації є внутрішні закономірності виробничих процесів. Він пояснював це тим, що в період технологічного спаду, коли управлінські повноваження адміністративного апарату досягали свого апогею, всередині підприємства формувалися в зародковому стані радикальні інновації (кластери, пучки, грона), які, згодом, впливали на економіку країни в цілому.

Активний розвиток еволюційної теорії економічних змін і теорії людського капіталу в 1970–1980-і роки дозволив розширити уявлення про роль інновацій у розвитку економіки, що в свою чергу, спричинило розробку нових моделей економічного зростання на основі технічних і технологічних змін, які виступають в якості ендогенного фактора економічного зростання одночасно з працею та капіталом.

Цей фактор став визначальним темпи приросту ВВП і динаміку інших макроекономічних показників. Вчені-економісти, що внесли значний вклад в розвиток таких моделей це Ф. Агійон, Дж. Гроссман, Р. Лукас, П. Ромер, П. Хоувітт, Е. Хелпман. Ці моделі стали доказом того, що інвестиції в людський капітал, стимулюють зростання інноваційної активності, завдяки чому, економіка розвивається більш динамічно й інтенсивно при незмінних витратах традиційних факторів економічного зростання праці та капіталу.

П. Хоувітт і Ф.Агійон виявили залежність між збільшенням числа зайнятих в дослідному секторі, зростанням інноваційної активності та стійкого підвищення темпів зростання національної економіки.

Таким чином, було доведено, що найбільш значущим чинником, що визначає диференціацію зростання національних економік зі схожою структурою виробничих відносин і продуктивних сил, є науково-технічний прогрес.

Роботи Р. Барро, І. Бенхабіб, Х. Сала-і-Мартін, Ф. Каселла, опубліковані в 1980 - 1990-ті роки містять дослідження про роль людського капіталу в розвитку економічних систем дозволили поглибити знання про інноваційну природу економічного зростання національних економік. Дослідження підтверджують, що вплив технічних і технологічних змін на макроекономічну динаміку безпосередньо залежить від рівня розвитку людського капіталу.

Зокрема, підвищення інноваційної активності в економіці, що приводить до збільшення темпів зростання, визначається обсягом фінансування сфери освіти, професійної підготовки та перепідготовки кадрів.

Інвестиції в людський капітал визначають здатність національної економіки до генерації нових знань, сприяють ефективному трансферу зарубіжних технологій, що збільшує темпи зростання національної економіки.

Найбільший економічний ріст відзначений в державах, що здійснюють всебічну підготовку фахівців інженерно-технічного профілю, на відміну від країн, що висувають на перший план

підготовку фахівців гуманітарних напрямів підготовки. Причиною цього є більш активна участь фахівців інженерно-технічного профілю в генерації інновацій, що підсилює економічне зростання.

Результати проведених в цій галузі досліджень, дозволили обґрунтувати тезу про можливість збільшення темпів економічного зростання шляхом розробки державної інноваційної стратегії, спрямованої на поліпшення якості людського капіталу, в тому числі за допомогою збільшення обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію освітніх програм у галузі підготовки фахівців інженерно-технічного профілю.

Дослідження І. Надир, Дж. Фагерберг, Дж. Досі, К. Павіта, Ф. Монтоббіо, Л. Сюте, що проводилися в 1980–1990-ті роки, були спрямовані на вивчення впливу інноваційної активності на зміну обсягу та структури зовнішньої торгівлі, оцінку вкладу імпортованих інноваційних технологій в зростання національних економік.

Результати досліджень підтвердили, що країни Організації економічного співробітництва та розвитку – ОЕСР (англ. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)), які впроваджують інновації, швидко нарощували обсяги експорту високотехнологічної продукції та прискорювали динаміку зовнішньої торгівлі.

Роботи Н. Сакураї, Дж. Бернштайна, Д. Коу, Д. Геллека, П. Монена дозволили виявити стійку позитивну залежність темпів приросту продуктивності праці в економіці від імпорту технологій.

Аналізуючи діяльність країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), вчені довели, що чим вище рівень інноваційної активності приватного бізнесу і індекс розвитку людського капіталу в країні, тим успішніше запозичує та впроваджує зарубіжні інновації, що, в свою чергу, призводить до зростання продуктивності праці.

Чим менше розмір країни, що набуває технології, тим інтенсивніше вплив придбаних інновацій на національну економіку. Для малих країн економічний ефект від впровадження закор-

донних технологій може бути більше, ніж ефект від фінансування внутрішніх досліджень і розробок.

Теза про те, що технологічні зміни стали основним джерелом збільшення продуктивності праці для розвинених економік в довгостроковому періоді, знайшла підтвердження в роботах Дж. Фернальда, С. Базу, М. Шапіро.

Збільшення рівня конкурентоспроможності національної економіки на основі впровадження інновацій в значній мірі пов'язано зі зниженням витрат на виробництво. Ця теза підтверджується дослідженнями Дж. Бернштайна, згідно з якими впровадження інноваційних технологій виробництва веде до зниження виробничих витрат, як наслідок, уповільнення темпів зростання цін на вироблені товари та послуги.

Міжгалузєва дифузія інновацій має більший вплив на зниження витрат на виробництво, ніж їх використання в окремих галузях. Викликане застосуванням інновацій зниження виробничих витрат, більш істотно в галузях, для яких характерні більш високі показники внутрішніх витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, наприклад, в хімічній і електронній промисловості.

Дослідження, що проводилися в другій половині 90-х років ХХ століття, показали, що основним фактором збільшення продуктивності праці стали капіталовкладення в інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) провідних економік світу.

Результати економетричного аналізу, проведеного різними авторами, вказують на існування стійкого зв'язку між рівнем інноваційної активності в національній економічній системі та її економічним зростанням.

У роботі Д. Геллека відзначається, що збільшення обсягів вкладень приватного бізнесу в дослідження і розробки та зростання їх частки у ВВП призводить до посилення впливів інновацій на макроекономічні показники та збільшення внеску в зростання продуктивності праці.

Аналогічний вплив збільшення державних витрат на дослідження та розробки, які згодом широко використовуються приватним бізнесом. Результати статистичного аналізу також

підтверджують гіпотезу про вплив приросту інвестицій в інноваційні продукти та технології на якісну зміну структури ВВП.

Широке застосування інноваційних технологій сприяє ефективнішій організації трудової діяльності та зниження тривалості виробничих процесів. Дифузія інновацій, в свою чергу, покращує умови праці, розширює доступ до різних економічних і соціальних благ, включаючи передові медичні технології, що сприяє підвищенню рівня життя населення.

У всіх галузях і секторах економіки зростає частка розумової праці в порівнянні з фізичним, збільшується чисельність громадян, зайнятих створенням якісно нових матеріальних і духовних цінностей, особливо в науковій і технологічній сферах.

У даний час частка працівників, задіяних в інноваційній сфері, в розвинених країнах становить $\frac{1}{4}$ всього зайнятого населення, а частка професійних дослідників за деякими оцінками сягає 1%.

Впровадження та дифузія інновацій в національній економічній системі дозволяє нівелювати вплив факторів, які впливають на економічне зростання, таких як: неухильне старіння населення і брак власних природних ресурсів.

Збільшення масштабів кооперації суб'єктів інноваційної діяльності, взаємний вплив і взаємопроникнення технологій, виникнення альтернативних варіантів запозичення «нового знання», поширення мережевих форм реалізації інноваційної діяльності привели до зміни змісту інноваційного процесу та виникненню концепції «відкритих інновацій» в науковому середовищі.

Основи теорії відкритих інновацій виклав Г. Чесбро в монографії «Відкриті інновації. Створення прибуткових технологій».

Г. Чесбро дав визначення відкритим інноваціям як цінним ідеям, які можуть виникати в самій компанії та за її межами, можуть бути комерціалізовані на ринку завдяки діям компанії або інших структур, а парадигма відкритих інновацій визначена ним як інноваційна діяльність та інноваційна політика компанії, в рамках якої можуть та повинні використовуватися власні та

зовнішні ідеї, знаходити застосування «зовнішні» та «внутрішні» способи виведення на ринок своїх більш досконалих технологій.

На думку Г. Чесбро та інших прихильників теорії відкритих інновацій інноваційний процес в сучасній економічній системі носить нелінійний характер і не обмежується рамками корпорацій. Збільшення інноваційної активності та розвиток інноваційної інфраструктури полегшило отримання результатів сторонніх досліджень для суб'єктів інноваційної діяльності, що дозволило їм удосконалити власні розробки та поширювати результати досліджень шляхом передачі зовнішнім користувачам.

У результаті формування інноваційних систем відкритого типу і концентрації значної кількості дослідників на пріоритетних технологіях і ключових компетенціях підвищилася ефективність досліджень і розробок.

Закритий підхід компанії до досліджень і розробок передбачає використання переважно власних дослідницьких підрозділів і компетенцій працівників-дослідників, захист інноваційних розробок правами на інтелектуальну власність і непридатність зовнішніх джерел інноваційних ідей.

Парадигма відкритих інновацій орієнтована на пошук інноваційних ідей у зовнішньому середовищі, кооперацію учасників інноваційного процесу та використання прав на інтелектуальну власність на стратегічній основі.

Наприклад, укладання ліцензійних угод, формування патентних пулів дозволяють всім учасникам інноваційного процесу регулювати доступ третіх осіб до результатів власних досліджень і розробок отримувати вигоду від використання технологій, створених іншими.

Опубліковані в останні кілька десятиліть роботи, присвячені проблемам інноваційного розвитку національних економік акцентують увагу на впливі інновацій на конкурентоспроможність національних економічних систем.

Дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку говорять про те, що стимулювання інновацій з боку держави призводить до посилення підприємницької активності, збільшення частки малого та середнього бізнесу та їх внеску

у валовий внутрішній продукт, як наслідок збільшення конкуренції на внутрішньому ринку. Ключовими факторами підвищення конкурентоспроможності промислового та фінансового секторів економіки стають інтенсивність інноваційних процесів і швидкість дифузії нововведень

Сучасні наукові дослідження показують існування тісної залежності міжнародної конкурентоспроможності національної економіки від рівня інноваційної активності в країні. Чим вище рівень інноваційної активності, тим більше конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Країни, що мають більш розвинену інноваційну інфраструктуру та високий рівень інноваційної активності утворюють лідируючий кластер в світовій економіці, займають більш конкурентоспроможні позиції в системі міжнародного поділу праці, що забезпечує додатковий приплив іноземного капіталу у вигляді прямих інвестицій в економіку цих країн.

Ефективне запозичення інноваційних технологій дозволяє за відносно нетривалий період часу забезпечити значне збільшення конкурентоспроможності національної економіки в світовому господарстві, що підтверджується досвідом країн, які називаються «азіатськими тиграми».

Інноваційні кластери відіграють значну роль у збільшенні рівня конкурентоспроможності національної економіки за рахунок високої концентрації інноваційних компаній, які інтенсивно беруть участь в процесах розробки, комерціалізації та дифузії інновацій.

Масштабне фінансування інновацій дозволяє здійснювати активне впровадження в господарську практику, що призводять до нової якості економічного зростання національних економік, основою якого стає інноваційний розвиток.

Контрольні питання

1. Що таке інновація?
2. У чому сутність та зміст інновацій?

3. Дайте визначення поняття «інноваційні процеси».
4. Як Ви оцінюєте стан інноваційного розвитку України?
5. Назвіть основні нормативно-правові акти у сфері інноваційної діяльності.

Теми для написання рефератів

1. Економіко-правові засади регулювання інноваційної діяльності.
2. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні.
3. Інновації: поняття та сутність.
4. Актуальні проблеми адміністративно-правового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні.
5. Національна інноваційна система України: стримуючі фактори.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 року № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
5. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16 липня 1999 року № 991-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

6. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.

7. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

8. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 року № 143-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

9. Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2003 року № 1474. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1474-2003-%D0%BF>.

10. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 року № 447. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>.

11. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>.

12. Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України Верховною Радою України від 13 липня 1999 року. № 916-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14>.

13. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056. *Офіційний вісник України*. 2017. № 8. Ст. 237.

Додаткова література

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 394 с.

2. Баганець О. О., Івченко А. В. Проблеми правового регулювання інноваційної діяльності. *Форум права*. 2014. № 2. С. 42–46. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FPindex.htm_2014_2_9.pdf.

3. Василик О. Д. Податкова система України : навч. посібник. Київ : ВАТ «Поліграфкнига», 2004. 478 с.

4. Волосковець Н. Ю. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної еко-

номіки. *Наукові праці КНТУ. Серія: Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 125–131.

5. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток. Київ, 1997. 66 с.

6. Грицай О. І. Економічна сутність терміну «інноваційний процес». *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2010. № 3 (11). С. 126–136.

7. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с.

8. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с.

9. Наука та інноваційна діяльність. *Державна служба статистики України*. URL: www.ukrstat.gov.ua.

10. Шуміло І. А. Проблеми нормативно-правового забезпечення регіональної інноваційної політики. *Форум права*. 2008. № 3. С. 544–550. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-3/08siarip.pdf>.

Розділ 2

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Поняття та види інноваційної діяльності

У ХХ ст. відбуваються стрімкі зміни технологічного способу виробництва в усіх його визначальних ланках, якісно змінюється господарська структура, характер економічного зростання, система цінностей та мотивацій, змінюється уявлення про критерії суспільного прогресу. Отже, час ставить питання про нову інноваційну політику. У найближчій та довгостроковій перспективі врахування інноваційного фактора стає вирішальною умовою подальшого розвитку сучасних економічних систем. Стале соціально-економічне зростання може бути досягнуте тільки на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-інноваційних розробок. Лише в цьому випадку реалізуються плани високої якості зростання, ресурсозбереження, ефективності виробництва, випуску конкурентоспроможної на внутрішньому і світовому ринках продукції. На світовому ринку наукомісткої продукції чітко простежується тенденція посилення конкуренції.

Інновації сьогодні – найбільш ефективний засіб технологічного розвитку підприємств, забезпечення сильних ринкових позицій, які ґрунтуються на суттєвих конкурентних перевагах, що дає змогу вийти із стану економічної депресії. У сучасних умовах розробка програмних заходів з трансформації економіки

України та забезпечення сталих темпів економічного зростання передбачає використання в механізмі господарювання такого економічного двигуна як інновації.

Інноваційний розвиток – визначальний чинник ефективності діяльності підприємства, який базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення його діяльності, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють сприятливі умови для його розвитку. У загальному визначенні, інновацією є нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду. Інновація виступає кінцевим результатом інноваційної діяльності – тобто діяльності, пов'язаної з трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг.

Інновації є джерелом розвитку підприємства, вдосконалення його внутрішніх процесів, залучення нових ресурсів і виробничих факторів. Інновації, як результат інноваційної діяльності, з одного боку, орієнтуються на повніше задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання бажаного економічного ефекту. Процес застосування вперше у виробництві нових наукових здобутків, тобто інновацій, започатковує інноваційну діяльність.

Визначення поняття «інноваційна діяльність» міститься у кількох нормативно-правових актах. Відповідно до базового Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

В Законі України «Про інвестиційну діяльність» також дається визначення інноваційної діяльності, яка розглядається як одна із форм інвестиційної та трактується як діяльність, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного

прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища.

Відповідно до ч. 1 ст. 325 Господарського кодексу України, інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» акцентується на комерційному використанні результатів інноваційної діяльності, на відміну від положень ст. 325 Господарського кодексу України, яка виступає діяльністю, що спрямована на виконання науково-технічних досягнень у виробництво.

Згідно з інструкцією, щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» під інноваційною діяльністю розуміють усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові й комерційні дії, що призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. До інноваційної діяльності входять дослідження і розробки, не пов'язані прямо з підготовкою конкретної інновації.

Як бачимо, в українському законодавстві не існує єдиного підходу до трактування цього визначення. Та й самі вище перелічені нормативні акти, носять більш інформаційний характер, та не виконують своїєї функції з точки зору державного регулювання.

Після вилучення із Закону України «Про інноваційну діяльність» ст. 21 та 22 (було передбачено пільгове оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, а саме – зниження на 50% ПДВ та податку на прибуток підприємств, а також звіль-

нення від мита і ПДВ при ввезенні в Україну сировини, комплексувальних виробів та обладнання, необхідних для випуску інноваційного продукту, що створить можливість спрямувати додаткові кошти на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розбудову власних науково-технічних, дослідницьких і експериментальних баз; ці пільги було скасовано на підставі Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік»), він практично втратив, на думку фахівців, свій сенс і перетворився на суто декларативний документ, в якому визначається певна термінологія і розповідається про поширені в світі механізми впливу держави на інноваційні процеси, але жоден з цих механізмів реально не запроваджується.

До основних ознак інноваційної діяльності необхідно віднести такі:

1) основним предметом є впровадження, використання та комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок у виробництво й соціальну сферу;

2) об'єктом виступають нематеріальні блага – результати інтелектуальної діяльності (результати наукових досліджень і розробок), які доводяться до стану інноваційного продукту та впроваджуються як інновації;

3) має довгостроковий характер;

4) властивий високий ступінь непередбачуваності наслідків та результатів, що дозволяє говорити про її ризиковий характер;

5) припускає фінансування робіт для реалізації інноваційного проекту щодо впровадження та використання результатів наукових досліджень і розробок, тобто супроводжується інвестуванням коштів у нематеріальні об'єкти, що фактично становить інший елемент предмета інноваційної діяльності;

6) викликає позитивні соціально-економічні зрушення;

7) одним із результатів її здійснення є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та продукції, що ними випускається на базі реалізації інновацій.

Головною метою державної інноваційної політики України є створення соціально-економічних, організаційних і право-

вих 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.

Основними принципами державної інноваційної політики є: орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Визначальною ознакою інноваційної діяльності є інвестування наукової та науково-технічної діяльності в сфері господарювання, зокрема наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у стані продуктивних сил і прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій.

Законодавством виділяються наступні види інноваційної діяльності:

- проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;

– розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного становища;

– технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

При цьому інноваційна діяльність може здійснюватися і в інших напрямках.

Далеко не останню роль у процесі формування можливих напрямів інноваційної діяльності відіграв і Закон України «Про інноваційну діяльність», в якому було поставлене завдання про необхідність виокремлення напрямів інноваційної діяльності, що мають особливе значення для економіки і безпеки держави, у самостійну правову нішу. Відповідно до ч. 2 ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» одним з основних принципів державної інноваційної політики є визначення пріоритетів інноваційного розвитку. рішення поставленого завдання знайшло своє відображення в Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08 вересня 2011 р., який визначає правові, економічні й організаційні основні формування і реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями.

Стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності на 2011–2021 роки є:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Середньострокові пріоритетні напрями можуть бути загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів.

Інноваційна діяльність може здійснюватися в різних сферах економіки, в тому числі бути пов'язаною з будівництвом нового об'єкта (із застосуванням новітніх технологій або призначеного для виробництва принципово нової продукції), з такими видами реновації основних фондів діючих підприємств, як реконструкція, технічне переозброєння, розширення, реставрація. Така інвестиційна діяльність (безпосередньо пов'язана з капітальним будівництвом) здійснюється у формі капітальних вкладень, що реалізуються самим інвестором або для забезпечення яких укладаються відповідні договори підряду (на проведення проектних і досліджувальних робіт, на капітальне будівництво та пов'язаних з ним робіт).

На жаль, за даними більшості експертів-науковців, стан інноваційної діяльності в Україні нестабільний. Основною причиною зниження інноваційної активності підприємств є зменшення обсягів фінансування інновацій за рахунок державного бюджету.

2.2. Об'єкти інноваційної діяльності

Інноваційна діяльність включає в себе процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також прив'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі.

У зв'язку з цим, об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми та проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва й підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування й переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Неважко помітити, що зазначений перелік містить досить різні, відмінні об'єкти, одні з яких фактично вказують на те, якої форми можуть набувати нові рішення (інноваційні програми і проекти; інтелектуальні продукти; організаційно-технічні рішення), а інші, – на що такі рішення можуть бути спрямовані чи чого можуть стосуватися (виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції).

Такий підхід до визначення об'єктів інноваційної діяльності, на думку дослідників, є досить широким та не відбиває власне тих об'єктів, які створюються в процесі здійснення інноваційної діяльності, а також тих результатів, на досягнення яких така діяльність спрямована. Фактично будь-який об'єкт може розглядатися як об'єкт інноваційної діяльності, бо за умов ринкової економіки та вільної конкуренції кожний товар, робота, послуга повинні характеризуватися певними перевагами над аналогічною продукцією для того, щоб користуватися попитом, що може тлумачитися як результат певної модифікації, удосконалення, змін, нових підходів. Причому, крім об'єктивних властивостей, доказом «новизни» можуть слугувати просто відмінні від традиційних для конкретного суб'єкта господарювання організаційно-управлінські рішення.

Найчастіше об'єкти інноваційної діяльності виступають у формі інноваційного проекту – це комплекс документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення й реалізації інноваційного продукту або інноваційної продукції. Інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво й реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, державна підтримка реалізації інноваційного проекту надається за умови його державної реєстрації.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», усі інноваційні проекти мають пройти Державну реєстрацію, яку здійснює за поданням суб'єктів інноваційної діяльності, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності*. Цей орган веде Державний реєстр інноваційних проектів. Необхідною умовою занесення проекту до Державного реєстру інноваційних проектів є його кваліфікування. Для кваліфікування інноваційних проектів спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності визначає окрему Установу, організує проведення експертизи прийнятих до розгляду проектів. Експертиза при кваліфікуванні інноваційних проектів виконується за рахунок коштів суб'єктів інноваційної діяльності, які заявляють проекти на державну реєстрацію відповідно до Закону України «Про наукову й науково-технічну експертизу».

Проекти, що визнані за результатами експертизи інноваційними, заносяться спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності до Державного реєстру інноваційних проектів. Інноваційні проекти з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, затверджених Верховною Радою України, визнаються пріоритетними інноваційними проектами.

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері інноваційної діяльності, видає суб'єкту інно-

* Таким органом є Державне агентство України з інвестицій та розвитку.

ваційної діяльності свідоцтво про державну реєстрацію інноваційного проекту, яке є чинним протягом семи років від дати його видачі.

Результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (у тому числі – інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії є інноваційний продукт, який має відповідати таким вимогам:

а) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;

б) розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

в) в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку. Крім того, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Рішення про кваліфікування продукту інноваційним приймає Установа чи її регіональне відділення за результатами експертизи.

Об'єктом інноваційної діяльності може бути й інноваційна продукція – це нові конкурентоздатні товари чи послуги. Інноваційною вона може бути визнана, якщо відповідає таким вимогам:

а) вона є результатом виконання інноваційного проекту;

б) така продукція виробляється (буде вироблена) в Україні вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Інноваційна продукція може бути результатом тиражування чи застосування інноваційного продукту, крім того, інноваційною продукцією може бути визнано інноваційний продукт, якщо він не призначений для тиражування.

Однією з форм інноваційних інвестицій є інтелектуальні інвестиції, які здійснюються в таких видах:

- придбання виключних прав користування (патенти, ліцензії, промислові зразки, товарні знаки);

- придбання інформаційних послуг, наймання спеціалістів за контрактом або разове придбання консультацій, експертиз, рекомендацій;

- придбання інтелектуальної продукції у матеріальній формі (проектної документації, методик, програм, ноу-хау) у вигляді друкованої продукції, програмного забезпечення, аудіо- чи відеозапису;

- вкладання в людський капітал – це витрати на освіту, підготовку, перепідготовку, навчання, охорону здоров'я.

Інтелектуальні інвестиції тісно пов'язані з інтелектуальною власністю, яка може існувати у таких видах:

- 1) винайтова – це власність, яка запатентована або захищена авторським правом;

- 2) інформаційна – це власність, яка існує у вигляді придбаних знань, ідей, досвіду, навичок, кваліфікації. Така власність не має правового захисту, вона реалізується на контрактних засадах у вигляді інформаційних послуг через навчання, освіту, публікацію;

- 3) ліцензійна – це власність, яка існує або реалізується шляхом придбання інвестором права володіння чи користування, зафіксованих ліцензіями.

Відповідно до видів інтелектуальної власності розрізняють такі об'єкти інтелектуальних інвестицій:

- винахід – це технологічне (технічне) рішення, що відповідає умовам патентоздатності (новизні, винахідницькому рівню і промисловій придатності). Право власності на винахід закріплюється патентом на 20 років;

- корисна модель – нове і промислово придатне конструктивне виконання пристрою, яке закріплюється патентом на 5 років із можливим продовженням ще на 3 роки;

- промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання, який визначає

зовнішній вигляд промислового виробу і призначений для задоволення естетичних та ергономічних потреб. Патенти на промислові зразки видаються терміном на 10 років із можливим продовженням строку ще на 5 років;

– знак для товарів і послуг – це позначення, за яким товари та послуги одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб. Об'єктом знаку можуть бути словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів. Право власності на знаки закріплюється патентом на 10 років із можливим продовженням кожні 10 років.

Об'єктами інтелектуальної власності можуть бути також наукові теорії, математичні методи, плани, правила, програми для обчислювальних машин, художні вироби тощо. Окремі об'єкти інтелектуальної власності реєструються в Державному комітеті України з питань інтелектуальної власності (Державний патент України), а на інші, зокрема, наукові праці, літературні та мистецькі твори діють норми авторського права, закріплені цивільним кодексом.

Крім зазначених об'єктів інноваційної діяльності, необхідно назвати ще й такий важливий об'єкт, як технологія, яка передбачена п. 12 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Технологією визнається результат інтелектуальної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації та зберігання продукції, надання послуг. Об'єктом технології згідно з п. 7 ч. 1 ст. 1 цього Закону є наукові й науково-технічні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці, ноу-хау або їх сукупність), у яких відображено перелік, строк, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції.

2.3. Суб'єкти інноваційної діяльності

Суб'єкт інноваційної діяльності є обов'язковим учасником інноваційних відносин. Відповідно до ст. 5 Закону України «Про інноваційну діяльність», 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 проєктів.

Отже, Законом до суб'єктів інноваційної діяльності відносяться особи (фізичні, юридичні) незалежно від національної належності, а також їх об'єднання, які здійснюють будь-який із таких видів діяльності: 1) інноваційну діяльність; 2) залучають майнові та інтелектуальні цінності; 3) вкладають кошти в реалізацію інноваційних проєктів.

З наведеного вище випливає, що законодавче визначення суб'єктів інноваційної діяльності охоплює 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 без поєднання її із проведенням власне інноваційної діяльності. Іншими словами, чинна законодавча дефініція суб'єктів інноваційної діяльності поєднує таку категорію осіб з суб'єктами інноваційної інфраструктури.

Господарський Кодекс України до суб'єктів інноваційної діяльності відносить учасників господарських відносин (ст. 325).

Системний юридичний аналіз законодавчих визначень інноваційної діяльності, що дають ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» і ст. 325 ГКУ, свідчать про наявність між цими нормами певних колізій. Обидва закони дещо по-різному визначають суб'єктний склад інноваційної діяльності. ГКУ відносить до нього лише учасників господарських відносин, що відповідає предмету правового регулювання зазначеного

нормативного акта. Учасниками відносин у сфері господарювання (а також й інноваційної діяльності) відповідно до ст. 2 ГКУ є суб'єкти господарювання, споживачі, органи державної влади і місцевого самоврядування, що наділені господарською компетенцією, а також громадяни, суспільні й інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання або здійснюють відносно них організаційно-господарські повноваження на базі відносин власності.

Порівняння між собою цих двох норм, що визначають суб'єктний склад інноваційної діяльності, дає можливість виявити їх часткову невідповідність один одному. Зокрема, ГКУ на відміну від Закону України «Про інноваційну діяльність» не визнає суб'єктами інноваційної діяльності фізичних осіб, які не є засновниками суб'єктів господарювання або здійснюючих відносно них організаційно-господарчих повноважень на основі відносин власності. Яскравим прикладом таких фізичних осіб виступають венчури, що знаходяться на стадії «seed – «насіннячко» – особа, що має інноваційну бізнес-ідею або пілотний інноваційний проект, однак, яка ще не створила власне підприємство. Те, що фізичні особи, які не належать до учасників господарських відносин, виходячи зі ст. 325 ГКУ, не визнаються суб'єктами інноваційної діяльності, є виправданою позицією законодавця, оскільки ГКУ – це нормативний акт, який регулює виключно господарські відносини, що виникають у процесі організації і здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами й іншими учасниками відносин у сфері господарювання (ст. 1). Вирішення проблеми найбільш точного визначення суб'єктного складу інноваційної діяльності в тому або іншому випадку може вирішуватись за загальними правилами подолання правових колізій, шляхом виділення і подальшого співвідношення між собою загальної і спеціальної колізійної норм.

Активну участь в інноваційному процесі беруть державні органи управління. Вони визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, а також встановлюють форми стимулювання

інноваційних процесів, спрямованих на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Зокрема:

– Верховна Рада України визначає єдину державну політику у сфері інноваційної діяльності, а саме: створює законодавчу базу для сфери інноваційної діяльності; визначає стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності; в межах Державного бюджету України визначає обсяг асигнувань для фінансової підтримки інноваційної діяльності;

– Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні і районні ради відповідно до їх компетенції: затверджують регіональні інноваційні програми, що кредитуються з бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів; визначають кошти бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів для фінансової підтримки регіональних інноваційних програм і доручають Раді міністрів Автономної Республіки Крим, делегують повноваження обласним і районним державним адміністраціям фінансування регіональних інноваційних програм через державні інноваційні фінансово-кредитні установи (їх регіональні відділення) у межах виділених з цих бюджетів коштів; контролюють фінансування регіональних інноваційних програм за кошти бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів;

– Кабінет Міністрів України: здійснює державне управління та забезпечує реалізацію державної політики у сфері інноваційної діяльності; готує та подає Верховній Раді України пропозиції щодо стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та затверджує середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного і галузевого рівнів; здійснює заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; сприяє створенню ефективної інфраструктури у сфері інноваційної діяльності; створює спеціалізовані державні інноваційні фінансово-кредитні установи для фінансової підтримки інноваційних програм і проектів, затверджує їх статuti чи положення про них, підпорядковує ці установи спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності; затверджує положення про порядок

державної реєстрації інноваційних проєктів і ведення Державного реєстру інноваційних проєктів;

– Центральні органи виконавчої влади: здійснюють підготовку пропозицій щодо реалізації інноваційної політики у відповідній галузі економіки, створюють організаційно-економічні механізми підтримки її реалізації; доручають державним інноваційним фінансово-кредитним установам здійснення конкурсного відбору пріоритетних інноваційних проєктів із пріоритетних галузевих напрямів інноваційної діяльності і здійснення фінансової підтримки цих проєктів у межах коштів, передбачених законом про Державний бюджет України на відповідний рік;

– Спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, який здійснює заходи щодо проведення єдиної науково-технічної та інноваційної політики. Зокрема: готує і подає Кабінету Міністрів України пропозиції щодо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, державних інноваційних програм і щодо необхідних обсягів бюджетних коштів для їх кредитування; координує роботу у сфері інноваційної діяльності інших центральних органів виконавчої влади; здійснює державну реєстрацію інноваційних проєктів і веде Державний реєстр інноваційних проєктів; готує і подає Кабінету Міністрів України пропозиції щодо створення спеціалізованих державних інноваційних фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки інноваційних програм і проєктів, розробляє статuti чи положення про ці установи; затверджує порядок формування та використання коштів підпорядкованих йому спеціалізованих державних інноваційних фінансово-кредитних установ і контролює їх діяльність; доручає державним інноваційним фінансово-кредитним установам здійснення конкурсного відбору пріоритетних інноваційних проєктів і здійснення фінансової підтримки цих проєктів у межах коштів, передбачених законом про Державний бюджет України на відповідний рік; організовує підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері інноваційної діяльності;

– Представницькі органи місцевого самоврядування – сільські, селищні, міські ради відповідно до їх компетенції:

затверджують місцеві інноваційні програми; у межах коштів бюджету розвитку визначають кошти місцевих бюджетів для фінансової підтримки місцевих інноваційних програм; створюють комунальні інноваційні фінансово-кредитні установи для фінансової підтримки місцевих інноваційних програм за кошти місцевих бюджетів, затверджують їх статuti чи положення про них, підпорядковують їх своїм виконавчим органам;

– Виконавчі органи місцевого самоврядування відповідно до їх компетенції: розробляють проекти місцевих інноваційних програм і подають їх для затвердження відповідним місцевим радам; вживають заходів щодо виконання місцевих інноваційних програм; залучають підприємства, установи і організації, розташовані на підпорядкованій їм території, за їх згодою, до розв'язання проблем інноваційного розвитку населених пунктів; доручають державним інноваційним фінансово-кредитним установам (їх регіональним відділенням) або комунальним інноваційним фінансово-кредитним установам проведення конкурсного відбору інноваційних проектів місцевих інноваційних програм і здійснення фінансової підтримки цих проектів у межах коштів, передбачених у відповідному місцевому бюджеті.

Основним суб'єктом інноваційної діяльності є інноваційне підприємство – це підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше 70% обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період становлять інноваційні продукти та (або) інноваційна продукція. Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді технополісу, технопарку, інноваційного центру, бізнес-інкубатора тощо.

Інноваційні підприємства розрізняються переважно цілями проектів і місцевою специфікою їх реалізації. Метою їх створення є інтенсифікація процесу розробки і впровадження у виробництво новітніх техніки та технологій, підготовка висококваліфікованих кадрів.

З метою створення та широкого застосування конкурентоспроможних на світовому ринку нових технологій та наукової продукції, посилення впливу інноваційних чинників на структурну переорієнтацію економіки Кабінет Міністрів України

прийняв постанову «Про затвердження Положення про порядок створення та функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів». Цим документом визначено, що інноваційною структурою є юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, створена відповідно до законодавства, або група юридичних і фізичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність, з визначеними галуззю діяльності та типом функціонування, орієнтованим на створення та впровадження та наукоємкої конкурентоспроможної продукції.

2.4. Інституційні інвестори як суб'єкти реалізації інноваційної діяльності

Комплексний і системний характер інноваційної діяльності безпосередньо впливає на склад її суб'єктів, який характеризується широтою і неоднорідністю. В інноваційної діяльності беруть участь дві групи суб'єктів: суб'єкти, які безпосередньо здійснюють інноваційну діяльність та суб'єкти, що забезпечують її здійснення.

Під суб'єктами інноваційної діяльності, як зазначалося вище, розуміють фізичних осіб (громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства), фізичних осіб-підприємців, юридичних осіб будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, Україна, органи місцевого самоврядування.

Державна інвестиційна політика повинна бути спрямована не тільки на суб'єктів, які є власниками інвестованих коштів і на суб'єктів, що надають фінансування для реалізації інвестиційних проєктів, а й на суб'єктів, які виступають професійними посередниками на ринку інвестиційних послуг. Такі фінансові посередники називаються інституційними інвесторами, а їх діяльність, будучи постійною і професійною, полягає в мобілізації тимчасово вільних капіталів з різних джерел з подальшим вкладенням в економіку через колективні схеми інвестування.

Такі суб'єкти не беруть участь у фінансуванні консервативних довгострокових інфраструктурних проєктів в Україні при тому, що їх роль в здійсненні таких проєктів в міжнародній практиці складно переоцінити. У країнах ЄС такі суб'єкти виступають ініціаторами інвестування в публічних цілях, з залученням приватних інвесторів, наприклад, в рамках державно-приватного партнерства. Вони купують інфраструктурні облигації в рамках здійснення проєктного фінансування для реалізації інвестиційних проєктів, є основними суб'єктами, які вкладають в здійснення інноваційних проєктів за допомогою участі у венчурному інвестуванні.

Інституційні інвестори організують реалізацію колективних схем інвестування великомасштабних проєктів з будівництва нерухомості. В Україні нерухоме майно та майнові права на нього можуть перебувати виключно в складі активів акціонерних інвестиційних фондів і закритих пайових інвестиційних фондів, так як діяльність, пов'язана з нерухомістю в рамках інвестиційних фондів, часто призводить до незаконного виведення активів.

Для інституційних інвесторів в економіці повинні бути створені найбільш сприятливі умови, так як їх діяльність сприяє збільшенню обсягів довгострокового фінансування, а довгострокове фінансування є ключовий фактор економічного зростання та створення робочих місць в державі.

У законодавстві поняття «інституційний інвестор» не визначене, а в науковій літературі щодо даної категорії зустрічаються різні судження. Інституційними інвесторами визнаються суб'єкти, зобов'язані щодо свого статусу займатися інвестиційною діяльністю, яка в законодавстві встановлюється в якості виключного предмета їх діяльності.

Інституційні інвестори визначаються через інший аспект діяльності, як фінансові інститути, які залучають інвестиції значного числа інвесторів для об'єднання в єдиний грошовий пул з подальшим розміщенням на фінансовому ринку або у формі капітальних вкладень для реалізації інвестиційних проєктів.

Основною відмінною ознакою інституційних інвесторів є поєднання функцій безпосередньо інвестора і організатора інвестування щодо однієї і тієї інвестиції.

Інституційні інвестори виступають особливим інструментом державного регулювання економіки, дозволяючи акумулювати значні капітали та зосередити їх під контролем єдиного суб'єкта, що зумовлює підвищений інтерес держави до регулювання діяльності в рамках реалізації державної інвестиційної політики. Підвищена увага з боку держави до діяльності інституційних інвесторів обумовлюється тим, що вони вкладають грошові заощадження населення, але не включаються автоматично в систему обов'язкового страхування ризику втрати вкладених коштів, що зумовлює необхідність захисту непрофесійних інвесторів від такого ризику.

У зв'язку з цим державна інвестиційна політика повинна бути спрямована на активізацію діяльності інституційних інвесторів з одночасним формуванням довіри до них з боку непрофесійних інвесторів.

Додатковим інструментом, який може сприяти активізації інвестування з використанням інвестиційних фондів, є створення системи обов'язкового страхування для таких фондів, що не повинно стосуватися інвестиційних фондів, що переслідують виключно мету систематичного отримання прибутку, але має ставитися до недержавних пенсійних фондів.

До інституціональних інвесторів традиційно відносяться професійні учасники ринку цінних паперів, юридичні особи, для яких інвестування на фінансовому ринку є предметом статутної діяльності (інвестиційні та недержавні пенсійні фонди, страхові організації, банки та ін.).

До недавнього часу в якості інституційних інвесторів могли виступати юридичні та фізичні особи, однак у даний час професійними учасниками ринку цінних паперів можуть бути лише юридичні особи.

У науковій літературі інституційні інвестори діляться на два типи: універсальні, які здійснюють інші види діяльності, крім інвестиційної, наприклад, банки та страхові організації,

і спеціалізовані, єдиним видом діяльності яких є інвестиційна діяльність, наприклад, інвестиційні фонди.

Основним видом інституційних інвесторів, діяльність яких регулюється майже у всіх країнах світу, вважаються інвестиційні фонди. Інвестиційні фонди є колективними інституційними інвесторами визначаються як фінансові інститути, які залучають грошові кошти для об'єднання їх в єдиний грошовий пул з подальшим розміщенням на ринку цінних паперів та інвестуванням в об'єкти нерухомості.

Діяльність організаторів інвестування в рамках інвестиційних фондів є підприємницькою, керуючі компанії отримують прибуток від надання інвестиційних послуг на професійній основі. Діяльність учасників схем колективного інвестування з використанням послуг інституційних інвесторів не завжди є підприємницькою, так як поряд з юридичними особами в інвестиційні фонди можуть вкладати заощадження громадяни. У цьому сенсі вкладення в інвестиційні фонди служить альтернативою банківським вкладам.

За законодавством України передбачена корпоративна модель інвестиційного фонду – акціонерний інвестиційний фонд, і договірна – пайовий інвестиційний фонд. Корпоративна модель в Україні, на відміну від зарубіжних країн, практично не використовується. Інвестиційний фонд, створений в корпоративній формі, інвестує від імені колективу акціонерів, які здійснюють спільне управління фондом і розподіляють отримані від інвестиційної діяльності фонду доходи у вигляді дивідендів.

Акціонерний фонд є прикладом пайового інвестування, коли вкладення капіталу і отримання прибутку від його використання здійснюється в основному за рахунок корпоративних інструментів.

З точки зору правової природи акціонерний фонд це спеціальний вид господарського товариства в аспекті корпоративного права, організаційно-правова форма інвестування в рамках інвестиційного права, інструмент інтеграції іноземного елемента з позицій міжнародного приватного права.

Суттєвою особливістю правового режиму майна акціонерного інвестиційного фонду є його розділ на майно, призначене для інвестування (інвестиційні резерви), і майно, призначене для забезпечення діяльності органів управління та інших органів фонду, в співвідношенні, визначеному статутом.

Управління інвестиційними резервами акціонерного інвестиційного фонду здійснюється професійною управляючою компанією, а акціонери приймають лише стратегічно важливі рішення щодо самого фонду, наприклад, про затвердження або зміну інвестиційної декларації, про відмову від ліцензії акціонерного інвестиційного фонду.

У науковій літературі вказується, що модель, в рамках якої акціонери розглядаються як повноцінні партнери менеджерів, орієнтована на інституційних інвесторів, якими виступають також керуючі компанії. Керуючі компанії, об'єднавши кошти різних індивідуальних інвесторів в рамках колективної схеми, перетворюються в потужних інституційних інвесторів, здатних брати участь у вирішенні глобальних економічних програм.

У більшості юрисдикцій інвестиційні фонди в корпоративній формі визнані найбільш надійними, оскільки дозволяють забезпечити контроль учасників за вкладенням коштів і отриманням доходу. Такі фонди створюються у формі відкритих загальних фондів, які не обмежені певним терміном існування, акції яких можуть бути продані в будь-який час, і закритих загальних фондів, термін існування яких визначено і до закінчення якого інвестори не можуть забрати свої вклади.

Однією з різновидів закритих загальних фондів є інвестиційний траст нерухомості, широко поширений в ЄС.

В Україні акціонерні інвестиційні фонди можуть створюватися тільки у формі акціонерних товариств і мають винятковий предмет діяльності – інвестування майна в цінні папери та інші об'єкти, передбачені законом.

Законодавство пред'являє до акціонерних інвестиційних фондів різні вимоги: про отримання спеціального дозволу (ліцензії); про відповідність розміру власних коштів вимогам, встановленим Національним Банком України; про обмеження

суб'єктів, які можуть стати потенційними акціонерами фонду; про обов'язок мати сайт в мережі Інтернет; про необхідність повної оплати акцій фонду грошовими коштами або майном, передбаченим інвестиційною декларацією.

Для акціонерного інвестиційного фонду встановлюється заборона на розміщення будь-яких цінних паперів, крім звичайних іменних акцій. Дані вимоги обумовлені необхідністю захисту некваліфікованого інвестора, що вкладає заощадження в інвестиційний фонд. Договірна правова форма інституційного інвестування вважається ефективною в країнах ЄС і в Україні.

Договірною формою є пайовий інвестиційний фонд, який визначається як відокремлений майновий комплекс, що складається, по-перше, з майна, переданого в довірче управління компанії засновником (засновниками) з умовою об'єднання цього майна з майном інших засновників довірчого управління; по-друге, з майна, отриманого в процесі такого управління, частка в праві власності на яке засвідчується інвестиційним паєм – цінним папером, що видається компанії, що управляє.

Для пайового інвестиційного фонду передбачається особливий порядок звернення стягнення на його активи в разі банкрутства. За загальним правилом, при банкрутстві засновника управління майном довірче управління цим майном припиняється, воно включається до складу ліквідаційної маси.

За суб'єктом виділяються пайові інвестиційні фонди для кваліфікованих інвесторів і для некваліфікованих інвесторів. Для кваліфікованих інвесторів передбачені фонд фінансових інструментів, фонд нерухомості і комбінований фонд, а для некваліфікованих – фонд ринкових фінансових інструментів і фонд нерухомості.

Конструкція пайового інвестиційного фонду була запозичена з американського права, за яким фонд керується ззовні, а відносини учасників з керуючою компанією базуються на моделі довірчої власності.

Поява моделі договору довірчого управління обумовлено принциповою неможливістю використання в праві англо-американського інституту довірчої власності (трасту).

Контрактні інвестиційні фонди, номінальним власником яких є кастодіан, а пасив фонду знаходиться у власності інвесторів, в міжнародній практиці представляють неподільні партії переданих цінних паперів, що знаходяться під професійним управлінням за дорученням колективних інвесторів, чії права представлені частками. Такі фонди поширені в основному в країнах з романо-германської правової системи.

Особливим різновидом інституційних інвесторів, які здійснюють діяльність на ринку інвестиційних послуг, є недержавні пенсійні фонди. Такі фонди представляють організації, виняткова діяльність яких полягає в недержавному пенсійному забезпеченні, в тому числі дострокове, і обов'язкове пенсійне страхування.

Недержавні пенсійні фонди професійно надають посередницькі послуги, організовуючи схеми колективного інвестування за певну винагороду. У кінцевому підсумку метою діяльності є вирішення суспільно значущого завдання щодо участі в пенсійному забезпеченні громадян, збереження та примноження заощаджень пенсіонерів, для досягнення зазначених цілей, вони займаються інвестиційною діяльністю, яка є видом підприємницької діяльності.

Недержавні пенсійні фонди є специфічними інституційними інвесторами, діяльність яких спрямована не на отримання максимального прибутку, а на вирішення соціальних завдань. Саме реалізація цих публічно-владних повноважень є пріоритетом в діяльності недержавного пенсійного фонду в порівнянні із здійсненням інвестиційної діяльності виключно з метою отримання прибутку. Недержавні пенсійні фонди здійснюють вкладення коштів пенсійних накопичень і розміщення коштів пенсійних резервів або самостійно, шляхом покупки відповідних активів, або через управляючі компанії, шляхом укладення договорів довірчого управління.

Відносно таких учасників ринку інвестиційних послуг, як недержавні пенсійні фонди та їх керуючі компанії, необхідно підкреслити соціально орієнтований характер, який завжди повинен братися до уваги при здійсненні інвестиційної діяльності та виборі об'єктів інвестування.

Названі суб'єкти відіграють важливу роль при залученні інвестування в реалізацію довгострокових інвестиційних проєктів, в тому числі в рамках державно-приватного партнерства, що дозволяє віднести до категорії суб'єктів, що здійснюють інвестиційну діяльність

Як інституційні інвестори виділяються страхові організації, які перетворюють страхування у важливий фактор розвитку економіки шляхом активної реалізації інвестиційної політики. У науковій літературі вказується на стратегічну позицію, що займають страхові організації, яка обумовлена роллю страхування, що виступає джерелом довгострокових інвестицій.

У науковій літературі виділяється така функція страхування, як інвестиційна, яка ґрунтується на можливості використання значних за обсягом коштів страхових резервів для розміщення страховиками в різні інвестиційні активи (нерухомість, державні та комунальні цінні папери, банківські рахунки).

В Україні роль страхових організацій як суб'єктів інвестиційної діяльності недооцінена, проте вона розвинена в країнах ЄС. У більшості країн ЄС страхування є важливим інструментом залучення заощаджень населення в фінансування вирішення суспільно значущих завдань, а страхові організації, що пропонують страхові продукти за програмами страхування життя, виступають одними з великих внутрішніх інституціональних інвесторів.

Кошти страхових компаній можуть виступати в якості «довгих грошей» при здійсненні інвестиційних проєктів в основному в рамках реалізації інфраструктурних проєктів. Сформувавши за рахунок грошей, отриманих від страхувальників, страховий фонд, страхові організації розміщують кошти цього фонду в різні прибуткові активи: цінні папери, нерухомість, тобто інвестують зібрані кошти.

Діяльність інституціональних інвесторів є підприємницькою, так як вони отримують прибуток від надання інвестиційних послуг на професійній основі.

Діяльність учасників схем колективного інвестування, які вступають у правовідносини з інституційними інвесторами,

не завжди повинна бути підприємницькою, так як поряд з юридичними особами, в інвестиційні фонди можуть вкладати заощадження громадяни.

Держава зацікавлена в об'єднанні активів індивідуальних інвесторів в єдиний пул під управлінням професійного учасника ринку інвестиційних послуг, який може здійснити трансформацію фінансових інвестицій в реальні, що обумовлює значущість ролі інституційних інвесторів як суб'єктів інвестиційної діяльності.

Стимулювання інституційних інвесторів до вкладення інвестицій в пріоритетні сфери економіки вимагає врахування особливостей правового статусу і правових форм, в рамках яких вони беруть участь в інвестиційних відносинах.

Контрольні питання

1. Що таке інноваційна діяльність?
2. Назвіть об'єкти інноваційної діяльності.
3. Вкажіть основних суб'єктів інноваційної діяльності.
4. Яке підприємство вважається інноваційним?
5. Яка роль інституційних інвесторів в інноваційній діяльності?

Теми для написання рефератів

1. Концептуальні засади інноваційної політики України.
2. Характеристика видів інноваційної діяльності.
3. Правовий статус суб'єктів інноваційної діяльності.
4. Інноваційна діяльність: проблеми розуміння та правового регулювання.
5. Аналіз та шляхи вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 року № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
3. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16 липня 1999 року № 991-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.
4. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
5. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
6. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056. *Офіційний вісник України*. 2017. № 8. Ст. 237.

Додаткова література

1. Віннікова І. І. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України. *Економіка та держава*. 2015. № 8. С. 47–53.
2. Мирошніченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України. Стан і тенденції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. № 10 (151). С. 73–78.
3. Сидорчук І. П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2013. № 23. С. 228–232.
4. Шаманська О. І., Олійник В. П. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. № 12. С. 73–78.
5. Ковтуненко К. В. Закономірності та основні домінанти розвитку машинобудівних підприємств в умовах стратегічних змін. *Економічний часопис XXI*. 2013. № 5–6 (1) С.75–78.
6. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств. URL: <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-11-17-52>.

Розділ 3

ПРАВОВИЙ СТАТУС ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТА НАУКОВИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

3.1. Передумови створення технологічних та наукових парків

В перехідний період від постіндустріальної економіки до економіки знань інноваційний шлях розвитку є єдиною можливим варіантом, що забезпечить успіх. Багаторічна практика провідних країн показала, що лише ринкові механізми не дадуть позитивного результату. Без активної регулюючої ролі держави не може бути ефективною, соціально орієнтованою ринковою економікою. Тому в кожній країні з високорозвиненою економікою держава брала на себе функції регулювання і стимулювання ключових соціально-економічних, у т.ч. інноваційних, процесів.

Загальновідомо, що специфічною особливістю інноваційної діяльності в усіх без винятку країнах є підвищений рівень витрат при розробці інновацій, а також значні витрати й високий рівень ризику при виведенні інноваційної продукції на ринок. Тому держава повинна розробити комплекс заходів щодо підтримки інноваційної діяльності та інноваційних структур, в т.ч. технологічних парків (далі – технопарки). Основними елементами інноваційної інфраструктури в розвинених країнах – свого роду центрами прискорення інноваційних процесів – є технологічні парки. Об'єднання взаємних інтересів розробників і споживачів інновацій зумовило бурхливе зростання їх кількості в краї-

нах, що динамічно розвиваються, – США, Європі, Японії, Китаї і Індії. Виступаючи в 1996 р. на Конференції країн Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, голова Держради КНР Цзян Цземінь заявив, що створення технопарків стало найбільшим здобутком розвитку високих технологій Китаю в ХХ столітті. З розумінням важливої ролі технопарків у цих країнах на державному рівні піклуються про запровадження спеціальних режимів сприяння технопаркам. Це – податкові та митні пільги, кредити на пільгових умовах, цільове фінансування окремих інноваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію і т.д. При наявності такої підтримки з боку держави технологічні парки забезпечують створення нових робочих місць, розвиток високорентабельних видів бізнесу і наповнення національних ринків наукоємною технологічною продукцією.

Практично всі проекти відповідають законодавчо затвердженим інноваційним пріоритетам діяльності конкретних технопарків. Проекти ці включають, як правило, всі етапи інноваційного циклу – від прикладних досліджень і розробок до організації виробництва і виходу інноваційної продукції на ринок. Проекти мають необхідний ступінь патентного захисту в країнах – потенційних споживачів цієї продукції. Як приклад можна привести ряд проектів, виконаних провідними технопарками України: технопарк ІМК –сучасні медичні гама-камери; високочутливі детектори монокристалів інтроскопів; діагностичні медичні тестсистеми; суперсучасні бактерицидні плівкові наноматеріали; технопарк ІНП – вітчизняні енергозберігаючі (в т. ч. світлодіодні) джерела світла; технопарк ІЕЗ – створений на базі Інституту електрозварювання ім. Є. О. Патона.

У загальному вигляді технологічний парк – це компактний науково-технічний комплекс, який може включати наукові заклади, ВНЗ та підприємства промисловості, а також інформаційні, виставкові комплекси, служби сервісу і припускає створення комфортних житлово-побутових умов. Створення та функціонування технопарку спрямоване на максимальне зближення науки і виробництва, прискорення передання та впровадження резуль-

татів науково-дослідної діяльності у сферу матеріального виробництва для їх комерціалізації. Він ґрунтується для розвитку і просування наукомістких технологій, формування та підтримки нових ризикових проектів і підприємств, що їх упроваджують. Однак найголовніше – те, що пильна увага приділяється концентрації всіх елементів інноваційного процесу, і, в першу чергу, творчого потенціалу людей. Тому, як правило, при створенні технопарків застосовується територіальний підхід – вони засновуються на базі провідних університетів та об'єднують на певній території під своїм керівництвом різні наукові установи, підприємства, маркетингові, сервісні, інформаційні центри з метою забезпечення швидкої реалізації наукових розробок як інновацій. Така спеціальна концентрація учасників полегшує цілеспрямоване надання їм підтримки з боку держави, як безпосередньої – шляхом бюджетного фінансування, введення податкових пільг і т. ін., так й опосередкованої – шляхом стимулювання участі банків, корпорацій та інших представників бізнесу. Крім того, локалізація полегшує державним органам контроль за дотриманням суб'єктами такої зони встановленого режиму, перешкоджає використанню пільг фірмами, які мають зв'язки із зонами, але не входять до числа їх безпосередніх учасників.

Уперше ідея створення технопарків в Україні отримала законодавче врегулювання у 1996 році у Розпорядженні Президента України «Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів», на доповнення та конкретизацію якого було затверджено Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів».

Однак справжнє впровадження технопаркова модель отримала лише в 1999 році з прийняттям Закону України «Про спеціальний режим інноваційної та інвестиційної діяльності технологічних парків», яким передбачалося заснування трьох технопарків:

- Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка (м. Київ);
- Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона (м. Киш);

– Інститут монокристалів» (м. Харків).

Доля цього Закону не була легкою: після неодноразового внесення змін до нього Законом № 2505-IV від 25.03.2005 р. «Про внесення змін до Закону України «Про державний бюджет на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків фактично був ліквідований і лише з 1 лютого 2006 року його дію було поновлено викладенням Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків» у новій редакції.

У розвитку наукових парків чітко простежуються два етапи: 60-ті роки, коли виникло більшість наукових парків на їх батьківщині – в США і з'явилися зародкові їхні форми в західноєвропейських країнах – Великобританії, Франції, ФРН. У 80-ті роки почало формуватися друге покоління технопарків у США і Західній Європі, з'явилися технопарки і в країнах, де їх раніше не було (Японії та інших країнах Далекого Сходу), різноманіття парків поповнилося новими їхніми різновидами. На сьогодні сформувалися три моделі розвитку наукового парку – американська (США, Великобританія), японська (Японія) та змішана (Франція, ФРН).

Одним з перших наукових парків у світі була Кремнієва долина (Силіконова долина, англ. Silicon Valley) – регіон у штаті Каліфорнія (США). Науковий парк відзначається значною щільністю зосередження високотехнологічних компаній (комп'ютери та їх комплектуючі, особливо мікропроцесори, програмне забезпечення, мобільний зв'язок, біотехнології тощо). Виникнення і розвиток цього технологічного центру пов'язаний із тенденцією розташування провідних університетів у великих містах на відстані, ще становить менше години їзди, отриманням нових джерел фінансування нових компаній, а також у цьому разі сприятливим кліматом середземноморського типу.

В Україні ж Законом від 22.12.2006 р. «Про науковий парк «Київська політехніка» вперше передбачено формування такої суб'єкта інноваційної діяльності як науковий парк. Згідно з цим Законом, науковий парк договірне об'єднання суб'єктів господарювання, створене з метою організації та контролю процесу

виконання проектів наукового парку. Засновники наукового парку є Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» та інші суб'єкти господарювання, що уклали засновницький договір про утворення наукового парку і можуть виконувати проекти наукового парку.

Залучення вузівської науки для інтенсифікації розроблення і впровадження у виробництво інновацій передбачено Законом України «Про наукові парки» від 25.06.2009 року.

3.2. Правовий статус технологічних та наукових парків

Згідно із п. 1 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», технопарк визначається як юридична особа або група юридичних осіб (учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів із метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків із виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій і забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Отже, законодавчо визначено дві організаційно-правові форми технопарків в Україні: 1) технопарк у формі самостійної юридичної особи; 2) технопарк у формі групи юридичних осіб – учасників, що уклали між собою та діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів для впровадження результатів наукових розробок та випуску конкурентоспроможної продукції (п. 2 ч. 1 ст. 1 Закону).

До предмета діяльності технопарків входять проведення наукових досліджень, подальша розробка їх результатів до стану інноваційного продукту шляхом проведення техніко-технологічного, інженерного проектування, створення дослідних зразків,

освоєння пробних партій, а також налагодження виробничого процесу з їх упровадження та/або випуску інноваційної продукції. Іншими словами, ними проводиться не лише наукова та науково-технічна діяльність, а й безпосередньо інноваційна діяльність, причому на систематичній основі, яка спрямована на комерціалізацію результатів наукових досліджень шляхом їх активного впровадження для швидшого отримання від цього доходів.

Для реалізації проектів технологічних парків встановлено спеціальний режим, зміст якого значно звузився порівняно з пільговими умовами діяльності технопарків, встановленими у першій редакції Закону. Сьогодні технопарки та їх учасники користуються цільовими субсидіями у вигляді сум ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством України, при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні, але не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки технологічних парків, їх учасників, відкриті в територіальних органах Державного казначейства та використовують їх виключно за цільовим призначенням (ст.ст. 7, 8). Для реалізації проектів технопарків також встановлені збільшені строки розрахунків за експортно-імпортними контрактами – до 150 календарних днів, а кошти, що надійшли в іноземній валюті від реалізації продукції (продажу товарів, виконання робіт, надання послуг) технологічних парків, їх учасників, не підлягають обов'язковому продажу (до ст. 11).

Також Законом передбачено можливість надання державної підтримки для реалізації проектів технологічних парків. З цією метою у Держбюджеті України має передбачатися бюджетна програма підтримки діяльності технологічних парків, кошти за якою спрямовуються на: повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків; повну або часткову компенсацію відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків (ст. 6

Закону). Але аналіз статистичних показників діяльності технопарків з урахуванням застосування чинних форм та обсягів державної допомоги показує, що вирішальне значення у досягненні позитивних результатів діяльності технопарків мають заходи щодо надання непрямої державної допомоги у вигляді митних пільг, а непряма державна підтримка, незважаючи на встановлення її чинним законодавством, фактично не застосовується останніми роками.

В Україні вже створена система технологічних парків, діяльність якої може слугувати одним із прикладів успішної реалізації державної інноваційної політики. Формування цієї системи розпочалося у 2000 році реєстрацією таких технологічних парків як Інститут монокристалів та Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона. Згодом з'явилися: 2001 рік – Вуглемаш; 2002 рік – Напівпровідники, Інститут технічної теплофізики, Укрінфотех; 2003 рік – Київська політехніка та Інтелектуальні інформаційні технології та інші. Станом на вересень 2010 року в Україні вже зареєстровано 12 технопарків та ще 4 проходять процедуру реєстрації. Наведена інформація щодо технопарків на сайті МОН востаннє оновлювалась 2010 р. Це свідчить, що тема технопарків майже 10 років не належить до пріоритетів міністерства.

Згідно з Законом України «Про наукові парки», науковий парк – це юридична особа, що створюється з ініціативи ВНЗ шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку. Метою створення наукового парку є розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності у ВНЗ або науковій установі, ефективного використання наявного наукового потенціалу та матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень та їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках. Основною функцією наукового парку є «створення нових видів інноваційного продукту, здійснення заходів щодо їх комерціалізації, організація та забезпечення виробництва наукоємної, конкурентоспроможної на внутрішніх і зовнішніх ринках інноваційної продукції».

Провідною ідеєю заснування наукових парків є створення сприятливих умов для практичної реалізації розробок інституту та їх комерціалізації, а також підвищення зацікавленості до них з боку суб'єктів господарювання і стимулювання таким чином попиту на них. Засновниками наукових парків можуть виступати як вищий навчальний заклад IV рівня акредитації, так і наукова установа та інші юридичні особи, що уклали засновницький договір про створення наукового парку. Науковий парк має права юридичної особи та створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проєктів наукового парку. Певний вищий навчальний заклад та/або певна наукова установа можуть бути засновниками одного наукового парку. Вищим органом управління наукового парку є загальні збори засновників, які формують його виконавчий орган.

Прийняте засновниками рішення про створення наукового парку підлягає погодженню із центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науки та інновацій, в порядку, визначеному КМ України. Одночасно зазначеним центральним органом виконавчої влади затверджується перелік пріоритетних напрямів діяльності наукового парку. У разі, якщо засновниками наукового парку є суб'єкти господарювання державної або комунальної власності, що здійснюють свою діяльність на основі права господарського відання або права оперативного управління, рішення про участь таких засновників у заснуванні наукового парку приймається за погодженням з відповідними органами, в управлінні яких перебуває державна або комунальна власність, закріплена за такими суб'єктами господарювання (ст. 7).

Згідно із ст. 14 Закону України «Про наукові парки» проєкти наукового парку розробляються на конкурсних засадах у рамках пріоритетних напрямів його діяльності і подаються до виконавчого органу управління наукового парку юридичними та/або фізичними особами відповідно до умов конкурсу пропозицій щодо реалізації пріоритетних напрямів діяльності.

Результати конкурсу є підставою для прийняття виконавчим органом управління наукового парку рішення про виконання проекту наукового парку певним суб'єктом та укладення договору про партнерство.

Не менш важливими функціями наукового парку є:

- інформаційно-методичне, правове консалтингове забезпечення засновників і партнерів наукового парку, надання патентно-ліцензійної допомоги;

- залучення студентів, випускників, аспірантів, науковців та працівників ВНЗ до розроблення і виконання проектів наукового парку;

- сприяння розвитку та підтримка малого інноваційного підприємництва;

- організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів.

Виконавчим органом управління наукового парку здійснюється реєстрація всіх проектів наукового парку, на реалізацію яких укладено договір про партнерство, а проекти наукового парку, реалізація яких потребує державної підтримки, підлягають державній реєстрації центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері наукової та науково-технічної діяльності. Максимальний строк реалізації проекту наукового парку не може перевищувати семи років з дня його державної реєстрації.

За результатами виконання проектів наукового парку його партнери подають до виконавчого органу управління наукового парку звіти відповідно до умов договору про партнерство. Згідно з ч. 4 ст. 16 Закону України «Про наукові парки» у разі недотримання партнером наукового парку вимог проекту наукового парку, показників та строків його реалізації виконавчий орган управління наукового парку може прийняти рішення про припинення виконання проекту наукового парку в повному обсязі або частково внаслідок односторонньої відмови від виконання умов договору про партнерство, що вважатиметься відповідно розірваним або зміненим. Центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері наукової та науково-

технічної діяльності, за обґрунтованим поданням виконавчого органу наукового парку у встановленому законодавством порядку скасовує державну реєстрацію проекту наукового парку або вносить відповідні зміни до державного реєстру проектів наукового парку.

З метою активізації створення та діяльності наукових парків державою використовується низка засобів державного регулювання, зокрема, державне замовлення, надання державної фінансової підтримки, встановлення пільгових умов щодо сплати ввізного мита. Законом України «Про наукові парки» у ст. 18 закріплено право наукових парків на пріоритетний розгляд звернення щодо державного замовлення на поставку продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб. Згідно зі ст. 19 Закону України «Про наукові парки» запроваджується режим звільнення від сплати ввізного мита для ввезення наукового, лабораторного і дослідницького обладнання, а також комплектуючих та матеріалів, що не виробляються в Україні.

Засновники та партнери наукових парків, у господарському віданні чи управлінні яких знаходиться державне майно, можуть надавати його в оренду для виконання проектів наукових парків. Кошти, що отримані від оренди такого державного майна, спрямовуються орендодавцю на реалізацію проектів наукового парку.

З іншого боку, державою встановлено низку обмежень щодо діяльності наукового парку, а саме: не допускається здійснення торговельно-посередницької діяльності, надання послуг побутового призначення, виробництво і переробка підакцизних товарів та інших, що не відповідають меті наукового парку (ст. 6). Майнові права на технології та об'єкти права інтелектуальної власності, створені під час виконання проектів наукового парку, є власністю наукового парку та/або його партнерів. Але майнові права наукового парку на використання і розпорядження технологіями та об'єктами права інтелектуальної власності, створених із залученням державних коштів, можуть бути обмежені центральним органом виконавчої влади, у сфері управління

якого перебуває вищий навчальний заклад або наукова установа, у випадках, визначених у ч. 4 ст. 17 Закону. У такому разі науковий парк та/або його партнери мають право використовувати технологію та/або об'єкт права інтелектуальної власності, створений із залученням державних коштів, лише для власних потреб, якщо інше не визначено центральним органом виконавчої влади, у сфері управління якого перебуває вищий навчальний заклад або наукова установа.

Припинення діяльності наукового парку здійснюється виключно шляхом його ліквідації за рішенням засновників або на підставі рішення суду. Реорганізація наукового парку забороняється.

Державна реєстрація технологічного парку здійснюється центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності. Технопарку видається свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка. Підставою для державної реєстрації технологічного парку є включення його до переліку технопарків, що наведений у преамбулі Закону (стаття 4 Закону). Варто зазначити, що Порядок державної реєстрації технологічних парків затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1657 «Деякі питання організації діяльності технологічних парків». Згідно зі статтею 5 Закону проекти технологічних парків, реалізація яких здійснюється згідно з вимогами Закону, розробляються відповідно до пріоритетних напрямів діяльності технологічних парків. Пріоритетні напрями діяльності для кожного з технологічних парків розробляються відповідно до законів України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», розглядаються Президією Національної академії наук України та затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері науки. Розгляд, експертиза, державна реєстрація проектів технологічних парків здійснюються центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, за поданням Національної академії

наук України в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, на проекти технологічних парків, що пройшли розгляд, експертизу і відповідно до встановленого Кабінетом Міністрів України порядку включені до державного реєстру, видається свідоцтво встановленого зразка про державну реєстрацію проекту технологічного парку. Свідоцтво про державну реєстрацію проекту технологічного парку видається у строк, що не може перевищувати 90 днів з дня подачі проекту технологічного парку до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності. Свідоцтво про державну реєстрацію проекту технологічного парку видається на строк реалізації цього проекту, але не більш як на п'ять років, і є підставою для запровадження спеціального режиму інноваційної діяльності відповідно до Закону та відкриття спеціальних рахунків технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств. Необхідно зазначити, що спеціальний режим інноваційної діяльності запроваджується для технологічного парку строком на 15 років і діє при виконанні проектів технологічного парку. Державне сприяння інноваційній діяльності технологічних парків здійснюється шляхом державної фінансової підтримки та цільового субсидіювання проектів технологічних парків. Згідно з частинами першою та другою статті 6 Закону для фінансової підтримки проектів технологічних парків запроваджується бюджетна програма підтримки діяльності технологічних парків. Для реалізації проектів технологічних парків щорічно в Державному бюджеті України за бюджетною програмою підтримки діяльності технологічних парків визначаються кошти, що спрямовуються на: повне або часткове (до 50 відсотків) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків; повну або часткову компенсацію відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків. Для реалізації проектів технологічних парків технологічним паркам, їх учасникам та спільним підприємствам, що виконують проекти

технологічних парків державою надаються цільові субсидії у вигляді сум ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством України при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні. Суми ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством України при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні, технологічні парки, їх учасники та спільні підприємства не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств. При цьому на спеціальні рахунки учасників технологічних парків та спільних підприємств, які є виконавцями проектів технологічних парків, зараховуються 50 відсотків сум ввізного мита, а решта 50 відсотків сум ввізного мита зараховуються на спеціальний рахунок керівного органу відповідного технологічного парку.

Зараховані на спеціальні рахунки технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств кошти цільових субсидій використовуються технологічними парками, їх учасниками та спільними підприємствами при реалізації проектів технологічних парків на: проведення наукових, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків; створення, розвиток, модернізацію та реконструкцію науково-технологічних, експериментальних та дослідно-промислових дільниць, у тому числі на інструменти, обладнання та устаткування, що використовуються для цілей інноваційної діяльності; підготовку конструкторської та технологічної документації, технічних умов, технічних проектів та витрати на підготовку виробництва інноваційної продукції; патентування розробок, придбання прав на об'єкти права інтелектуальної власності (патентів, ліцензій на використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау тощо); накладні та поточні витрати (на матеріали, технічне забезпечення тощо), що виникають під час інноваційної діяльності; придбання обладнання, устаткування та інших засобів виробництва,

пов'язаних з впровадженням інновацій; науково-організаційну діяльність керівного органу технопарку, проведення та участь у роботі наукових, науково-технічних конференцій, семінарів та виставок, публікацію результатів наукових досліджень за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків. Проекти технологічних парків є пріоритетними для залучення коштів Української державної інноваційної компанії та її регіональних відділень (статті 7 та 9 Закону). Згідно зі статтею 12 Закону контроль та моніторинг за реалізацією проектів технологічних парків здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, в установленому Кабінетом Міністрів України порядку. Технологічні парки, їх учасники та спільні підприємства здійснюють окремий бухгалтерський та податковий облік операцій, пов'язаних з реалізацією проектів технологічних парків. Суми цільових субсидій, зараховані на спеціальний рахунок технологічного парку, їх учасників та спільних підприємств і використані не за призначенням, підлягають стягненню до Державного бюджету України.

У разі нецільового використання ввезених на територію України матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, не для потреб реалізації проектів технологічних парків, суми ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством України, підлягають стягненню до Державного бюджету України. При цьому платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання за наслідками податкового періоду, в якому відбулося таке порушення, на суму ввізного мита, що мала бути сплачена при ввезенні на територію України таких товарів, а також сплатити пеню, нараховану на таку суму ввізного мита, виходячи з 120 відсотків облікової ставки Національного банку України, що діяла на день збільшення податкового зобов'язання, за період їх нецільового використання.

Відповідальність за нецільове використання ввезених на територію України матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, а також коштів цільових субсидій, зарахованих на спеціальні рахунки технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств, несуть керівники технологічних

парків, їх учасників та спільних підприємств згідно із законом. У разі якщо при реалізації проектів технологічних парків виявлені порушення технологічними парками, їх учасниками та спільними підприємствами вимог статей 7 і 8 цього Закону, державна реєстрація таких проектів технологічних парків скасовується за рішенням центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності. При цьому технологічні парки, їх учасники та спільні підприємства – виконавці таких проектів зобов'язані за наслідками податкового періоду, на який припадає скасування державної реєстрації проектів технологічного парку, збільшити свої податкові зобов'язання на суму зарахованих на спеціальний рахунок коштів цільових субсидій з дати виникнення такого порушення до дати прийняття рішення про скасування державної реєстрації проекту технологічного парку, а також сплатити пеню, нараховану на зазначену суму, виходячи з 120 відсотків облікової ставки Національного банку України, що діяла на день збільшення податкового зобов'язання. Слід зазначити, що відповідно до частини третьої статті 13 Закону держава гарантує стабільність установленого цим Законом спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків. Внесення змін до законодавства не повинно погіршувати умови діяльності технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств щодо виконання проектів технологічних парків у спеціальному режимі інноваційної діяльності технологічних парків. Ураховуючи викладене, технопарки є дієвою формою інтеграції науки і виробництва, відзначаються високим рівнем інноваційної діяльності та сприяють утворенню наукомісткого сектору промисловості.

Згідно офіційної статистики, що міститься на сайті МОН станом на 2017 рік, в Україні зареєстровано 30 наукових парків (наприклад, Корпорація «Науковий парк Київський університет імені Тараса Шевченка», Корпорація «Науковий парк Миколаївського національного аграрного університету «АГРОПЕРСПЕКТИВА», Науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля», Науковий парк «Київська політехніка» та ін.).

3.3. Формування та розвиток технопарків як інноваційної форми бізнесу

Підвищення інноваційної активності більшості підприємств залежить від тимчасових витрат при проходженні ланцюжка «наука-виробництво-ринок», скорочення яких досягається створенням нових інноваційних форм організації бізнесу.

Типовою умовою виникнення є розвиток методів спеціалізації та кооперування. На сучасному етапі розвитку необхідний перехід від простих до складніших форм спеціалізації та кооперування, таких як використання мереж.

Мережевий принцип організації бізнесу дозволяє генерувати конкурентні переваги, що розподіляються між усіма учасниками мережевої взаємодії. Тому в сучасних умовах кооперація та спеціалізація представляють взаємозалежні процеси, які відкривають нові можливості передачі знань в гнучких високоприбуткових структурах, що складаються з ряду самостійних партнерів.

До таких інноваційних форм бізнесу, які мають поширення в Європейському Союзі та в Україні, можна віднести технопарки.

У результаті порівняння сутнісних характеристик технопарків, кластерів (технологічних ареалів) і технологічних полісів виділені ідентифікуючі ознаки технопарку, визначено особливості та передумови формування промислових технопарків. Аналіз визначень «технопарку» дозволив виділити три основних:

- територіально-інфраструктурна організація, що виконує особливу функцію сприяння розвитку малого інноваційного підприємництва. З цих позицій функцією технопарків є територіальна інтеграція науки, освіти та виробництва, створення умов передачі технологій з науки в експериментальне виробництво, інфраструктурна підтримка розвитку малого і середнього високотехнологічного, інноваційного бізнесу;
- форма організаційної взаємодії учасників зі створення та просування на ринок наукоємної продукції. Її основу складають

не тільки сформована територіальна інноваційна інфраструктура, можливості надання необхідних послуг підприємствам, розміщеним на території технопарку, в сфері промислового освоєння високих технологій, а й сприяння виконанню інноваційних, інвестиційних проектів об'єднанням наукових, виробничих і фінансових ресурсів для виробництва нової, яка володіє більш високими споживчими властивостями та цінностями, продукції;

– форма організації взаємодії учасників наукоємного виробництва з приводу комерціалізації технологічних розробок. У цьому випадку основна увага приділяється логістиці кооперативної взаємодії учасників інтеграційного процесу.

Під технопарком необхідно розуміти територіально відокремлений науково-виробничий комплекс, який здійснює формування територіального інноваційного середовища сприянням виробничому та комерційному освоєнню досягнень світової і вітчизняної науки та техніки.

У даному визначенні відображені характерні риси технопарку – територіальна локалізація, організаційна взаємодія, інноваційність.

Складнощі в оцінці ефективності процесів створення та функціонування технопарків визначаються:

– різноманітням прояву ефектів, властивих інтеграційному процесу;

– суб'єктивно-об'єктивними обставинами (груповий та індивідуальний егоїзм учасників інтеграційного процесу, недостатня продуманість кооперативних намірів, слабкий інституційний супровід процесів створення технопарків);

– багаторівневі поняття «ефективність» створення технопарку (для підприємств-резидентів, базового підприємства та територіальної громади).

Аналіз існуючих методичних підходів до визначення ефективності проектних рішень показав, що цільовий, результативний і соціально-витратний підходи виходять з діалектичної єдності мети, результату та витрат, але мають різні форми прояву в конкретних умовах для конкретних об'єктів.

Створення технопарку переслідує виконання певної місії. Оскільки ефективність є гарантом виконання, до оцінки ефективності створення технопарку пропонується підходити з позиції досягнення цілей, які ставлять учасники:

- стабільність розвитку бізнесу зі стратегічним діловим партнером;

- доступність виробничої бази, технологій, інфраструктури, інтелектуальної власності, ноу-хау базового підприємства;

- створення сприятливих умов для стійких, довгострокових господарських зв'язків з учасниками технопарку;

- скорочення витрат виробництва у зв'язку з територіальною локалізацією основної маси господарських суб'єктів технопарку;

- використання вивільнених кваліфікованих кадрів великих підприємств технопарку, адаптованих до особливостей наукомістких виробництв в малих інноваційних фірмах;

- концентрація зусиль на ключових напрямках розвитку;

- економія капітальних витрат у зв'язку з зменшенням витрат від непрофільних виробництв;

- скорочення поточних витрат виробництва;

- збільшення завантаження виробничих потужностей, підвищення гнучкості виробництва;

- спрощення системи управління, прискорення проходження рішень;

- підвищення рівня зайнятості за рахунок створення фірмами нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців і випускників вишів;

- збільшення доходів бюджетів всіх рівнів;

- поширення нових технологій, прискорення процесу комерціалізації результатів науково-дослідної та дослідно-конструкторських робіт;

- зростання знань і кваліфікації населення шляхом підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів;

- розвиток інфраструктури, у тому числі соціальної.

Технопарк – багатофункціональна інноваційна форма ведення бізнесу є об'єктом цільових очікувань з боку багатьох

соціально-економічних суб'єктів. Результативність цих очікувань пропонується оцінювати за трьома рівнями – резидентів технопарку, базового підприємства, територіальної громади.

Для базового підприємства та підприємств-резидентів технопарку повинні виявлятися ефекти синергії, що розраховуються на основі проектного підходу, для оцінки суспільної корисності технопарку – якісно-кількісні методи та параметри суспільної ефективності.

Громадська корисність створення технопарку виражається в соціально-економічних наслідках функціонування для суспільства.

Цілі створення технопарку акумулюються на регіональному рівні в зовнішніх по відношенню до технопарку витратах і результатах в суміжних секторах економіки, соціальній і інших сферах господарства території. Тому необхідно відображення в параметрах зовнішньої ефективності функціонування технопарку не тільки економічних, а й суспільних відносин, які не завжди піддаються кількісному обліку. Це зумовлює використання якісно-кількісних методів оцінки.

Система показників, що характеризують зміст суспільної ефективності створення технопарку, розраховується за напрямками очікуваної результативності діяльності технопарку і включає показники, що характеризують віддачу від проектів технопарку:

- створення додаткових робочих місць;
- зростання доходів бюджетів всіх рівнів;
- ефективність виробництва товарів, робіт, послуг підприємствами технопарку;
- підвищення кваліфікації кадрів (збільшення людського капіталу) оцінюється різними показниками: кількістю та вартістю контрактів на підготовку профільних фахівців, укладених між вищими навчальними закладами, коледжами та підприємствами-резидентами технопарку; кількістю студентів, яким оплачується навчання, кількістю співробітників, які пройшли курси підвищення кваліфікації;
- розвиток інноваційної інфраструктури характеризується показниками кількості проектів технопарку, спрямованих на

розвиток об'єктів інфраструктури, кількості комплексних інформаційних систем (КІС), включених в єдиний інформаційний простір технопарку.

Організаційна побудова технопарку має, з одного боку, виключати дублювання функцій між керуючою, материнською компанією та підприємствами-резидентами технопарку, з іншого, посилити роль інфраструктурних підрозділів головного підприємства в наданні підприємствам-резидентам технопарку повного комплексу послуг.

Розподіл функцій між органами управління та основними учасниками технопарку може будуватися наступним чином:

Повноваження зборів керуючої організації технопарку:

- визначення основних напрямів діяльності технопарку;
- прийняття рішень про участь в асоціаціях технопарків;
- затвердження стратегії технопарку на тривалий період часу;

– затвердження документів, що регулюють внутрішню діяльність технопарку і його резидентів;

– узгодження планів роботи, бюджетів фінансування та заслуховування звітів виконавчої дирекції про хід і підсумки виконання;

– обрання членів Ради директорів;

– прийом в технопарк нових учасників і прийняття рішень про вихід з учасників.

Повноваження Ради директорів управляючої організації, очолюваної Головою:

– обрання голови та заступника Голови Ради;

– призначення Генерального директора виконавчої дирекції та звільнення від роботи;

– підготовка рішень Зборів та Ради директорів, контроль виконання дирекцією рішень Зборів та Ради директорів, дотримання в діяльності вимог документів, що регулюють внутрішню діяльність технопарку і його резидентів;

– схвалення дій Генерального директора з приводу призначень на роботу топ-менеджерів виконавчої дирекції, що входять в номенклатуру керівних кадрів Ради директорів управляючої організації технопарку.

Повноваження виконавчої дирекції, очолюваної Генеральним директором: координація діяльності підприємств-резидентів технопарку з виконання запланованих показників бюджету на основі рішень Зборів та Ради директорів, законодавства України; проведення кадрової політики з урахуванням компетенції Ради директорів; підготовка для розгляду Радою директорів і затвердження Зборами перспективних планів роботи та звітів про виконання; внутрішніх документів технопарку; бюджетів технопарку та звітів про виконання; бізнес-планів по капіталомістким інвестицій та звітів про їх виконання.

Повноваження підприємства-резиденти технопарку:

- надання підприємствам регіону необхідних аутсорсингових послуг, які визначають назви технологічних центрів, сформованих на базі підприємств-резидентів технопарку (наприклад, центри оснащення, інструменту, прецизійної механічної обробки, швидкої підготовки виробництва, сервісний і навчальний високих технологій машинобудування).

Повноваження базового підприємства технопарку:

- ремонт, реконструкція, нове будівництво виробничих, складських, побутових об'єктів;
- безперебійне забезпечення енергоресурсами;
- зниження шкідливих наслідків технологічних процесів підприємств технопарку на навколишнє середовище;
- утримання території будівель, побутових приміщень;
- зміст і ремонт вантажопідйомних механізмів, будівельної техніки, такелажні роботи з транспортування обладнання;
- пожежна, інформаційна безпека та зв'язок;
- охорона периметра;
- охорона праці персоналу, вирішення соціальних питань.

Повноваження керуючої компанія, як інфраструктурної організації технопарку:

- надання підприємствам технопарку інтелектуальних послуг;
- правовий, митний супровід діяльності;
- кадрове діловодство та підбір персоналу;
- автоматизація управлінського обліку, бюджетування;

- залучення фінансових ресурсів;
- впровадження системи менеджменту якості;
- організація стратегічного планування;
- супровід інформаційних систем;
- маркетингова діяльність.

Перелік напрямів спільної діяльності, у міру розвитку технопарку, може бути розширений. Наприклад, можлива організація спільного складського та транспортного господарства, матеріального забезпечення (постачання) за заявками підприємств, створення об'єднаної заготівельної ділянки.

Необхідна економічна підтримка інноваційної діяльності, створення пільгових умов для такої діяльності. Зокрема, доцільно в статуті технопарку прописувати механізм формування фонду розвитку за рахунок частини прибутку, яка підлягає цільовому використанню на реалізацію основних проектів і програм технопарку.

Відповідно до досліджень, успішне функціонування технопарку можливо в умовах створення ефективного державного механізму підтримки створення та функціонування з позначенням системи заходів і преференцій на різних рівнях управління; на кожному з етапів життєвого циклу технопарку: становлення, росту, стабілізації, стагнації.

Механізми підтримки технопарків можуть бути монетарними, немонетарними, адміністративно-правовими.

Заходи підтримки технопарків повинні носити селективний характер. Це максимально реалізується в разі прийняття на державному та регіональному рівнях відповідних програм, що визначають цілі, очікувані результати, ключові показники розвитку галузі спеціалізації технопарку.

Підставами для вибору програмного методу рішення є необхідність жорсткого централізованого планування проведених перетворень на всіх рівнях; необхідність координації, контролю та оперативного коригування ходу реалізації з єдиного центру; необхідність ефективного управління та контролю за використанням ресурсів, що спрямовуються на здійснення заходів. Перевагою таких програм є те, що вони зав'язуються на конкретні

результати, з одного боку, реалізують основні напрями регіональної політики, з іншого.

Пріоритетними напрямами в інфраструктурному забезпеченні державної підтримки інноваційної діяльності технопарків повинні стати: формування базових центрів з інноваційної діяльності (інноваційних платформ); забезпечення оперативного та верифікованого інформаційного обміну між інноваційними структурами (заснованого на принципах актуальності та комплексності); інтеграція наявних ресурсів (кадрови, фінансових, матеріальних і інших) для цілей максимального цільового використання; пошук нових шляхів і можливостей державної підтримки інноваційної діяльності з обґрунтуванням очікуваної окупності.

Система інфраструктурного забезпечення державної підтримки інноваційного розвитку будується на принципах цільового орієнтування і організаційної визначеності, створення єдиного інформаційного простору (на основі ресурсів цифрової економіки), орієнтації на специфічні особливості соціально-економічного розвитку регіонів.

Інфраструктура підтримки інноваційного розвитку повинна бути органічно вбудована в інноваційні системи держави.

Основними видами економічної діяльності технопарків є обробна промисловість з виробництвом високотехнологічної продукції та надання послуг, пов'язаних з інформаційно-комунікаційними технологіями (діяльність в галузі інформації і зв'язку), на частку яких припадає понад 70% в загальному обсязі виробництва видів економічної діяльності.

Проблеми функціонування технопарків полягають в недосконалому державно-адміністративному регулюванні діяльності та внутрішньогосподарського управління технопарками. Проблеми щодо технопарків доцільно класифікувати на внутрішні, зовнішні та змішаного типу.

Дані проблеми не дозволяють технопаркам в повній мірі виконувати головну місію – сприяти розвитку інноваційного підприємництва шляхом створення умов для здійснення резидентами інноваційної діяльності

В якості рекомендацій щодо вдосконалення адміністративного регулювання діяльності технопарків у науковій літературі запропоновано:

- розвиток теоретичних основ діяльності технопарків, що включає: вдосконалення нормативної бази (в тому числі локальної), інформаційна, організаційно-консультаційна та сервісна підтримка, система контролю і аналізу діяльності, оподаткування, орендна політика, фінансування, цінове регулювання, кредитна політика; державно-адміністративне регулювання;

- стимулювання інноваційної діяльності технопарків на основі вдосконалення форми бізнес-проекту;

- вдосконалення методичних основ оцінки діяльності технопарків;

- підвищення рівня інформування громадськості про діяльність технопарків шляхом: створення та постійна актуалізація на сайтах органів влади спеціальних розділів (майданчиків), присвячених діяльності технопарків; збільшення кількості проведених тематичних семінарів, форумів та бізнес-заходів, що видаються довідкових видань про діяльність технопарків;

- інші заходи державно-адміністративного регулювання діяльності технопарків, серед яких вдосконалення: законодавчої бази у сфері венчурного фінансування в цілях розвитку в технопарках даного механізму; процедур державних закупівель технопарками наукового обладнання; законодавства в галузі реєстрації охоронних документів на об'єкти права промислової власності, надання технопаркам додаткових податкових пільг.

3.4. Державно-приватне партнерство як інструмент правового регулювання діяльності технопарків

У даний час очевидна необхідність об'єднання зусиль держави та бізнесу для задоволення публічного інтересу в зміцненні національної безпеки, прискоренні соціально-економіч-

ного розвитку держави, поліпшення якості життя суспільства в цілому та кожного громадянина окремо.

Механізми державно-приватного партнерства рекомендуються як методи вирішення різного роду суспільних і державних завдань в документах стратегічного планування територіального та галузевого характеру, окремих законах. Різні правові форми державно-приватного партнерства активно впроваджуються в країнах ЄС.

Підвищена увага законодавця до даного інструменту свідчить про значну роль в реалізації державної інвестиційної політики України. Державно-приватне партнерство дозволяє залучити приватні інвестиції для вирішення суспільно важливих завдань, заощаджуючи бюджетні ресурси і одночасно зберігаючи контроль держави над значущими об'єктами, які не можуть бути приватизовані щодо їх особливої державної та суспільної значимості (об'єкти транспортної, соціальної, енергетичної інфраструктури, об'єкти житлово-комунального господарства).

На даний момент в науковій літературі встановилося вузьке розуміння державно-приватного партнерства як однієї з можливих форм взаємодії публічної влади та приватного бізнесу в сфері інвестиційної діяльності.

У вузькому значенні державно-приватне партнерство – це інвестиційний проект за участю держави та приватного підприємця, побудований на паритетних засадах. Економісти визначають його як інституційно-організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації масштабних і локальних проектів в різних сферах діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та інфраструктури до надання громадських послуг.

Державно-приватне партнерство може здійснюватися в різних **правових формах**, зокрема в формах концесійних угод, угод про розподіл продукції, спеціального інвестиційного контракту; угоди про ведення діяльності в особливих економічних зонах, договорів оренди з інвестиційними умовами, довірчого управління та інших договірних конструкцій, із застосуванням спеціальних правових режимів – територій зі спеціальними

режимами здійснення підприємницької діяльності, механізмів розвитку територій, передбачених містобудівним законодавством, проектного фінансування тощо.

Державно-приватне партнерство може бути здійснено в корпоративній формі, в тому числі через використання спеціалізованих товариств проектного фінансування.

Незалежно від правової форми, всім проектам державно-приватного партнерства притаманні певні ознаки:

- відносини державно-приватного партнерства повинні бути юридично оформлені, будь то договірні, корпоративні або інша форма, про що прямо сказано в Законі «Про державно-приватне партнерство»;

- виходячи з самого терміна, державно-приватне партнерство передбачає партнерські відносини сторін, відносини, засновані на паритетних засадах, що проявляється через закріплення в Законі України «Про державно-приватне партнерство» принципу рівності сторін угоди;

- державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну спрямованість, на що зазначається в ухвалі у формулюванні про цілі створення такого партнерства – залучення в економіку приватних інвестицій, забезпечення органами державної влади доступності товарів, робіт, послуг і підвищення якості;

- державно-приватне партнерство створюється під певні завдання для надання послуг або для забезпечення функціонування конкретного об'єкта інфраструктури;

- основною ідеєю державно-приватного партнерства є передача ризиків того з партнерів, хто успішніше може з ними впоратися, тобто таке партнерство представляє союз держави та бізнесу, заснований на перерозподілі ризиків з метою досягнення кращих результатів, поділі витрат на проект, консолідації ресурсів.

Зазначеним ознаками відповідає не тільки співпраця публічного та приватного партнера у формі угоди про державно-приватне партнерство, укладеної відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство». Таким ознаками можуть відповідати багато інших правових форм, про що свідчить

закордонна практика здійснення проектів державно-приватного партнерства та накопичена в Україні до прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» практика використання в регіонах.

Закон України «Про державно-приватне партнерство», виключаючи зі сфери регулювання відносини, пов'язані із здійсненням концесійних угод прямим відсиланням до Закону України «Про концесії», не згадує інші правові форми державно-приватного партнерства, наприклад, угоди про розподіл продукції, спеціальні інвестиційні контракти.

Не виключено, що позиція законодавця щодо визначення поняття державно-приватного партнерства не є настільки важливою, враховуючи фразу про те, що визначення дано з метою зазначеного закону. Для вирішення поставленої проблеми в Закон України «Про державно-приватне партнерство» вченими пропонується внести зміни. Доцільно закріпити в законодавстві більш широке розуміння державно-приватного партнерства як юридично оформленого на певний термін, заснованого на об'єднанні вкладів і розподілі ризиків співпраці публічного та приватного партнерів з метою вирішення державних і суспільно важливих завдань, що здійснюється шляхом реалізації інвестиційних проектів щодо об'єктів, які перебувають в сфері публічного інтересу та контролю.

Незважаючи на готовність законодавця повсюдно впроваджувати державно-приватне партнерство при реалізації державної інвестиційної політики, в практичній площині реалізація таких проектів викликає ряд проблем: відсутність закріплення деяких правових форм державно-приватного партнерства в законодавстві, наприклад, моделі операторської угоди, інституційної форми, контракту життєвого циклу.

У законодавстві не містяться деякі форми державно-приватного партнерства. Не закріплені моделі операторської угоди і «експлуатація та обслуговування», предметом яких є надання публічних послуг приватним партнером на основі делегованих державою повноважень.

У зарубіжній теоретичній літературі як самостійну мету впровадження в право державно-приватного партнерства вка-

зується мета залучення приватних ресурсів і знань для забезпечення створення суспільних благ і надання громадських послуг, мета забезпечення фінансування, створення, управління та утримання об'єкта інфраструктури або надання послуги в процесі реалізації відносин, що виникають між приватним сектором і державними органами.

Державно-приватне партнерство в літературі ЄС навіть визначається як співпраця між державним і приватним секторами з метою здійснення проекту або надання послуги, що традиційно надається державним сектором і як форма співпраці між органами державної влади та бізнесом, основною метою якої є забезпечення фінансування, споруди, реконструкції, управління та утримання об'єкта інфраструктури або надання послуги.

У законодавстві та доктрині адміністративного права державно-приватне партнерство сприймається як інструмент здійснення інфраструктурних проектів, а надання послуг вважається додатковим елементом змісту такого проекту на експлуатаційній стадії, але не єдиним предметом.

Деякі вчені відзначають можливості делегування державних повноважень з надання публічних послуг, в тому числі в рамках аутсорсингу.

У правовій літературі довгий час домінувала позиція про те, що сфера надання публічних послуг є виключно прерогативою держави, не приймаючи приватноправових елементів. У даний час більшість вчених визнають можливість здійснення державного управління в приватноправових формах.

В Україні недооціненою залишається корпоративна правова форма державно-приватного партнерства. Питання про необхідність розвитку у економіці не знаходить однозначної відповіді в науковій літературі.

По-перше, за оцінками зарубіжних експертів, корпоративну форму можна визнати економічно доцільною (неефективною вона була визнана, наприклад, в Японії), що знаходить застосування лише в деяких секторах економіки, наприклад, в секторі комунального господарства, при здійсненні проектів локального характеру місцевими органами влади.

По-друге, істотна особливість корпоративної форми державно-приватного партнерства полягає в необхідності постійної участі держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській і інвестиційній діяльності компанії, що не завжди можливо для публічного партнера при реалізації проекту. Самостійність приватного партнера в рамках такої форми обмежена в порівнянні з концесіями. У разі націоналізації акціонерного товариства за участю держави викуп акцій буде здійснено за поточним курсом незалежно від обсягу капіталу, спочатку вкладеного приватним інвестором, хоча в світовій практиці при націоналізації концесійного підприємства держава зобов'язана відшкодувати концесіонеру вартість інвестованого капіталу, виплатити компенсацію за втрачену вигоду.

По-третє, як вказується в літературі ЄС, корпоративна форма рідко використовується в якості єдиного механізму державно-приватного партнерства без укладення контракту. В якості самостійної дана форма використовується у Франції та в Німеччині. У Великобританії вона використовується як елемент програми приватної фінансової ініціативи PF. Проектне фінансування неможливо здійснити без створення спеціального господарюючого суб'єкта, який акумулює грошові потоки, за рахунок яких будуть оплачуватися позикові кошти. У законодавство були внесені зміни, що дозволяють створення спеціального спільного проектного фінансування для реалізації великих інфраструктурних проєктів в рамках державно-приватного партнерства з використанням корпоративного інструментарію.

У законодавстві не вистачає встановленої можливості використовувати контракт життєвого циклу як правову форму державно-приватного партнерства. Категорія інвестиційного проекту була сформована в економічній науці для позначення зв'язку інвестицій і отримання прибутку, в чому виражається приватний інтерес інвестора, який планує його здійснювати. Інвестиційний проєкт з моменту появи до моменту закінчення або ліквідації проходить ряд певних етапів, які в сукупності називаються життєвим циклом проєкту.

Життєвий цикл проекту може бути розділений на три основні стадії: перед інвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну. Життєвий цикл проекту тісно пов'язаний з поняттям терміну окупності, який береться до уваги при наданні заходів державної підтримки.

У даний час категорія життєвого циклу проекту враховується тільки в контрактах життєвого циклу, які передбачені в законодавстві щодо сфери державних закупівель. Контракт життєвого циклу визначається як контракт, який передбачає закупівлю товару або роботи, наступні обслуговування, ремонт і при необхідності експлуатацію і утилізацію поставленого товару або створеного в результаті виконання роботи об'єкта.

Однак у науковій літературі як особливу рису контракту життєвого циклу підкреслюють можливість здійснювати повернення вкладених приватним суб'єктом інвестицій не за рахунок тарифів, встановлених щодо кінцевих споживачів, а за рахунок періодичних платежів, здійснених публічним партнером за експлуатаційну готовність об'єкта, що практично стирає грань між державним контрактом життєвого циклу і інвестиційною угодою з фіксованими платежами.

Даний перелік включає, в тому числі виконання робіт з проектування та будівництва автомобільних доріг (ділянок автомобільних доріг), інфраструктури морських і річкових портів, в тому числі штучних земельних ділянок, гідротехнічних споруд портів, аеродромів, об'єктів системи комунальної інфраструктури та інших об'єктів комунального господарства, об'єктів інфраструктури метрополітену, міського наземного електричного транспорту, об'єктів інфраструктури залізничного транспорту загального користування, унікальних об'єктів капітального будівництва.

Термін окупності інвестиційного проекту визначено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» у формі капітальних вкладень як строк з дня початку фінансування інвестиційного проекту до дня, коли різниця між накопиченою сумою чистого прибутку з амортизаційними відрахуваннями і обсягом інвестиційних витрат набуває позитивне значення.

Як видно з наведеного списку, об'єкти контракту життєвого циклу часто збігаються з можливими об'єктами концесійних угод і навіть угод про державно-приватне партнерство. Контракт життєвого циклу необхідно використовувати в разі реалізації проектів державно-приватного партнерства. Облік життєвого циклу інвестиційного проекту дозволить реалізувати з найбільшою ефективністю, що має бути використано щодо пріоритетного інвестиційного проекту, що має в основі не тільки приватний, але й публічний інтерес.

У законодавстві існують недоліки при визначенні суб'єктного складу відносин державно-приватного партнерства. У Законі України «Про державно-приватне партнерство» перелік осіб, які можуть брати участь в проекті на стороні приватного партнера значно звужений в порівнянні з Законами України «Про угоди про розподіл продукції» та «Про концесію». Згідно з останнім, на стороні концесіонера може виступати фізична особа-підприємець, або іноземна юридична особа або без утворення юридичної особи за договором простого товариства дві і більше юридичні особи.

Відповідно до Закону України «Про угоди про розподіл продукції», інвесторами можуть бути юридичні особи та створювані на основі договору про спільну діяльність і не мають статусу юридичної особи об'єднання юридичних осіб. У Законі України «Про державно-приватне партнерство» приватний партнер визначено як юридичну особу, яка уклала угоду з публічним партнером.

Вказується, що приватний партнер повинен бути: суб'єктом приватного підприємництва в будь-якої організаційно-правової форми; зареєстрованим на території України (юридична особа).

Звуження кола потенційних приватних партнерів здійснює негативний вплив на можливість участі на стороні приватного партнера банків з державною участю.

Законом України «Про державно-приватне партнерство» обмеження за суб'єктним складом накладається не тільки на правову форму приватного партнера, а й на його національність,

встановлюючи, що тільки юридична особа може виступати приватним партнером. Для порівняння за Законом України «Про концесію» концесіонером може бути іноземна юридична особа, як і за Законом України «Про угоди про розподіл продукції», який в цілому орієнтований на іноземного інвестора.

Дане обмеження заслуговує на підтримку, так як факт реєстрації приватного партнера на території України необхідний у зв'язку з тим, що за угодою про державно-приватне партнерство передбачити передачу державного майна, що має важливе значення для суспільства або держави, в приватну власність, тоді як в концесійній угоді і угоді про розподіл продукції право власності зберігається за державою така необхідність відсутня. Для можливості передачі значущих об'єктів з публічної власності в приватну, законодавець вибирає юридичну особу, зареєстровану на території України, як єдино можливий варіант приватного партнера.

Реєстрація на території України не забезпечить повної захищеності об'єкта угоди, так як іноземний інвестор може придбати контроль над таким об'єктом через корпоративні інструменти шляхом покупки акцій/часток в юридичній особі, яка візьме участь або вже виграла конкурс на право стати приватним партнером в проєкті державно-приватного партнерства. Обмеження, що накладаються на місце реєстрації юридичної особи, у випадку з угодою про державно-приватне партнерство є недостатньою мірою для захисту публічного інтересу.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» не передбачена множинність осіб на стороні публічного партнера. У Законі України «Про державно-приватне партнерство» передбачена можливість на проведення спільного конкурсу з метою укладення угоди про державно-приватне партнерство двома і більше публічними партнерами.

Проведення спільного конкурсу необхідно у випадках, коли, наприклад, об'єкт угоди про державно-приватне партнерство, що укладається на конкурсі, знаходиться одночасно в декількох регіонах (лінійні об'єкти, залізничні й автомобільні дороги та ін.).

Використання в праві інституту спільного конкурсу заслуговує на підтримку, водночас це не означає можливості укладення угоди про державно-приватне партнерство зі множинністю осіб на стороні публічного партнера. Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», за підсумками спільного конкурсу кожен публічний партнер укладає самостійну угоду з переможцем або іншою особою, що має право на укладення угоди.

Неможливість множинності осіб на стороні публічного партнера в угодах про державно-приватне партнерство та концесійні угоди ускладнює процес укладання угод і внесення в них необхідних змін, що в кінцевому підсумку спричиняє проблеми виконання.

У даний час державно-приватне партнерство як інструмент реалізації інфраструктурних проєктів все частіше розцінюється як краща альтернатива традиційним закупівлям. Вибираючи між цими двома моделями взаємодії між державою і бізнесом на користь державно-приватного партнерства, органи влади прагнуть заощадити бюджетні кошти, необхідні для здійснення таких проєктів, за рахунок залучення приватних інвестицій.

Тим часом економія бюджетних коштів при використанні державно-приватного партнерства не завжди очевидна та повинна бути додатково обґрунтована. З прийняттям Закону України «Про державно-приватне партнерство» в право було запроваджено новий інструмент – оцінка порівняльних переваг як необхідний критерій вибору на користь державно-приватного партнерства.

У європейській практиці визнано, що даний інструмент має зміст здійснювати тільки в тому випадку, якщо будуть доведені його істотні переваги перед досягненням аналогічних цілей за допомогою традиційних закупівель. Порівняльна перевага має переконливо доводити, що для державного бюджету буде менш витратним реалізувати публічний інтерес за допомогою здійснення інвестиційного проєкту в формі угоди про державно-приватне партнерство, ніж реалізувати той же самий проєкт на підставі державного контракту.

При оцінці порівняльної переваги повинні прийматися до уваги різні параметри, які розкривають в сукупності переваги тієї чи іншої моделі взаємодії держави та бізнесу. Механізм оцінки повинен забезпечувати об'єктивність і неупередженість прийняття рішення уповноваженого органу.

Інструмент оцінки порівняльних переваг був запозичений із зарубіжної практики, де він називається компаратором державного сектора. Компаратор є технічним засобом, який на основі аналізу заданих параметрів видає оптимальне рішення у виборі між моделями державно-приватного партнерства та державного контракту. Компаратор в різних країнах побудований на різних підходах і методологіях.

У літературі ЄС зазначається, що правильний розподіл ризику грає важливу роль в успішності проекту державно-приватного партнерства, і вибір між державно-приватним партнерством і традиційною закупівлею, головним чином, залежить від пропорції розподілу вартості ризиків.

Експерти ЄС стверджують, що державно-приватне партнерство містить ризики великих витрат бюджетних коштів, якщо існує ймовірність зміни істотних умов в рамках реалізації угод, які зажадають проведення переговорів про зміну умов угоди або проведення нового конкурсу з вибору приватного партнера. Такий ризик присутній в законодавстві. Публічний партнер зобов'язаний розглядати пропозиції приватного партнера зі зміни істотних умов угоди в разі, якщо реалізація угоди стала неможливою у встановлені терміни в результаті виникнення обставин непереборної сили, в разі істотної зміни обставин. Підхід, який в поняття співвідношення ціни і якості включає розрахунок ризиків, є більш продуманим, дозволяє більш точно оцінити перевагу моделі взаємодії держави та бізнесу. У Франції в якості параметра для порівняння враховуються відмінності в соціально-економічному ефекті, отриманому в результаті здійснення державно-приватного партнерства та закупівель.

У більшості міжнародних досліджень співвідношення ціни і якості, на якому ґрунтується компаратор державного сектора, розуміється як оптимальне поєднання вартості проекту і його

придатності для конкретної мети задоволення потреб кінцевого користувача (населення), яке може бути оцінено з використанням критеріїв економії бюджетних коштів, ефективності та результативності.

Завданням є пошук балансу між критеріями, так як застосування кожного з них окремо не дає об'єктивного результату. У зв'язку з цим необхідно визначити, наскільки ці критерії сприйняті в законодавстві.

Критерій економії бюджетних коштів знаходить відображення в Законі України «Про державно-приватне партнерство», в якому встановлюється, що порівняльну перевагу визначається на підставі співвідношення таких показників, як чисті витрати коштів бюджетів бюджетної системи України та обсяг прийнятих публічним партнером зобов'язань в разі виникнення ризиків при реалізації державно-приватного партнерства та державного контракту.

Підхід до обліку критерію ефективності в Законі України «Про державно-приватне партнерство» передбачений дещо інший, ніж в зарубіжному законодавстві. Згідно Закону, передбачається, що розгляд проекту на визначення порівняльних переваг проходить після оцінки ефективності. Тобто критерій ефективності оцінюється в цілому, залишаючись за рамками оцінки порівняльного аналізу державно-приватного партнерства та державного контракту.

Оцінка ефективності у законодавству проводиться на підставі критеріїв фінансової ефективності та соціально-економічного ефекту. Разом з тим оскільки порівняння реалізації проекту на основі державного контракту і угоди про державно-приватне партнерство за критерієм ефективності не проводиться, даний параметр в оцінці порівняльних переваг не враховано. Критерій результативності зовсім випадає з аналізу оцінки порівняльних переваг.

При порівнянні не враховуються критерії новизни та інноваційності застосовуваних в проекті технологічних рішень, результативності проекту, включаючи порівняння показників якості послуг, що надаються населенню, відмінностей в інструментах

управління інвестиційним проектом, прямих і непрямих зовнішніх ефектів реалізації проекту, в тому числі впливу на соціально-економічний розвиток регіону, терміни поставки населенню необхідного обсягу послуг.

У законодавстві результативність не є критерієм порівняння моделей взаємодії бізнесу та влади. Версія компаратора державного сектора потребує подальшого вдосконалення. У даний час суб'єктивний фактор при проведенні оцінки порівняльних переваг при виборі між угодою про державно-приватне партнерство та державним контрактом ще превалує.

Державно-приватне партнерство необхідно використовувати тільки при недостатності приватних інвестицій для вирішення суспільно значущих завдань навіть при створенні для них спеціальних правових режимів стимулюючого характеру.

Оцінку здійснює уповноважений орган, який за результатами проведення дає позитивний або негативний висновок. Значення критеріїв показників порівняльних переваг, на підставі яких отримано позитивний висновок уповноваженого органу, враховуються при встановленні критеріїв конкурсу з вибору приватного партнера. В Україні оцінку порівняльної переваги проводить уповноважений орган влади.

У даний час в науковій літературі переважає думка про цивільно-правову природу концесійних угод і угод про державно-приватне партнерство. У Законі України «Про державно-приватне партнерство» наголошується на необхідності застосування принципів і норм приватного права на етапі реалізації угоди і у визначенні прямо вказується на його цивільно-правову природу.

У цілому відносини державно-приватного партнерства не можна звести виключно до приватноправових, оскільки основну роль в таких відносинах відіграє реалізація публічного інтересу, обумовлюючи участь органу публічної влади у двох ролях – як партнера і як контролюючої особи.

Державно-приватне партнерство в рамках реалізації державної інвестиційної політики має знаходити вираження в різних правових формах інвестиційних відносин і не повинно зводитися

до закріплених в законодавстві угоди про державно-приватне партнерство та концесійної угоди.

Поєднання приватного та державного інвестування в правових формах державно-приватного партнерства доцільно використовувати при недостатності приватних інвестицій для вирішення суспільно значущих завдань, навіть при створенні спеціальних правових режимів стимулюючого характеру.

Контрольні питання

1. Дайте визначення технологічних парків.
2. Дайте визначення наукових парків.
3. Розмежуйте поняття «технологічний парк» та «науковий парк».
4. Які існують організаційно-правові технологічних парків в Україні?
5. Який нормативно-правовий акт регулює питання державно-приватного партнерства?

Теми для написання рефератів

1. Технологічні парки на базі університетів: питання правового регулювання.
2. Технологічні парки України: стан, проблеми, перспективи розвитку.
3. Стан інноваційної діяльності та тенденції розвитку технологічних парків в Україні .
4. Удосконалення національної моделі технологічних парків України.
5. Роль і функції технологічних парків у формуванні інноваційної інфраструктури країни.
6. Наукові парки в розвитку стратегічного партнерства науки, бізнесу і освіти.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16 липня 1999 року № 991-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.
3. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
4. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
5. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
6. Про угоди про розподіл продукції : Закон України від 14 вересня 1999 року № 1039-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>
7. Про концесію : Закон України від 3 жовтня 2019 року № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20>.
8. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056. *Офіційний вісник України*. 2017. № 8. Ст. 237.

Додаткова література

1. Мазур О. А. Технологічні парки. Світовий та український досвід. Київ : Прок-Бизнес, 2009. 70 с.
2. Покотилова В. І. Технологічні парки України: стан, проблеми, перспективи розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 19. С. 21–23.
3. Васильєва Н. В. Нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності технопарків в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 14. С. 21–23.
4. Туташинський В. І. Технологічні парки України: результати роботи та проблеми діяльності. *Наука та інновації*. 2005. № 2. С. 101–108.

Розділ 4

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

4.1. Поняття та зміст договору франчайзингу

Зараз в Україні все більше суб'єктів підприємницької діяльності віддають перевагу надійному бізнесу, тобто придбають, наприклад, право на використання вже готової системи організації бізнесу або право здійснювати виробництво чи продаж продукції відомої торговельної марки, що зменшує підприємницькі ризики. Такі правовідносини зазвичай називаються відносинами франчайзингу, однак в Україні фіксуються у вигляді договору комерційної концесії, що за своїм змістом фактично відповідає договору франчайзингу. Термін «франчайзинг» наразі невідомий вітчизняному законодавству. Протягом останнього десятиліття на українському ринку товарів і послуг з'явилося багато представників всесвітньо відомих франчайзингових мереж, а також було створено власні вітчизняні мережі, які поступово розширюють територію своєї діяльності. Зазначені процеси потребують відповідної законодавчої бази. В Україні так і не було видано спеціального нормативно-правового акту, який би регулював саме договір комерційної концесії (франчайзингу), хоча в 2001 році на розгляд Верховної Ради України було подано законопроект «Про франчайзинг». Зараз відповідні договірні відносини регулюються положеннями Цивільного та Господарського кодексів України.

За загальним визначенням, договір франчайзингу – це договір, за яким одна сторона – франчайзор передає іншій стороні – франчайзі за плату право користуватися на умовах франчайзора діловим комплексом – сукупністю виключних прав і системи ведення бізнесу – для виготовлення або продажу певного товару або надання певних послуг.

Українське законодавство визначає комерційну концесію як підприємницьку діяльність, здійснення якої регулюється відповідним договором. Згідно цього документу одна із сторін виступає правовласником, а друга – користувачем. Предметом договору виступають виключні права на продаж або виготовлення певної продукції чи послуг. Право на використання передається за певну плату або безоплатно на термін, узгоджений сторонами договору.

Відповідно до ст. 1115 Цивільного кодексу України, за договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг. Предметом договору комерційної концесії є право на використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо), комерційного досвіду та ділової репутації. Сторонами в договорі комерційної концесії можуть бути фізична та юридична особи, які є суб'єктами підприємницької діяльності. Договір комерційної концесії укладається у письмовій формі. В договорі комерційної концесії можуть бути передбачені особливі умови, зокрема:

1) обов'язок правоволодільца не надавати іншим особам аналогічні комплекси прав для їх використання на закріпленій за користувачем території або утримуватися від власної аналогічної діяльності на цій території;

2) обов'язок користувача не конкурувати з правоволодільцем на території, на яку поширюється чинність договору, щодо підприємницької діяльності, яку здійснює користувач з використанням наданих правоволодільцем прав;

3) обов'язок користувача не одержувати аналогічні права від конкурентів (потенційних конкурентів) правоволодільця;

4) обов'язок користувача погоджувати з правоволодільцем місце розташування приміщень для продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), передбачених договором, а також їх внутрішнє і зовнішнє оформлення.

Правоволодільець зобов'язаний передати користувачеві технічну та комерційну документацію і надати іншу інформацію, необхідну для здійснення прав, наданих йому за договором комерційної концесії, а також проінформувати користувача та його працівників з питань, пов'язаних із здійсненням цих прав, а також надавати користувачеві постійне технічне та консультативне сприяння, включаючи сприяння у навчанні та підвищенні кваліфікації працівників; контролювати якість товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) користувачем на підставі договору комерційної концесії.

З урахуванням характеру та особливостей діяльності, що здійснюється користувачем за договором комерційної концесії, користувач зобов'язаний:

1) використовувати торговельну марку та інші позначення правоволодільця визначеним у договорі способом;

2) забезпечити відповідність якості товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) відповідно до договору комерційної концесії, якості аналогічних товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) правоволодільцем;

3) дотримуватися інструкцій та вказівок правоволодільця, спрямованих на забезпечення відповідності характеру, способів та умов використання комплексу наданих прав використанню цих прав правоволодільцем;

4) надавати покупцям (замовникам) додаткові послуги, на які вони могли б розраховувати, купуючи (замовляючи) товари (роботи, послуги) безпосередньо у правоволодільця;

5) інформувати покупців (замовників) найбільш очевидним для них способом про використання ним торговельної марки та інших позначень правоволодільця за договором комерційної концесії;

б) не розголошувати секрети виробництва правоволодільця, іншу одержану від нього конфіденційну інформацію.

Цивільний кодекс України передбачає і субконцесію. У випадках, передбачених договором комерційної концесії, користувач може укласти договір комерційної субконцесії, за яким він надає іншій особі (субкористувачу) право користування наданим йому правоволодільцем комплексом прав або частиною комплексу прав на умовах, погоджених із правоволодільцем або визначених договором комерційної концесії.

Господарський кодекс України у ст.ст. 366–376 також регулює умови укладання договору комерційної концесії і по суті дублює положення ЦК. Дублювання положень Цивільного та Господарського кодексів України, що регулюють договір комерційної концесії, є негативним явищем в українському законодавстві. Зважаючи на те, що в ЦК України закріплюються норми, що більш детально та ефективно регулюють відносини за договором комерційної концесії, а глава 36 ГК України не містить норм, які в тій чи іншій формі не визначались би у ЦК України, вважається доцільним виключити норми глави 36 з ГК України. Такий крок дасть змогу очистити українське законодавство від зайвих норм, що повторюються одночасно в кількох нормативних актах і, відповідно, не мають юридичної цінності.

Слід зауважити, що поняття договору комерційної концесії та концесійного договору не є тотожними. Концесійний договір стосуються концесії, предметом якої виступає державне або комунальне майно. Документ, котрий регулює дані відносини та порядок їх здійснення – Закон України «Про концесію», прийнятий 3 жовтня 2019 року (до того часу діяв Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 року).

У світі франчайзинг – це особлива форма співпраці, яка кардинально відрізняється від концесії. Суб'єктами відносин у даному випадку виступають юридично та фінансово незалежні сторони. Один із суб'єктів, у власності якого є успішний бізнес, популярна торгова марка, комерційна таємниця, ноу-хау, репутація чи інші нематеріальні активи, виступає франчайзер. Інший суб'єкт – франчайзі – отримує (на узгоджених договором

умовах) право використання перевіреного бізнесу, підтвержене ліцензією (франшизою). Передача прав відбувається на платній основі – з виплатою початкового внеску та майбутніх регулярних платежів за користування торговим знаком і системою управління бізнесом, розробленою франчайзером.

Широкомасштабне використання франчайзингу відбувається завдяки його перевагам для обох сторін: франшизіара та франшизіата. Франшизіар отримує можливість швидкого будівництва розгалуженої збутової мережі, яка не тільки не потребує капіталовкладень від нього, а навпаки, приносить йому дохід. Франшизіат, незалежно від наявності чи відсутності підприємницького досвіду, отримує можливість ведення прибуткової підприємницької діяльності. Франчайзинг має переваги і для споживачів, які отримують конкурентноздатний товар або послугу за найнижчою ціною та найвищою якістю.

Отже, франчайзинг – це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги за заздалегідь визначеними законами і правилами ведення бізнесу, що встановлює франчайзер.

В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Таким чином, виконання вимог франчайзера не є недоліком, навпаки, дотримання правил означає, що франчайзі має прекрасну можливість отримати прибуток. Щоб одержати такі права, франчайзі робить первісний внесок франчайзеру, а потім виплачує щомісячні внески. Це свого роду оренда, тому що франчайзі ніколи не стає повним власником товарного знаку, а лише має право використовувати товарний знак на період виплати щомісячних внесків. Суми цих внесків обмовляються в франчайзинговому договорі і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дозволяє відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно,

навіть не маючи попереднього досвіду, чи знань навчання в даній галузі.

Для компаній франчайзинг – це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг – це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

Франчайзинг – свого роду симбіоз «великого» і «малого» бізнесу. Таке з'єднання являє собою союз, де з однієї сторони є енергія і зобов'язання окремого підприємця, а з іншої сторони є ресурси, комерційна міць і величезний досвід великої компанії. Якщо все це з'єднати, то ми одержимо енергію, відповідальність, силу, ресурси і досвід – виграшну комбінацію з величезними шансами на успіх.

Франчайзі (франшизіат), як вже було сказано, це людина або компанія, що купує у франчайзера можливість навчання і отримання допомоги при створенні бізнесу. Франчайзі сам оплачує витрати на створення бізнесу. Дуже часто франчайзер надає дуже вигідні знижки на важливі постачання (матеріали, видаткові кошти). Ці знижки завжди дають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера за вигіднішою ціною й у такий спосіб це коштує дешевше, ніж розвивати бізнес без франчайзера. Франчайзі робить первісний внесок за допомогу у створенні і відкритті бізнесу. Франчайзі приймає на себе обов'язок виплачувати щомісячні внески за право користування торговим знаком і бізнес системою, за підтримку, навчання і консалтинг, що надаються франчайзером.

Франшиза – це повна бізнес система, яку франчайзер продає франчайзі. Іншою назвою для подібної системи служить франчайзінговий пакет, що зазвичай включає посібники по веденню робіт і інші важливі матеріали, що належать франчайзеру.

Будь-який вид бізнесу можна перетворити у франшизу. Міжнародна Асоціація Франчайзингу виділяє 70 галузей господарства, у яких можна використовувати методи франчайзингу, наприклад, бухгалтерський облік, авторемонт, книгарні, дитячий одяг і навчання, будівництво, невеликі продовольчі магазини,

магазини косметичних товарів, освіта, послуги по працевлаштуванню, ресторани, готелі, пральні, приватні поштові скриньки, фотостудії, ріелторські компанії, туризм та розваги, прокат спеціального устаткування і туристичні агентства.

4.2. Види франчайзингу

Існують різноманітні форми франчайзингу. Вибір франчайзингу залежить: від виду господарської діяльності; стабільності франчайзера і його місця на ринку товарів і послуг; особливостей ринку місцевого франчайзі. Виділяють три основних види франчайзингу – товарний франчайзинг, виробничий і діловий.

Товарний франчайзинг іноді називають «франчайзинг продукту (торгового імені)». Це франчайзинг у сфері торгівлі на продаж готового товару. У товарному франчайзингу франчайзером зазвичай є виробник, що продає продукт чи напівфабрикат дилеру-франчайзі. Останній здійснює передпродажне і післяпродажне обслуговування покупців продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Це правило є істотним змістом взаємин партнерів – франчайзера і франчайзі-дилера.

Цей вид діяльності, спрямований на придбання у ведучої компанії права на продаж товарів з її торговою маркою. У цьому випадку франчайзі купує у франчайзера товари і після цього перепродає їх від імені франчайзера. В окремих випадках ведуча компанія має відношення і до оплати гарантійних послуг, відшкодуванню витрат на спільну рекламу. Як правило, для товарного франчайзингу характерна вузька спеціалізація франчайзі на реалізації одного виду товарів і послуг.

В даний час цей вид франчайзингу використовується багатьма компаніями, наприклад, з виробництва автопокришок. Якщо ж товари і послуги не мають торгових марок, вони не включаються в цю категорію.

Другим видом франчайзингу є виробничий франчайзинг. Цей вид франчайзингу найбільш широко представлений

у виробництві безалкогольних напоїв. Кожен з місцевих чи регіональних розливальних і пакувальних заводів є франчайзі від основної компанії. Coca Cola, Pepsi та інші продають концентрати та інші продукти, необхідні для виробництва місцевим розливальним компаніям, що потім змішують концентрати з іншими складовими продуктами і розливають у пляшки чи банки для розповсюдження по місцевих дилерах. Зрозуміло, що товар у Нью-Йорку не повинний відрізнятися від товару в Сан-Франциско.

Третім видом франчайзингу є діловий франчайзинг, який ще називають «франчайзинг бізнес-формату». При цьому франчайзер продає ліцензію приватним особам чи іншим компаніям на право відкриття магазинів, кіосків, або цілих груп магазинів для продажу покупцям набору продуктів і послуг під ім'ям франчайзера.

Таким чином, це франчайзинг на вид діяльності, тобто включення малого підприємства в повний виробничо-господарський цикл великої корпорації. Найпопулярніший вид франчайзингу полягає у тому, що ведуча фірма продає ліцензію приватним фірмам чи компаніям на право відкриття власної фірми з продажу продуктів і послуг під ім'ям франчайзера (наприклад, прокат і побутове обслуговування, ділові і професійні послуги, магазини, мережі закусочних, готелів). З боку великої корпорації пред'являються рівні з нею вимоги до технологічного процесу, якості, а також забезпечується навчання персоналу, вибір площадки будівництва підприємства, інші послуги (методи забезпечення продажів, ведення оперативної звітності і т. п.).

За даними FRANDATA Corporation, сферами економіки, у яких франчайзинг має найбільше поширення, є: заклади фаст-фуд – близько 20% від загальносвітової кількості франчайзі, роздрібна торгівля (зокрема продуктами харчування) – 15%, сфера послуг (зокрема спортивних і туристичних) – близько 12%, автомобільні перевезення й обслуговування – 8%, будівництво – 7%. При цьому близько 50% усіх франчайзингових мереж світу працюють у сфері торгівлі, де ключове місце належить закладам фаст-фуд, ресторанам, магазинам промислових і продовольчих товарів.

Загалом близько 80% закладів фаст-фуд найбільших світових операторів знаходяться в управлінні франчайзі. В Україні найбільшого поширення франчайзинг набув у сфері громадського харчування, роздрібній торгівлі та сфері послуг. Також починає він охоплювати сферу туризму та готельно-ресторанного бізнесу. Франчайзингові проекти реалізують як мережі підприємств швидкого обслуговування (Pizza Chelentano «Піца Челентано», «Картопляна хата», «Максмак», «Два гусаки»), так і мережі елітних підприємств ресторанного господарства (мережа ресторанів «Козирна карта», «Пан Піцца», «Ростик'с», Baskin-Robbins). Окремі вітчизняні компанії планують переходити до розряду міжнародних франчайзерів (Pizza Chelentano, «Картопляна хата»), здійснюючи пошук партнерів-франчайзі в інших країнах.

Франчайзинг у своєму розвитку пройшов кілька етапів, набуваючи тих чи інших ознак, модифікаційних форм. Тому у становленні франчайзинових систем правомірно виділити чотири етапи розвитку:

- первісний (початковий) етап вихідного модифікованого франчайзингу;
- другий етап класичного типового франчайзингу;
- етап формоутворювального підприємницького франчайзингу;
- етап сучасного зростаючого франчайзингу.

Історія розвитку франчайзингу сягає своїм корінням у середньовіччя. В Оксфордському словнику англійської мови (1933 р.) вказано, що «franchising» – це усі права і свободи єпископатів, подаровані королівською короною в 1559 році, а «franchises» – це ярмарки, ринки та інші місця, відведені для торгівлі. Свого часу в Британії король надавав баронам право збирати податки на певних територіях в обмін на різні послуги, наприклад, такі, як обов'язок постачати солдатів для армії. Вільним людям або громадянам міст було дозволено (дана франшиза) продавати свої товари на території міста: на ринках і ярмарках. Ці елементи права або привілеїв, що дають змогу експлуатувати положення на певній території за плату, формували основу франчайзингу протягом кількох віків.

У найтипівішій формі франчайзинг виявився у британській системі «пов'язаних будинків», яка використовувалася пивоварами у XIX ст. для підтримки достатнього обсягу продажу. В обмін на надану позику або оренду майна пивовар отримував заїжджий двір як ринок збуту свого пива і спиртних напоїв. Система «пов'язаних будинків» виявилася ефективним комерційним механізмом, яка існує й донині.

Аж до 1950 р. більшість компаній, що використовували франчайзингову систему, розглядали франчайзинг як ефективний метод розподілу продукції і послуг. Це приклади традиційного франчайзингу, або франчайзингу першого покоління. Бум франчайзингу 1950-х рр. належить до другого покоління франшиз, відомих як «бізнес-формат франшизи» (Business format franchise), характерних як особливий метод ведення комерційної діяльності з самого початку таким, щоб франчайзер отримував додаткову вигоду від швидкого зростання за обмеженого ризику, а франчайзі – тому, що входив у перевірену комерційну систему з гарантованою можливістю отримання доходу. У США бурхливому розвитку франчайзингу сприяв ухвалений у 1946 р. закон про товарні знаки. Додатковий прибуток підприємці отримували вже завдяки тому, що надавали права іншим підприємствам на використання своїх товарних знаків під контролем і захистом закону, що дало змогу власникам без додаткових витрат розширювати межі свого бізнесу. У 1960-х рр. XX ст. були створені Міжнародна і Європейська франчайзингові Асоціації, що послужило правовому захисту систем франчайзингу. Внаслідок цього розпочався бурхливий розвиток франчайзингу (зокрема, у США) як форми становлення, розвитку і розширення малого і середнього підприємництва. Достатньо зазначити, що на основі франчайзингу у цей час почали відкриватися міні-готелі, хімчистки, пральні, невеличкі магазини, пункти автосервісу, ресторани, кафе швидкого обслуговування тощо. Доцільним є виокремлення періоду 1960–197 рр. XX ст. як самостійного окремого етапу у розвитку франчайзингу і окреслити його як формо-утворювальний підприємницький. У США франчайзинговими угодами охоплено більше як 800 тис. малих

фірм, щорічно їхня кількість збільшується приблизно на 25–30 тис.

Франчайзинг на сучасному етапі виступає як найбільш швидкозростаюча форма організації бізнесу. Прикладом використання франчайзингової моделі «бізнес-формат» може бути діяльність фірми «Макдональдс», яка є потужною транснаціональною компанією, що обслуговує на своїх 12 тис. підприємств у різних країнах світу сотні мільйонів клієнтів. Франчайзингова система «бізнес-формат» має домінуюче значення в економіці США. Достатньо відмітити, що на початок 1990-х рр. кількість підприємств, які працювали за «бізнес-форматом франчайзингу», збільшилась у два рази порівняно з 1982 р. (коли вони становили 42% від усіх франчайзингових підприємств). Саме на наведену форму договірних відносин припадає основне зростання франчайзингу загалом і саме з нею пов'язані можливості організації власної справи дрібними підприємцями. На засадах франчайзингу діють підприємства українського ресторанного бізнесу «Картопляна хата» та «Піца Челентано». Варто зазначити особливий динамізм розвитку їх дистрибуторської мережі, яка нараховує більше як 50 міні-ресторанів. Щомісячно до їхньої системи долучаються, як мінімум, п'ять підприємств швидкого обслуговування. Франчайзинг є дуже специфічним методом або шляхом поширення товарів чи послуг, який пропонує підприємцям короткий шлях до зростання, оскільки вони отримують готову справу, а для франчайзі – це дає можливість швидкого розширення. Франчайзинговий пакет для закладу ресторанного господарства – це бізнес-структура з визначеною концепцією, асортиментом продукції, послуг, які дають змогу організувати підприємницьку діяльність з мінімальним ризиком.

За організаційними формами франчайзинг може мати такі різновиди:

- 1) торговий франчайзинг;
- 2) франчайзинг розширення продукції;
- 3) чистий франчайзинг.

У межах першого типу торгова фірма – франчайзоотримувач – отримує лише тільки право використати ім'я бізнесу,

тобто право зробити себе подібним на торгову фірму – франчайзодавця.

При цьому франчайзоотримувач може продавати товар не тільки під іменем їх виробника, але і під «приватною» маркою франчайзодавця. Марка в економічній практиці – це ім'я, термін, знак, символ, малюнок або їх поєднання, призначене для ідентифікації товарів або послуг виробника (продавця), що відрізняє їх від товарів або послуг конкурентів. Марка або її частина, забезпечена правовим захистом, називається товарним знаком. Товар можна випустити на ринок під маркою самого виробника. Виробник може також продати товар посереднику, який привласнить йому свою «приватну» марку. Багато великих підприємств роздрібної і гуртової торгівлі вводять свої власні «приватні» марки. Купівля права на використання саме таких «приватних» марок і становить предмет торгового франчайзингу.

Для франчайзингу поширення продукції характерне на чітко обмеженій території під маркою або товарним знаком виробника – франчайзодавця. Цей тип франчайзингу поширений на ринку автомобілів («Шевроле», «Крайслер»), нафтопродуктів («Тексако»), безалкогольних напоїв («Пепсі-Кола», «Кока Кола») та інших продуктів.

Чистий франчайзинг передбачає комплексне забезпечення бізнесу франчайзоотримувача, що включає: право на використання імені бізнесу франчайзодавця, ліцензію на продаж товарів або послуг, навчання методам оперативної діяльності, процесам контролю якості та інші необхідні послуги в області цього бізнесу. Цей тип франчайзингу набув поширення у бізнесі ресторанів швидкого приготування їжі, у сфері послуг, серед агенств з прокату автомобілів. Однією з перших ластівок ділового франчайзингу було відкриття першого ресторану швидкого обслуговування світової франчайзингової системи «Макдональдс». Сьогодні можна спостерігати дуже активний розвиток цієї франчайзи.

Незважаючи на розмаїття моделей франчайзингу у різних країнах світу і їх найрізноманітніших форм, система договірних відносин на сучасному етапі побудована загалом на викори-

станні таких двох різновидів: «Продукт і торговельна марка» та «Бізнес-формат». Специфіка першої системи договірних відносин зводиться до того, що тримачу франчайзи (франшизи) гарантується право продажу товарів і послуг франчайзера всередині певної території, використовуючи торговельну марку. З іншого боку, тримач франшизи отримує певну частку від обсягів продажів, але одночасно він ризикує, реалізуючи товари і послуги. Зазначена форма франчайзингу, яка побудована на використанні формули «продукт – торговельна марка», на сучасному етапі загалом у світі становить менш ніж 30% від усіх франчайзингових груп. На перший план виступає корпоративна форма франчайзингу «бізнес-формат».

Аналіз цієї форми франчайзингових відносин у практиці закордонних компаній показує, що, окрім використання торговельної марки, продукції і послуг, вона передбачає підключення фірми-оператора до повного циклу господарської діяльності головної компанії. У такому контексті підприємства – тримачі франчайзи діють відповідно до ринкової стратегії корпорації, з її правилами планування і організації управління, дотримуються технічних вимог, стандартів і умов забезпечення якості, беруть участь у програмах навчання і розвитку виробництва в єдиній системі обміну інформацією і повністю відповідають за економічні результати своєї роботи.

З іншого боку, франчайзер надає підприємствам-операторам необхідну допомогу, певні консультативні послуги. За франчайзингу бізнес-формату франчайзі отримує не лише право на реалізацію товару/послуги та методологію продажу чи надання послуги (як це передбачає франчайзинг дистрибуції продукту), але й концепцію ведення цілого бізнесу (від оформлення пункту, уніформи персоналу, способів надання послуг, обслуговування клієнта, навчання персоналу до рекомендацій з просування та маркетингу). Також франчайзер передає ноу-хау у вигляді повної концепції ведення господарської діяльності.

З одного боку, франчайзингова система допомагає малим підприємствам уникнути багатьох перешкод із заснуванням і функціонуванням власного бізнесу, з іншого, – як корпоратив-

на структура вона обмежує діяльність франчайзі. Оскільки франчайзинг приваблює дрібних підприємців, то переваги домінують над недоліками. Існування франчайзингу можливе тільки за умови, що він вигідний і франчайзодавцю і франчайзоотримувачу.

4.3. Франчайзинг у системі правового регулювання інвестиційної діяльності

Аналіз поняття та відносин франчайзингу, його правової природи, правового регулювання, дозволяє стверджувати, що основною функцією є не тільки надання правовласником (франчайзером) користувачу (франчайзі) права використання комплексу виключних прав у підприємницькій діяльності, але й дії. Сам цей термін прийшов з економічної літератури, хоча такий франчайзинг міг би називатися, наприклад, «вкупним».

Франчайзер надаючи можливість використовувати об'єкти інтелектуальної власності (засоби індивідуалізації), передаючи відповідне обладнання та технології, витрачаючи кошти на рекламні компанії, навчання працівників франчайзі новим технологічним прийомам і способам організації продажу товарів (робіт, послуг), по суті вкладає капітал з метою отримання прибутку. Логічна правильність визначення будь-якого поняття припускає встановлення його точного змісту та сфери застосування.

Франчайзер в ході інвестування здійснює взаємопов'язані дії:

- визначає склад франшизи, коло об'єктів цивільних прав (тим самим обсяг капіталу), що підлягають передачі франчайзі;
- передає франшизу (капітал) франчайзі на підставі цивільно-правової угоди (декількох угод);
- здійснює підготовчі дії в рамках виробництва франчайзі (включаючи передачу техніки та технології, навчання персоналу новим прийомам і способам ведення підприємницької діяльності);

– контролює ефективність використання франшизи та відповідності стандартів діяльності франчайзі стандартам діяльності, прийнятим у франчайзера.

У цих випадках відбувається вкладення капіталу, здійснюючи такі дії, франчайзер має на меті одержання прибутку або інші цілі, включаючи стратегічні (наприклад, забезпечення пріоритетів на об'єкти інтелектуальної власності на ринку країни, формування впізнання товарних знаків). Відповідно, франчайзі, бажаючи розвивати бізнес і перейти на новий щабель взаємовідносин з франчайзі, повинен зробити вкладення (наприклад, придбати виробниче обладнання), але кожен з них є інвестором щодо власних інвестицій (вкладень).

При франчайзингу інвестиційний процес виражений на двох рівнях. Перший характеризується тим, що спочатку власний капітал вкладає франчайзер. На другому рівні відбувається, скоординоване об'єднання зусиль і коштів (згідно з договором), коли до інвестиційного процесу підключається франчайзі. Він набуває франшизу, удосконалює виробництво, збільшує економічний потенціал даної франчайзингової системи.

Франчайзинг фактично містить ознаки інвестиційної діяльності, він міг би відповідати ознаками прямої іноземної інвестиції, якби законодавець не звузив коло об'єктів і дій, що входять в це поняття.

Як інвестиційна підприємницька діяльність франчайзинг знаходиться в «зоні ризику». Інвестиції в даному випадку здійснюються з передбачуваною комерційною перспективою. У науковій літературі відзначено істотне зниження ризиків вкладень в рамках франчайзингу за рахунок використання відомих на ринку позначень, можливості підтримки франчайзером і франчайзі. Частина стартових ризиків знімається тим, що бізнес-план розраховується заздалегідь за різними варіантами (з можливістю оперативного змінити проєкт).

Для вирішення цього завдання передбачалося створення нормативно-правового забезпечення, розробка законодавчих та інших нормативно-правових актів переважно прямої дії. У ряді актів франчайзинг прямо номінується як елемент інвестиційного

механізму. Чим більше внесок франчайзера в підготовку та забезпечення ефективного функціонування франчайзингу бізнес-формату, тим більше частка франчайзера в додатковому прибутку від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг.

Франчайзинг як спосіб організації та здійснення підприємницької діяльності має ознаки інвестиційної діяльності за законодавством України. В результаті чого слід забезпечити правове регулювання франчайзингових інвестицій з регламентацією двох рівнів інвестування: перший представлений вкладенням капіталу франчайзера в розвиток власного бізнесу, другий рівень інвестування передбачає використання коштів і франчайзі з метою розвитку економічного потенціалу, що відповідає поняттю «інвестиція».

Особливістю франчайзингу, як інвестиційної діяльності, є досить високий рівень передбачуваності ризиків підприємств, їх мінімізації в результаті попередньо формованого бізнес-плану, перерозподілу ризиків в системі «франчайзер-франчайзі-суб-франчайзі».

Правове регулювання підприємницької діяльності, в тому числі законодавче регулювання, різноманітне, не вичерпується розробкою та застосуванням правових норм. Сучасна економіка, тим більше формування таких складних систем, як франчайзинг, припускають, а в ряді випадків навіть вимагають особистих дій учасників відносин з регламентації зв'язків, що виникають.

Самоорганізація – це прояв загальної диспозитивності в приватних відносинах. Відносно франчайзингу, то вона заснована на самостійності та незалежності учасників договору.

Зацікавленість викликають конкретні форми самоорганізації при франчайзингу, які хоча не завжди нормативно визначені, але цілком очевидні та значущі для розуміння і оцінки цього явища, визначення його майбутнього.

Одна з таких форм – координація як особливий прийом організації взаємодії та регламентації процесів в складних соціальних і економічних системах. Увага до цієї форми останнім часом посилилася. Щодо координації, то науковці вважають, що вона виникає в різних аспектах і має значення не тільки для

адміністративного впливу на економіку, але визнають її узгоджене впорядкування в приватноправових відносинах. Це привело до висновку про існування координації: горизонтальної, вертикальної, корпоративної.

У рамках горизонтальної координації, представленої договорами, виділяється договірна координація третьою особою, до якої віднесено франчайзинг. Причини віднесення франчайзингу до випадків договірної координації третьою особою вчені обґрунтовують тим, що при франчайзингу здійснюється спільне планування, координація економічної діяльності.

Зміст франчайзингу полягає не у разових актах відчуження товару, а у веденні скоординованої постійної підприємницької діяльності, заснованої на єдності технології, маркетингової політики, взаємних зобов'язаннях та обмеженнях. У результаті це не ізольоване, окремо взяте виробництво, а своєрідна система виробництва. Координація в цьому сенсі може розглядатися як особливий прийом взаємовпливу, регулювання виробництва інших осіб.

Ефект координації полягає в тому, що на відміну від звичайного управління та регулювання, вплив здійснюється на обидві сторони координаційного процесу.

Одним з очевидних аспектів підвищення вимог до самоорганізації є встановлення спеціальних правил про необхідність планування та здійснення ряду дій на ще переддоговірній стадії. У результаті прийняті рішення та дії істотним чином визначають зміст наступних правовідносин.

У літературі зазначається, що процес укладення договору ускладнився, його стали укладати за стадіями, в тому числі за участю «відсутніх» сторін. Для сторони, що перебуває в інших країнах, щодо невизначеної групи товарів, процес укладення виявляється не одноактним явищем. Є й інші приклади посилення самоорганізації. Особливо виділяють переддоговірний етап франчайзингу, в тому числі необхідність подання переддоговірної інформації франчайзером франчайзі та навпаки.

Зокрема, передбачено, що франчайзер зобов'язаний надати достовірну і оперативну інформацію про компанію та досвіді

франчайзера, про відповідні інтелектуальні права, характеристику відповідного ноу-хау, сектору ринку та кон'юнктури, особливому способі ведення справ і реалізації, структуру та розмір франчайзингової мережі, винагороди та інші умови контракту.

Мається на увазі, що сам факт запевнення про обставину, відому одному з учасників франчайзингу, здатний породити відповідальність. Такі обставини, повинні стосуватися не якості товару або термінів виконання майбутніх зобов'язань, а фактів, відомих лише одному з учасників.

Ще одна форма самоорганізації – участь в інших організаціях, здатних впливати на можливості, права і обов'язки даного суб'єкта.

Особливу групу учасників відносин франчайзингу, складають суб'єкти, які залучаються до участі у відносинах франчайзингу бізнес-формату в результаті прямої участі франчайзера в іншій організації. Теоретично це можуть бути всі корпоративні організації, які базуються на членстві як юридичні особи. Однак, наприклад, у випадку вступу в господарське товариство можливості франчайзера обмежені формами корпоративного управління та підпорядковані завданням даної комерційної організації, яка має власні інтереси.

На практиці ефект самоорганізації (стосовно франчайзингу) спостерігається лише стосовно участі в союзах і асоціаціях. Загальна ідея даної форми саморегулювання в цілях забезпечення франчайзингу полягає в тому, щоб забезпечити вироблення загальних стандартів поведінки усіма учасниками, контролювати їх дотримання, створити внутрішню базу для оцінки належного виконання різних зобов'язань.

Як підкреслюють фахівці в галузі управління та організації економіки, помітна тенденція до інтеграції важлива не тільки та не стільки для концентрації виробництва, скільки для вирішення завдання мінімізації втрат, оптимізації самого процесу управління, включаючи передачу (делегування) частини повноважень утвореним структурам. Не завжди очікуваний ефект може бути отриманий шляхом переносу капіталу, створення дочірніх компаній і холдингів, іноді успішніше створення інтегрованих структур асоціативного типу.

При таких утвореннях нормами правових актів або установчими документами передбачається перенесення (делегування) деяких функцій від окремих учасників на рівень створеного інтегрованого формування. При виборі способу об'єднання та створення такої організації або приєднання до існуючої слід враховувати, що можливості різних форм явно неоднакові. Наприклад, в якості такого організаційного майданчика формально можуть розглядатися торгово-промислові палати.

Як організація, що представляє бізнес-співтовариство відповідного регіону, торгово-промислова палата не може приймати завдання просування, сприяння, надання особливих переваг певним організаціям, що діють в конкретній сфері. Проте, торгово-промислові палати можуть брати участь в організації вироблення загальних для франчайзингу правил поведінки або сприяти в цьому.

При визначенні організаційно-правової форми та видів організації, які можуть розглядатися як оптимальні для об'єднання учасників франчайзингу, важливо враховувати два фактори:

- чи є принципові нормативні або економічні перешкоди для використання;

- в якій мірі учасники готові створити діючий механізм впливу рішень такої організації на відносини членів, в якій мірі вони готові підпорядковуватися. В цілому чинне законодавство не виключає можливість використання практично будь-яких організацій для цілей саморегулювання, але явну перевагу слід віддати асоціаціям і спілкам. Вони створюються добровільно, засновані на членстві, учасники втрачають самостійність, а цілями є забезпечення та захист професійних інтересів.

Існує Міжнародна асоціація франчайзингу, кілька регіональних і спеціалізованих, національні асоціації, включаючи Асоціацію франчайзингу України.

Не менш важливо, що на саморегульовану організацію покладається обов'язок здійснювати контроль за дотриманням вимог стандартів.

Поява саморегулятивних організацій викликала своєрідну ейфорію, зумовлену покладеними на них функціями. Зокрема

була висловлена думка, що спільноти професіоналів звільняють державу від виконання ряду функцій, розвантажують державні органи. Насправді аналіз прав і обов'язків саморегулятивних організацій не дозволяє стверджувати про те, що організації набувають публічні функції, при будь-яких обставинах на них не покладається функція контролю за дотриманням законодавства.

На франчайзерів поширюються не тільки норми права, а й внутрішні (локальні) організаційні норми, включені в них етичні положення. Зазвичай етичні кодекси приймаються з ініціативи місцевих національних франчайзингових асоціацій (Кодекс етики франчайзингу України).

Суть кодексів полягає в тому, що встановлюються стандарти позитивної практики, яким повинні відповідати франчайзери, які бажають увійти до спільноти (асоціації). Такі кодекси мають дію лише у відносинах з національними франчайзі, не застосовуються вони у відносинах з особами, що не входять в асоціацію.

Якщо спробувати оцінити такі «стандарты практики» з правових позицій, то їх доцільно визнати особливим джерелом регламентації, що належать до розряду ділових звичаїв і звичаїв. Відповідно до Цивільного кодексу України звичаї виступають самостійним правилом поведінки для відповідної сфери підприємницької діяльності.

Як впливає з Концепції реформування інституту саморегулювання в Україні, учасники саморегульованої організації можуть об'єднуватися на основі єдності галузі вироблених товарів (робіт, послуг), або єдності ринків вироблених товарів (робіт, послуг).

Об'єднання франчайзерів в саморегульовані організації повинно проходити добровільно, у кожного учасника повинна бути можливість у будь-який момент вийти з об'єднання, щоб займатися франчайзингом самостійно. Франчайзер, як правило, повинен бути великою компанією з брендом, який впізнають.

Великі франчайзери не зацікавлені в створенні об'єднань на основі саморегуляції. Вони встановлюють власні стандарти

ведення бізнесу, що може призводити до необґрунтованої дискримінації потенційних франчайзі. Але дрібніші комерційні організації, які прагнуть розширити бізнес за допомогою внутрішнього франчайзингу, цілком можуть об'єднуватися в організації на основі саморегулювання, оскільки таке об'єднання об'єктивно відповідає їх інтересам.

За останній час стало очевидним, що в Україні саморегульовані організації набувають все більшого поширення.

Для створення саморегульованої організації в сфері франчайзингу є ще один вагомий аргумент: франчайзер і франчайзі спільно реалізують єдиний бізнес-проект (модель), тоді як, наприклад, у відносинах аудитор-клієнт, або оцінювач-клієнт реалізується модель відносин виробник-споживач.

Потрібно розвивати законодавство про франчайзинг. Найбільш важливими є наступні аспекти. По-перше, оскільки правовідносини франчайзингу є складним комплексом відносин, що розвиваються в горизонтальній, та у вертикальній площинах, їх правове регулювання має носити спеціальний характер.

Одним з аргументів для прийняття рішення про державну реєстрацію асоціацій франчайзерів в якості саморегульованої організації може стати наявність у статуті вказівки про створення спеціалізованого органу, який здійснює контроль за дотриманням членами саморегульованої організації вимог стандартів і правил підприємницької діяльності та розгляд справ про застосування щодо членів саморегулятивної організації заходів впливу, передбачених внутрішніми документами.

По-друге, в основу має бути покладено не тільки вирішення завдань з уніфікації правил ведення франчайзерами діяльності та створення механізму контролю за дотриманням прийнятих правил, але й способів, які б дозволили вирішувати ряд взаємозв'язаних принципів «відкритості діяльності» асоціації та гармонізації інтересів всіх учасників. Перш за все, це захист франчайзі при необґрунтованій відмові в укладенні договору комерційної концесії.

Доречно передбачити встановлення заборони на здійснення членами асоціації діяльності на шкоду іншим суб'єктам

підприємницької діяльності, встановлювати вимоги, що перешкоджають недобросовісній конкуренції, вчинення дій, що завдають моральну шкоду або збиток споживачам товарів (робіт, послуг) та іншим особам, дій, що завдають шкоди діловій репутації члена організації або ділової репутації організації.

По-третє, в числі головних цілей діяльності саморегулятивних організацій франчайзингу в Україні має бути не лише створення, а й вдосконалення стандартів професійної діяльності членів, які забезпечують якість продукції у «ланцюжку», включаючи акти продажу споживачам; забезпечення доступу до джерел новітньої інформації та діяльності конкурентів; отримання безоплатних правових послуг, включаючи захист їх загальних колективних інтересів у взаємовідносинах саморегульованої організації з органами виконавчої, судової та законодавчої влади.

Діяльність таких організацій не повинна обмежуватися тільки внутрішніми цілями учасників саморегулятивної організації. Встановлені стандарти продовжують діяти у відносинах з третіми особами, які не є членами саморегулятивної організації.

По-четверте, стандарти організацій повинні передбачати прозорість умов надання франшизи, ясність в тому, що саме вона включає. Часто франшизи, виставлені до реалізації на сайті асоціацій, диференційовані тільки за вартістю, однак умов франшизи іншої необхідної інформації для потенційного франчайзі на сайті не міститься.

Необхідно встановити на законодавчому рівні мінімальні вимоги до розкриття інформації франчайзерами, що привертають потенційних франчайзі, для реалізації загальної бізнес-моделі.

По-п'яте, законодавчо має бути встановлена можливість встановлення вимог до членів асоціації. Це стосується рівня забезпеченості основним і допоміжним обладнанням, наявності належного кадрового складу, готового досягти поставлених цілей, якості уніфікованого фірмового одягу, інструментів тощо. Асоціація повинна допомагати здійснювати підготовку менеджерів, маркетологів, персоналу, осіб, які перевіряють.

По-шосте, ці вимоги, що систематизують бізнес, повинні входити в стандарт, дотримання якого має контролюватися.

Відповідно, виникає потреба в особливому механізмі реакції на порушення стандартів.

Особливості суперечок, пов'язаних з порушеннями стандартів і правил асоціацій франчайзерів, полягають в тому, що це:

- зазвичай порушення внутрішніх положень об'єднання учасників франчайзингу;

- метою застосування заходів впливу є не стільки покарання, скільки виправлення становища та забезпечення стабільної і ефективної роботи;

- інтереси учасників спору не є полярними, не перебувають в непереборній колізії. Це дозволяє використовувати вже практикуючий в Україні формат врегулювання суперечок на основі альтернативних процедур врегулювання спорів за участю посередника (процедура медіації).

Наявність асоціацій підкреслює і враховує особливий правовий режим відносин франчайзингу, регульований не тільки нормами права, а й положеннями етичних правил (кодексів). Такий стан створює передумови для об'єднання франчайзерів, які визнають правила, на основі саморегулювання. Об'єднуючись, франчайзери будуть створювати внутрішні стандарти та правила, що буде знижувати ймовірність конфліктів інтересів членів саморегулятивної організації, працівників і членів органу управління організації, а в кінцевому рахунку з споживачами.

У зв'язку з особливостями взаємодії учасників франчайзингу потрібно розвиток засад самоорганізації, включаючи координацію та саморегулювання, які можуть мати різні форми. Це обумовлено низкою факторів: франчайзинг потребує розкриття повних і достатніх відомостей про стан бізнесу, правове і економічне становище потенційних учасників з можливістю застосування норм; об'єднання учасників франчайзингу в асоціації дозволить уніфікувати стандарти бізнесу, підвищити якість товарів, робіт, послуг, реалізувати можливість контролю за діяльністю учасників, забезпечити механізм притягнення до відповідальності.

Такі об'єднання не повинні ставити за мету отримання комерційної вигоди, вони повинні бути орієнтовані на гармонізацію інтересів усіх учасників франчайзингу, в тому числі ефективний захист прав і законних інтересів франчайзі та споживачів.

4.4. Правовий статус учасників різних форм франчайзингу

В історії правового регулювання відносин франчайзингу виділяються кілька етапів, що відображає потреби економіки та суспільства, досягнутий рівень комунікацій і технологічного розвитку. Франчайзинг в розвинених країнах світу є, з одного боку, високоєфективним механізмом становлення та розвитку тисяч дрібних і середніх компаній, а з іншого – надійним засобом інвестування з гарантованою прибутковістю.

Відносини франчайзингу виникають там і тоді, де для цього будуть створюватися сприятливі умови, в тому числі належні режими правового регулювання зазначених відносин. Дані відносини не можна зводити тільки до передачі франшизи від франчайзера франчайзі, оскільки в залежності від обраної бізнес-моделі франчайзингу ці відносини набувають комплексного характеру.

Франчайзинг незалежно від конкретної моделі бізнесу повинен розумітися як спосіб організації та здійснення підприємницької діяльності, для здійснення якої, доводиться вступати в різноманітні суспільні зв'язки, в тому числі публічно-правові.

Франчайзинг, володіючи комплексним характером, опосередковується через різні системи договірних зв'язків, включаючи основні та допоміжні договори, укладення яких є умовою досягнення економічних цілей підприємців.

Дана система договірних зв'язків має певну структуру, яка виявляється в упорядкованості укладанні договорів і взаємозв'язку умов. Складність комплексу відносин франчайзингу обумовлює необхідність регламентації не тільки формально-юридичними нормами, а й нормами етичними.

Економічну основу франчайзингу становлять взаємні фінансові зобов'язання сторін угоди. Розміри доходу франчайзера визначаються не тільки і не стільки паушальний платежем (винагорода за право користування предметом (об'єктом) ліцензійного договору до одержання прибутку (доходів) від його використання), перш за все, величиною роялті (періодичних платежів), чим

більше внесок франчайзера в підготовку та забезпечення ефективного функціонування франчайзингу бізнес-формату, тим більше частка франчайзера в додатковому прибутку від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг.

Франчайзинг – це спосіб організації та здійснення підприємницької діяльності, який представляє врегульовану нормами права систему відносин, заснованих на договорі франчайзингу та інших супутніх договорах між особою, яка надає комплекс виняткових та інших прав (франчайзером), і особою, що набуває дані права (франчайзі) для використання в окремих сферах підприємницької діяльності (виробничої, торгової, посередницької та іншої).

Діяльність франчайзера з включення франчайзі в свій бізнес-формат і відповідна діяльність франчайзі з ефективного використання наданої франшизи повинна забезпечуватися адекватними правовими засобами, що дозволяють в максимальній мірі розкрити потенціал, закладений в стратегії франчайзингу бізнес-формату.

Вибір правової конструкції концесії, в якості аналога франчайзингу, не є вдалим. Концепція законодавця, спрямована на використання концесії як договору, що заміняє франчайзинг, повинна бути переглянута, а для регулювання франчайзингу як способу організації та здійснення підприємницької діяльності необхідно розробити та прийняти спеціальне законодавство.

В його основу міг би бути покладений розроблений проект закону «Про франчайзинг».

Франчайзинг бізнес-формату найбільш перспективний. Аналіз дозволяє стверджувати, що франчайзинг містить ознаки інвестиційної діяльності. Франчайзинг цілком міг би відповідати ознаками прямої іноземної інвестиції, якби законодавець не звав коло об'єктів і дій, що входять в це поняття.

Для правовідносин, що виникають в рамках реалізації франчайзингу як бізнес-моделі (проекту), характерний спеціальний склад осіб, які беруть участь в зазначених відносинах і реалізують свої суб'єктивні права та законні інтереси.

Доцільно розрізнити безпосередніх учасників франчайзингу та суб'єктів, акти діяльності яких зазнають суттєвої значимі

для франчайзингу (осіб, що впливають на виникнення, здійснення та припинення відносин франчайзингу).

До безпосередніх учасників слід відносити франчайзера і франчайзі, що володіють правовим статусом підприємця без яких виникнення, зміна та припинення відносин франчайзингу неможливо.

За змістом моделі франчайзингу бізнес-формату франчайзер повинен бути великою компанією з брендом, який впізнають, відпрацьованою технологією та стандартами ведення бізнесу, багаторазово випробуваними в справі та володіє певними інвестиційними ресурсами для запуску нового бізнесу на новій території під своєю маркою.

З'являється можливість дискримінації франчайзі, можлива відмова в допуск до ведення бізнесу під маркою франчайзера. Для усунення цього та підготовки стандартів поведінки франчайзерів приймаються певні кодекси етичної поведінки франчайзерів. Склад франшизи включає надання прав, матеріальних та нематеріальних об'єктів.

Згідно реалізації франчайзингу як певного бізнес-проекту франчайзер не тільки передає комплекс виняткових прав на об'єкти інтелектуальної власності, але також ряд інших об'єктів, в тому числі певне обладнання для реалізації технології та стандартів бізнесу, отже, він може виступати в якості правовласника, постачальника, ліцензіарата, лізингодавця. Франчайзі, в свою чергу, може виступати в якості користувача, дистриб'ютора, ліцензіата та лізингоодержувача. Франчайзі при наявності відповідного письмового дозволу може виступати як субфранчайзер.

Відносини франчайзингу можуть розвиватися в горизонтальній (цивільно-правовій) і у вертикальній (публічно-правовій) сферах. При франчайзингу на певному етапі реалізації певної бізнес-моделі (проекту) у відносинах беруть участь інші особи, але склад їх залежить від обраної стратегії франчайзингу.

У рамках стратегії бізнес-моделі франчайзингу, яка повинна вважатися оптимальною та кращою, підхід, який би розглядав відносини франчайзингу виключно як відносини з надання права використовувати комплекс виключних прав,

не відображає реальностей економіки і потреб соціально-економічного розвитку.

Відносини франчайзингу бізнес-формату виходять за межі надання виняткових прав, охоплюючи дії з надання правовласником користувачеві консультаційних, навчальних, інших послуг. Це зумовлюється метою відносин франчайзингу бізнес-формату, яка полягає у відтворенні користувачем моделі підприємницької діяльності правовласника у всіх аспектах.

Обов'язки користувача (франчайзі) можна розділити на умовні та безумовні. Для їх виконання франчайзі може залучати факультативних учасників. При франчайзингу може використовуватися лізинг, але обладнання, що належить на праві власності франчайзеру (лізингової компанії), підлягає передачі не необмеженому колу суб'єктів, а лише спеціальним суб'єктам, які працюють під маркою франчайзера.

Відповідно до закону передача необхідного обладнання в лізинг є прямою інвестицією франчайзера в бізнес-проект. Така бізнес-модель франчайзингу може бути внутрішньої та зовнішньої (що обумовлено наявністю нерезидентів). У зв'язку з цим склад факультативних учасників в межах внутрішнього та зовнішнього франчайзингу бізнес-формату буде відрізнятися.

Стосовно до стратегії торгового франчайзингу створюється бізнес-модель (проект), метою якого є збільшення обсягу продажів товарів, маркованих товарним знаком виробника (постачальника) шляхом залучення певної кількості покупців (дилерів, дистриб'юторів), що діють на певній території.

Тут можлива модель зовнішнього та внутрішнього франчайзингу. У відповідності зі стратегією торгового франчайзингу в залежності від того, на які засоби індивідуалізації передаються виключні права покупцю, буде змінюватися склад основних учасників відносин торгового франчайзингу, а розмежування торгового франчайзингу на зовнішній і внутрішній впливатиме на склад факультативних учасників.

Головна особливість конверсійного франчайзингу полягає в тому, що початковим правовласником є не франчайзер, а франчайзі. Така стратегія може реалізовуватися в декількох варіантах,

а відносини конверсійного франчайзингу виникають в силу складного юридичного складу.

Схеми різних моделей франчайзингу відображають склад учасників, їх дії, правове становище, взаємовідносини. У зв'язку з особливою взаємодією учасників франчайзингу потрібний розвиток засад саморегулювання та самоорганізації, які можуть мати різноманітні форми.

Зокрема, з урахуванням того, що зміст франчайзингу полягає не стільки в разових актах відчуження товару (надання послуг), скільки у веденні скоординованої постійної підприємницької діяльності, при франчайзингу здійснюється спільне планування, координація економічної діяльності.

Іншим напрямом (формою) саморегулювання є об'єднання учасників франчайзингу в асоціації. Було б правильним надати їм статус саморегулятивних організацій, що дозволить активно впроваджувати стандарти таких формувань.

З одного боку, можна буде уніфікувати бізнес, підвищити якість товарів (робіт, послуг), і з іншого – реалізувати можливість контролю за діяльністю всіх членів. У ході діяльності об'єднання франчайзерів повинен бути створений механізм залучення учасників організацій до відповідальності в разі їх невиконання.

Основні напрями розвитку законодавства про франчайзинг визначено у проекті закону «Про франчайзинг». У проекті наголошується на необхідності посилення нормативно-правової регламентації переддоговірного етапу і інформованості учасників франчайзингу.

Досягнення внутрішніх цілей учасників франчайзингу неможливо без дотримання правил, які прийнято називати діловою етикою у відносинах з третіми особами (в тому числі споживачами).

Дотримання норм етичних кодексів об'єднань франчайзерів в розвинених країнах світу (зокрема, в ЄС) є одним з основних завдань подібних організацій. Щодо самостійної форми саморегулювання (самоорганізації) позитивно могло б служити включення у проект закону «Про процедуру медіації» положення

про те, що суперечки учасників асоціацій до звернення в суд в обов'язковому порядку проходять стадію процедур медіації.

Відповідно до обраної бізнес-моделі та стратегії франчайзингу можуть використовуватися різні цивільно-правові засоби здійснення. Договірна модель реалізації відносин франчайзингу бізнес-формату охоплює комплекс договорів, що укладаються основними та факультативними учасниками відносин. Сьогодні в її основі – договір комерційної концесії та договори комерційної субконцесії, якщо право укладення надано франчайзі (одержувачу).

Однак такий договір не тотожний франчайзингу. Під системою договірних зв'язків в сфері франчайзингу слід розуміти сукупність договорів, укладення яких є умовою досягнення економічних цілей підприємницької діяльності, заснованої на договорі франчайзингу.

Дана система договірних зв'язків має певну структуру, яка виявляється в упорядкованості укладення договорів і взаємозв'язку їх умов. Для даного договору характерна особлива роль перед договірною етапу, необхідного для з'ясування виробничих можливостей сторін, унікальне співвідношення прав, обов'язків, що призводить до:

- обов'язку франчайзі використовувати отримані права;
- обов'язку інформування учасників про обставини, що мають значення для виконання договору, в тому числі в порядку зворотного зв'язку;
- можливості франчайзера контролювати дії франчайзі;
- відповідальності франчайзера за вимогами, що пред'являються до франчайзі.

Оскільки надання права використовувати комерційне позначення, товарний знак, інші об'єкти інтелектуальної власності не призводить до отримання комерційного досвіду франчайзі (користувачем), потрібно діяльність з навчання персоналу користувача необхідним прийомом і способам ведення бізнесу за стандартами правовласника (франчайзера).

Передача комерційного досвіду є самостійним предметом договору франчайзингу. Не слід прагнути укласти змішані

договори, оскільки зайве правове навантаження на договір комерційної концесії негативно позначається на бухгалтерському обліку та інших аспектах організації.

Структура допоміжних договорів у запропонованій договірній моделі буде цілком визначатися складом факультативних учасників відносин франчайзингу, які залучаються для реалізації певного проєкту франчайзингу.

Правова природа кожного допоміжного договору буде залежати від мети. Базова модель (перший рівень) представлена нерозривним синтезом відносин франчайзингу та поставки, однак предмет договору поставки принципово змінюється в залежності від стратегії франчайзингу.

Договірні зв'язки другого рівня охоплюють відносини основних і факультативних учасників відносин франчайзингу, представляючи системи супутніх договорів, на утримання яких надання франшизи надає не настільки сильний вплив.

Публічно-правове регулювання франчайзингу здійснюється стосовно регулювання відносин з реєстрації надання комплексу виключних прав, антимонопольного, митного та податкового регулювання. У рамках такого регулювання відповідні органи, хоча й не вступають безпосередньо в договір франчайзингу, але істотним чином впливають на юридичні факти, які породжують, змінюють або припиняють відносини франчайзингу.

У процесі досягнення цілей франчайзингу може виникати ситуація недобросовісної конкуренції, ситуація домінуючого положення господарюючого суб'єкта (групи суб'єктів господарювання) на ринку певного товару.

Додатковим фактором, що обумовлює високу ймовірність виникнення домінування відносно невеликих господарюючих суб'єктів, що діють під маркою франчайзера, є високий ступінь сегментованості такого ринку та пов'язані з нею значні витрати зміни продавця (покупця).

Доцільно допустити застосування до відносин франчайзингу правил про консолідовану звітність з метою оподаткування. Деякі формальні відмінності Міжнародного стандарту для такої звітності, визнаного Україною, не повинні заважати поширенню

на групу осіб, в якій відсутнє чітке виділення «материнської» і «дочірніх» компаній. Вступ повинен бути забезпечено згодою кожного платника податків, який бере участь у франчайзингу, потрібно отримати індивідуальне схвалення податкових органів.

Реформування режиму обліку та оподаткування взаємозалежних організацій, що беруть участь у відносинах франчайзингу, не повинно зводитися до надання пільг та преференцій. Основне завдання полягає в створенні економічно обґрунтованої системи оподаткування, яка не повинна спричинити додаткове податкове обтяження для платників податків.

Висока вартість об'єктів інтелектуальних прав і прав щодо їх використання обумовлює необхідність посилення захисту інтелектуальних прав правовласників (франчайзерів). Це мотивовано складністю інтелектуальних прав і тим, що вони зумовлені наявністю франчайзингу.

Перша категорія суперечок, що впливають з порушення майнових і немайнових прав учасників франчайзингу та їх інтелектуальних прав, адекватні способи захисту спираються на звичайні заходи впливу.

Наявні особливості викликані переважно тим, що сторони перебувають в особливих відносинах, коли потрібно контроль над франчайзером за діями франчайзі, що реалізує стандарти франчайзера, субсидіарної (або відповідно солідарної) відповідальністю франчайзера на умовах ЦК України.

Чинне нормативно-правове регулювання, доктрина адміністративного права та судова практика виходять з того, що порушенням виняткового права франчайзера є будь-який випадок використання не у відповідності з договором. Це дає підстави застосовувати спеціальні норми ЦК України (включаючи компенсацію і ін.).

Доцільно уточнити дії цих положень, з огляду на статус франчайзі як учасника договору. Використання виняткових прав франчайзера в межах даної території, але не обумовленим способом, запропоновано розглядати як порушення саме договірних прав.

Перебуваючи в договірних відносинах, сторони мають весь арсенал засобів для майнового впливу один на одного. Що стосується випадків, коли виняткові права франчайзера використовуються за межами обумовленої території, то їх слід оцінювати як делікт (позадовірне використання) і застосовувати спеціальні засоби впливу.

Територія України завжди знаходиться в зоні активності «паралельного імпорту», коли доводиться вдаватися до норм, що дозволяють вирішувати питання щодо території дії товарних знаків. При оцінці ситуації стосовно франчайзингу, в рамках якого зазвичай надаються послуги, доцільно доповнити норми ЦК України положенням про те, що правило «вичерпання прав» стосується надання послуг.

При аналізі заходів відповідальності у зв'язку з порушенням виняткових прав в цілому склалося однакове розуміння відповідних норм і судова практика (за винятком правил про компенсацію).

При оцінці правових можливостей франчайзі пред'являти вимоги про застосування заходів впливу у зв'язку з порушенням виняткових прав вирішальне значення мають норми ЦК України. Однак при франчайзингу такі можливості було б правильно пов'язувати не з видом ліцензії, а зі статусом франчайзі, які перебувають з франчайзером в одній виробничо-економічній системі.

У зразкових договорах, що розробляються асоціаціями франчайзерів, доцільно передбачити наділення франчайзі правом пред'явлення позовів та інших вимог до порушників виключного права франчайзера на території діяльності франчайзі.

Контрольні питання

1. Що означає слово «франчайзинг»?
2. Яким нормативно-правовим актом регулюється договір франчайзингу в Україні?

3. Які існують види франчайзингу.
4. Як називаються сторони договору франчайзингу?
5. Чи доцільним є прийняття Закону України «Про франчайзинг»? Відповідь обґрунтуйте.

Теми для написання рефератів

1. Франчайзинг як форма організації підприємницької діяльності.
2. Франчайзинг в Україні: проблеми теорії та практики.
3. Франчайзинг як спосіб активізації інтеграції вітчизняного бізнесу в глобальні виробничі та збутові мережі.
4. Франчайзинг як метод залучення інвестицій.
5. Нормативно-правове регулювання франчайзингу: зарубіжний досвід.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
4. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
5. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

Додаткова література

1. Бедринець М. Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. *Фінанси України*. 2001. № 2. С. 96–104.
2. Говорушко Т. А., Тимченко О. І. Малий бізнес : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 200 с.
3. Зайцев І. Как удержать франчайзинг. *Контракты*. 2006. № 50. URL: www.kontrakty.com.ua.
3. Данніков О. В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні. *Маркетинг в Україні*. 2008. № 5 (51). С. 62–69.
4. Кравченко С. Основні напрями забезпечення економічної безпеки України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2002. № 12. С. 6–10.
5. Пальчук О.В. Маркетинг і бухгалтерський облік маркетингової діяльності : навч. посібник. Київ : Поліум, 2008. 228 с.

Розділ 5

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5.1. Державна інноваційно-інвестиційна політика України

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. У сучасному світі беззаперечно доведено, що інвестиції в розробку і освоєння інновацій найвигідніші. Вони гарантують найвищу віддачу, закладаючи надійний фундамент для підтримання науково-технічного потенціалу на необхідному рівні, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність країни у світовому розвитку. Однак інноваційна діяльність виступає тим об'єктом, регулювання якого лише за допомогою ринкових механізмів недостатньо. Вони не можуть забезпечити появу довгострокових ініціатив прискореного технічного розвитку за відсутності стабільних, науково аргументованих, ефективно діючих механізмів державного регулювання, сприяючих залученню інвестицій в науково-технічну сферу. Яскравим доказом цього може бути досвід Японії, яка в умовах обмежених природних та матеріально-технічних ресурсів, але завдяки зваженій державній інноваційній політиці, змогла за період з 60-х по 70-ті роки подвоїти обсяг національного доходу, а протягом 70-х років «наздогнати» США за обсягом промислової продукції та рівню конкурентоспроможності національних товарів. Незва-

жаючи на те, що в Україні однією із найважливіших стратегічних складових державного управління багато разів проголошувався курс на розвиток науки та науково-технічної сфери, в країні ще й досі відсутня зважена інвестиційна політика, яка була б спрямована на активну фінансову підтримку інноваційної діяльності. Це доводять численні опитування, згідно з якими однією з основних причин, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, є недостатність фінансування (на це вказують 86% респондентів).

У сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в забезпеченні конкурентних переваг за рахунок технологічного рівня виробництва продукції, а тому самостійно намагається забезпечувати динамічний його розвиток. Однак самостійно підтримувати необхідні темпи розвитку технологій більшості українських підприємств не в змозі з наступних причин:

- розрив між технологічним станом розвинених країн світу та України (окрім окремих галузей: літакобудування, суднобудування, космічні технології) є досить істотним, оскільки економіка держави, яка після розвалу СРСР децю пододала кризові явища, знаходиться в ролі «наздоганяючої» і не має достатніх інвестиційних ресурсів, а «технологічну прірву» складно подолати навіть фінансово забезпеченій системі;

- збитковість підприємств. Самостійно забезпечити достатній рівень фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт окремо взяте підприємство не в змозі;

- більшість українських підприємств знаходяться на етапі структурної перебудови та пошуку шляхів підвищення продуктивності виробництва і поліпшення конкурентоспроможності продукції;

- підприємство є складовою частиною системи коопераційних зв'язків, а отже, не одне, а вже ряд підприємств технологічного ланцюга потребують забезпечення та узгодження інноваційного розвитку;

- конкурувати з іноземними підприємствами за умов отримання ними різноманітної допомоги з боку держави фактично неможливо - необхідна чітка стратегія ліквідації відставання

в інноваційній сфері. Роль держави в розвинутих країнах світу полягає у використанні цілого ряду форм стимулювання розвитку виробництва, експорту, інноваційної діяльності. Наразі для мінімізації присутності іноземних конкурентів на внутрішньому ринку потрібна політика протекціонізму;

– існує об'єктивна проблема спрямування ринкового механізму розвитку на інноваційний шлях. Зважаючи на той факт, що ринкові відносини в Україні перебувають у стадії становлення, виникає необхідність налагодження системи відбору ефективних інноваційних проектів відповідно до загальнонаціональної стратегії.

Це лише один з аспектів проблеми, адже такі виклики постають не лише перед економічною сферою держави, а рівною мірою стосуються медицини, освіти, науки, культури, житлово-комунального господарства та ін.

За таких умов важливим є посилення державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, формування державної політики у цій сфері.

Державна інноваційно-інвестиційна політика – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі й інвестицій в інновації, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інновацій та інвестицій.

Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні регулюється Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року. Відповідно до Закону, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);

- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності.

При цьому створюються пільгові умови інвесторам, що здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямах, насамперед соціальній сфері, технічному і технологічному вдосконаленні виробництва, створенні нових робочих місць для громадян, які потребують соціального захисту, впровадженні відкриттів і винаходів, в агропромисловому комплексі, в реалізації програм ліквідації нас-

лідків Чорнобильської аварії, у виробництві будівельних матеріалів, в галузі освіти, культури, охорони культурної спадщини, охорони навколишнього середовища і здоров'я.

Держава здійснює регулювання інвестиційної діяльності в трьох формах, а саме:

- 1) управління державними інвестиціями;
- 2) регулювання умов інвестиційної діяльності;
- 3) контроль за здійсненням інвестиційної діяльності усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності.

Перша форма державного регулювання, тобто управління державними інвестиціями, включає планування, визначення умов і виконання конкретних дій по інвестуванню бюджетних і позабюджетних коштів, яке здійснюється органами державної влади та органами влади Автономної Республіки Крим.

Регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється шляхом:

- подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державних норм та стандартів;
- заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політики ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних проектів.

Правовий режим іноземного інвестування на території України, його цілі, принципи, основні положення реалізації інвестиційних проектів визначає Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року.

Держава має стати безпосереднім провідником інноваційно-інвестиційного розвитку, замовником і організатором досліджень і розробок на найсучасніших напрямках науково-технічного прогресу та сприяти їх упровадженню в усі сфери економічної діяльності.

5.2. Суб'єкти правової політики у сфері інновацій

У межах загальної правової політики формуються основні напрями інноваційної політики щодо стимулювання, розвитку і ефективного використання інноваційного потенціалу, встановлюються форми державної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності. Базовий вектор розвитку в даній сфері має бути спрямований на створення режиму найбільшого сприяння для суб'єктів інноваційної діяльності незалежно від організаційно-правових форм і форм власності.

В інноваційній діяльності задіяні держава і окремі спеціалізовані органи, наукові та освітні установи, представники великого, середнього та малого бізнесу, громадяни, творчою працею яких створюється інтелектуальна власність, розробляються ідеї ефективного застосування.

Держава, в особі відповідних органів державної влади та посадових осіб, органів місцевого самоврядування:

- визначає пріоритетні напрями розвитку. Держава для здійснення властивих функцій визначає, які напрями розвитку є пріоритетними. Одні напрями є такими протягом всієї історії, наприклад, обороноздатність держави та безпека самої держави та окремих громадян;

- встановлює основи правового регулювання. Держава, володіючи практично монополією у галузі встановлення основ правового регулювання, приймає відповідні нормативно-правові акти, наділяє передбачені законом форми;

- фінансує науково-технічні дослідження та розробки. Держава за допомогою різних форм участі у фінансовому забезпеченні науково-технічних досліджень і розробок підтримує перспективні розробки з пріоритетних напрямів науки;

- виступає в якості споживача певної частини інноваційної продукції. Держава виступає покупцем частини інноваційної продукції, визначаючи плани державних закупівель інноваційної високотехнологічної продукції. Державні компанії зобов'язані

формувати та розміщувати на офіційних сайтах плани закупівель інноваційної продукції.

В якості конкретних суб'єктів правової політики в сфері інновацій виступають:

Верховна Рада України. Орган законодавчої влади. Верховна Рада України формує необхідну нормативно-правову базу шляхом прийняття законів.

Президент України. Як глава держави визначає основні напрями внутрішньої та зовнішньої політики України. Президент встановлює основи державної політики в сфері інновацій. При Президентові України створюються спеціалізовані органи щодо інноваційної політики.

Кабінет Міністрів України. Як орган виконавчої влади забезпечує реалізацію законів України, рішень Президента України, видає необхідні нормативно-правові акти.

Міністерства, відомства, агентства та інші органи виконавчої влади. Зазначені структури державної влади повинні підтримувати інноваційну діяльність у відповідних сферах, створювати умови для активізації інноваційної діяльності.

Представницькі та розпорядчі органи приймають відповідні акти, що регулюють питання інноваційного розвитку в межах того чи іншого регіону, реалізують прийняті рішення.

Органи місцевого самоврядування з метою забезпечення інноваційної діяльності створюють передумови для широкої економічної активності представників малого та середнього бізнесу, що базується на території відповідного муніципального освіти.

Суб'єктами правової політики в сфері інновацій, поряд з державою, можуть бути не тільки організації, які здійснюють інноваційну діяльність, а й фізичні особи (наукові співробітники, фізичні особи-підприємці, в тому числі іноземні громадяни, особи без громадянства).

Конституція України закріпила свободу творчості, як одне з основоположних конституційних прав кожного. На конституційному рівні визначається, що інтелектуальна власність охороняється законом. Згідно Цивільного кодексу України, автором

результату інтелектуальної діяльності визнається громадянин, творчою працею якої створено твір. Норми цивільного законодавства штучно обмежують коло суб'єктів даного права. Грунтуючись на Конституції України носієм суб'єктивних авторських прав може фізична особа не тільки громадянин України.

Орієнтація України на інноваційну модель економічного та соціального розвитку вимагає в першу чергу створення ефективного механізму реалізації конституційної свободи творчості в процесі інноваційної діяльності та визнання результатів даної діяльності, інновації це стратегічний ресурс держави. Формування національної інноваційної системи не можливо без висококваліфікованих фахівців інноваційної сфери, без їх ефективного використання.

Суб'єкти у сфері інноваційної діяльності можуть бути класифіковані за різними підставами, зокрема:

– за метою діяльності – спеціалізовані (технопарки, венчурні фонди), не спеціалізовані (комерційні банки, страхові компанії та ін.). Спеціалізовані суб'єкти інноваційної діяльності основною метою діяльності мають створення інновацій і передачу іншим суб'єктам. Не спеціалізовані суб'єкти інноваційної діяльності обслуговують інноваційний процес, сприяють поширенню інновацій;

– за сферою діяльності – наукові, освітні, виробничі, комерційні. Наукові організації головною метою діяльності мають проведення наукових досліджень, науково-технічних розробок. Наукові організації проводять наукові дослідження в різних галузях знань і галузях наук. Серед них можна виділити науководослідні інститути, конструкторські бюро, проектно-технологічні інститути. Освітні суб'єкти в інноваційній діяльності представлені різними закладами освіти, діяльність яких в основному спрямована на розробку та впровадження в освітній процес інноваційних методів навчання та підготовка висококваліфікованих фахівців, здатних брати участь в здійсненні інноваційної діяльності в своїй професійній галузі та інші. Виробничі суб'єкти інноваційної діяльності займаються безпосередньо процесом впровадження та виробництва інноваційної продукції, реалі-

зують програми інноваційного розвитку тощо. Комерційні суб'єкти в інноваційній діяльності представлені фірмами, які фінансують інноваційну діяльність, інвесторами. Діяльність даних суб'єктів безпосередньо пов'язана з процесом комерціалізації інноваційного продукту;

– за колом осіб – фізичні і юридичні особи.

Видова класифікація суб'єктів інноваційної діяльності виділяє групи суб'єктів інноваційної діяльності: держава; організації, що здійснюють науково-дослідну, дослідно-конструкторську діяльність; автори, правовласники та інші суб'єкти, що створюють або беруть участь у створенні інтелектуального продукту; представники інноваційного бізнесу; окремі спеціальні суб'єкти інноваційної діяльності.

Держава, як суб'єкт інноваційної діяльності, представлена цілим рядом державних структур і систем органів державної влади, що розробляють і реалізують основні напрями державної правової політики в інноваційній сфері. Держава, як суб'єкт інноваційної діяльності виступає як законодавець, як система органів управління, нагляду та контролю у сфері інновацій, і як система спеціалізованих органів.

Центральний рівень представлений Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України. Регіональний рівень представлений місцевими представницькими та виконавчими органами (державними адміністраціями). В якості державних органів, які здійснюють загальні функції управління, нагляду та контролю у сфері інновацій доцільно назвати податкові та митні органи, Міністерство освіти та науки України.

В інноваційній системі держава може виступати відразу в декількох аспектах: законодавця, який розробляє основи правового регулювання і визначають пріоритетні напрями розвитку; інвестора, одного з джерел фінансування наукових, науково-технічних і інноваційних розробок; замовника, споживача частини інноваційного продукту; політичної сили, яка в значній мірі визначає ставлення суспільства і окремих суб'єктів до проблем розвитку науки та інноваційної діяльності.

Організації, які здійснюють науково-дослідну і дослідно-конструкторську діяльність представлені різними комерційними

та некомерційними, державними та недержавними, вузькоспеціалізованими і структурами широкого профілю.

Представники інноваційного бізнесу це юридичні та фізичні особи-підприємці, які безпосередньо здійснюють інноваційну діяльність або інвестують в неї. Спеціалізовані суб'єкти інноваційної діяльності створюються, як правило, в рамках індивідуального проекту, в зв'язку з реалізацією особливого проекту чи виду діяльності. Статус суб'єктів у сфері інноваційної діяльності різний і залежить від організаційно-правових форм.

У науковій літературі виділено такі організаційно-правові форми суб'єктів інноваційної діяльності: державні корпорації, як суб'єкт наділений повноваженнями органів управління, з одного боку, є господарюючим суб'єктом, з іншого; інвестиційні фонди (наприклад, державні, недержавні та міжнародні інвестиційні фонди підтримки наукової і науково-технічної діяльності); інноваційні центри; технопарки та інші форми державної підтримки інноваційної діяльності.

В Україні формування та діяльність зазначених суб'єктів здійснюється на основі регулювання окремими законами та постановами Кабінету Міністрів України.

Учасниками інноваційного процесу можуть виступати: асоціації та клуби; технологічні платформи, сформовані за найбільш перспективними напрямками інноваційного розвитку – авіаційні та космічні технології, ядерні та радіаційні технології та інші; інноваційні територіальні кластери; інститути розвитку; приватні промислові парки, молодіжне підприємництво та інші. Державі слід підтримувати суб'єктів в інноваційній сфері. Це може здійснюватися за довгостроковими цільовими програмами розвитку інноваційної діяльності, відомчими цільовими програмами розвитку інноваційної діяльності, переліками заходів, спрямованих на розвиток інноваційної діяльності.

Державна підтримка суб'єктам інноваційної діяльності повинна надаватися за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в наступних сферах: агропромисловий комплекс; електроенергетика; інформатика та телекомунікації; машинобудування; будівництво та житлово-комунальне господарство; хімічна промисловість; охорона здоров'я; транспортний комплекс.

Суб'єктам інноваційної діяльності державна підтримка надається в наступних формах: надання бюджетних субсидій з метою відшкодування частини витрат, спрямованих на придбання основних засобів, які безпосередньо використовуються для виробництва інноваційної продукції (товарів, робіт, послуг), на оплату вартості патентів; підтримка науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; сприяння в залученні позабюджетних коштів; підтримка в організації семінарів, конференцій, круглих столів, виставок з питань розвитку інноваційної діяльності; інформаційна підтримка в засобах масової інформації, інша можлива організаційна підтримка.

Державна підтримка надається суб'єктам інноваційної діяльності на конкурсних засадах у порядку, передбаченому законодавством. Взаємовідносини між суб'єктами інноваційної діяльності та іншими учасниками інноваційного процесу здійснюються шляхом укладення цивільно-правових договорів, передбачених законодавством України. До них можна віднести договори: на виконання науково-дослідних робіт; на виконання дослідно-конструкторських і технологічних робіт; на виконання проектних та вишукувальних робіт; ліцензійні; комерційної концесії; інвестування в інноваційну діяльність; на надання маркетингових послуг з випуску інновацій на ринок і інші.

Договірне регулювання інноваційної діяльності є цілком виправданим, оскільки дозволяє дотримати баланс суспільних і приватноправових інтересів. Дотримання балансу інтересів є необхідною умовою розвитку суспільних відносин. Тому переважання публічно-правового режиму, з властивою йому системою заборон і зобов'язань як методів правового впливу, що переважають, і приватноправового, заснованого на системі дозволів, не сприятиме поступальному розвитку інноваційної діяльності.

Відповідно до договору на виконання науково-дослідних робіт виконавець зобов'язується провести обумовлені технічним завданням замовника наукові дослідження. За договором на виконання дослідно-конструкторських і технологічних робіт вико-

навіть зобов'язується розробити зразок нового виробу та відповідну конструкторську документацію або нову технологію. Договір на виконання проектних та вишукувальних робіт передбачає обов'язок підрядника за завданням замовника розробити технічну документацію та (або) виконати пошукові роботи.

За ліцензійним договором правовласник (ліцензіар) передає або зобов'язується передати користувачеві (ліцензіату) право на виняткові права на використання об'єкта інтелектуальної власності. Залежно від обсягу переданих прав виділяють: невиключні (прості) і виняткові ліцензійні договори. Згідно договору комерційної концесії користувачеві надається право використовувати в підприємницькій діяльності комплекс виключних прав правовласника, право на товарний знак і знак обслуговування, в разі, якщо це передбачено договором, право на комерційне позначення та на ноу-хау. За договором інвестування в інноваційну діяльність інвестор зобов'язується вкласти кошти в розробку інноваційної продукції та виплатити винагороду автору, а автор – розробити дану продукцію, оформити відповідно до вимог правової охорони інтелектуальної власності та передати інвестору.

Договір на надання маркетингових послуг з випуску інновацій на ринок передбачає проведення досліджень окремих сегментів ринку з метою визначення подальших шляхів його розвитку.

З метою підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва в інноваційній сфері України необхідно комплексне вдосконалення правових джерел з орієнтиром на використання різних договірних форм з обов'язковим дотриманням норм цивільного законодавства про інтелектуальну власність.

У законодавстві договори щодо розпорядження виключними правами – особливий клас договорів про придбання та розпорядження винятковими правами, що передбачають передачу виняткових прав від правовласника до одержувача.

Залежно від конкретного об'єкта інтелектуальної власності розрізняють такі різновиди договорів про відчуження виключ-

ного права: на твір як об'єкт авторського права; на об'єкт суміжних прав; на винахід, корисну модель або промисловий зразок; на селекційне досягнення; на топологію інтегральної мікросхеми; на секрет виробництва – ноу-хау; на товарний знак і знак обслуговування; на єдину технологію. Кожен з перелічених договорів має свою специфіку та особливості.

Базовими критеріями відбору суб'єктів інноваційної діяльності, які претендують на отримання державної підтримки, як правило, є: частка витрат на дослідження та розробку зі створення інноваційної продукції (товарів, робіт, послуг) в загальних витратах (визнаних витратах); частка інноваційної продукції (товарів, робіт, послуг) у виручці від реалізації товарів (робіт, послуг) власного виробництва, підтвердженої податковою декларацією з податку на прибуток.

До суб'єктів, які формують і здійснюють правову політику в сфері інноваційної діяльності відносяться: вищі державні органи влади та управління, їх посадові особи; інші органи державної влади і управління та їх посадові особи, органи місцевої влади і їх посадові особи, представники державно-приватного партнерства, громадські інститути та структури.

Громадські об'єднання, органи громадського самоврядування, недержавні юридичні організації, громадяни беруть участь у формуванні та здійсненні правової політики в сфері інновацій, в основному, шляхом реалізації комплексу належать прав: права на участь в управлінні справами держави, права на вибори та референдум, права на звернення до органів державної і муніципальної влади (колективні та індивідуальні), права зборів і інше.

Інститути громадянського суспільства беруть участь в здійсненні правової політики за допомогою реалізації своїх прав.

Особлива роль належить міжнародним інституціям, наприклад, Європейському суду з прав людини. Суб'єкти, що представляють і захищають інтереси особи та суспільства, дозволяють реалізовувати певні правомочності в сфері інноваційної діяльності.

5.3. Цілі та принципи державної інвестиційної політики

Загальна потреба в політиці викликана необхідністю забезпечити безпеку та територіальну цілісність країн, захистити жителів від зовнішніх вторгнень, інтегрувати різноманітні інтереси навколо загальнозначущих цілей. Тобто політика розглядається як сфера діяльності груп, партій, індивідів, держави, пов'язана з реалізацією суспільно значущих інтересів за допомогою політичної влади.

Політика може зумовлювати дії тільки державних органів, але не приватних осіб при прийнятті рішення. Відносно таких приватних осіб в рамках спонукання до участі у вирішенні суспільно значущих завдань у рамках реалізації політики повинна бути запропонована ціла система стимулів, які активізують в напрямі заохочувального виду діяльності.

Кінцевою метою економічної політики держави вважається максимізація цінності суспільного виробництва шляхом досягнення найбільшої ефективності в рамках реалізації кожної угоди і ефективного здійснення кожним суб'єктом належних цивільних прав і виконання цивільних обов'язків. Тобто державна економічна політика завжди повинна бути спрямована на реалізацію приватного та публічного інтересу при виборі найбільш адекватних обставин, що склалися, методів досягнення поставленої мети.

Об'єктивна необхідність державного регулювання ринкових відносин ґрунтується на неспроможності та неповноті ринку у виробництві суспільних товарів (національна система освіти, система охорони здоров'я, оборона держави, система охорони навколишнього середовища, створення і підтримання правопорядку в суспільстві і економіці), що є основним спонукальним мотивом в діяльності держави у сфері економіки.

Мета державного регулювання економіки полягає в забезпеченні ефективного здійснення господарської діяльності, реалізації та захисту громадських інтересів, що гарантує належне здійснення функцій соціальної держави.

Виходячи з представленої логіки, якщо держава не буде різними правовими засобами стимулювати вкладення приватних інвестицій в соціальну або стратегічну сфери, то такі сфери будуть в основному фінансуватися за рахунок бюджетних джерел, ліміт яких не дозволяє в повній мірі реалізувати публічний інтерес.

Продумана державна інвестиційна політика, заснована на комплексному підході до використання правових засобів реалізації, в основі якого лежить поєднання публічного та приватного інтересів, є найбільш ефективним інструментом вирішення поставленої проблеми.

Публічний інтерес повинен бути закріплений в нормативно-правових актах, тобто повинен бути позначений в праві як пріоритет державної політики в певній сфері. Під публічними інтересами розуміють взаємообумовлені інтереси суспільства та держави, яким в конкретний історичний момент часу надається нормативне значення.

Саме задоволення публічного інтересу є основною сутнісною метою державної політики в будь-якій сфері життя суспільства, однак ефективність такого задоволення залежить від того, наскільки був врахований приватний інтерес потенційних суб'єктів реалізації такої політики.

Цілі та пріоритети державної інвестиційної політики завжди прив'язані до конкретної країни і обумовлені фактичним станом економіки в обраний період. Процес визначення цілей в інвестиційній сфері є сукупність етапів з виділення тенденцій і прогнозування соціально-економічного розвитку, виявлення й аналізу проблем інвестиційного характеру, вироблення цільових орієнтирів і індикаторів для розробки інвестиційної політики.

Разом з тим можна виявити спільні цілі державної інвестиційної політики, до досягнення яких в тій чи іншій мірі прагне кожна держава на будь-якому етапі розвитку. Держава завжди бере функцію перерозподілу суспільних благ на користь задоволення публічного інтересу, дана функція реалізується в ринковій економіці через різні правові форми та засоби.

Командно-планова модель управління державою в принципі не передбачає вільного руху інвестицій, держава сприймає всі потенційні інвестиційні ресурси як громадські та приймає рішення про їх вкладенні, виходячи з встановлених пріоритетів економічного розвитку держави, не враховуючи реакції на їх перерозподіл з боку конкретних громадян.

Така модель управління в рідкісних випадках може передбачати використання правових форм реалізації державної інвестиційної політики, що враховують приватний інтерес потенційного інвестора поряд з публічним інтересом.

У даний час виділяються такі цілі державної інвестиційної політики, як формування сприятливого інвестиційного клімату для залучення приватних інвестицій у пріоритетні галузі економіки, державна підтримка підвищення ефективності капітальних вкладень в соціальну сферу, послідовне підвищення рівня життя населення, відновлення економічної та політичної ролі країни в світовому співтоваристві.

Завданнями державної інвестиційної політики стають більш приватні питання, зумовлені конкретними економічними реаліями, що включають, зокрема, розвиток інноваційного підприємництва шляхом активізації діяльності приватних венчурних інвесторів, поліпшення житлових умов населення, в тому числі за допомогою розвитку системи іпотечного кредитування, демонополізацію економіки на основі державно-приватного партнерства, формування спільного ринку інвестицій в рамках інтеграційного простору.

Загальними завданнями, що мають значення на будь-якому етапі в державі, є завдання зі створення сприятливого інвестиційного клімату, в тому числі для залучення іноземних інвестицій, формування зрозумілої та систематизованої нормативно-правової бази в інвестиційній сфері, надання заходів державної підтримки виробництвам, що забезпечують життєдіяльність, створення об'єктів інфраструктури, заохочення приватних інвестицій в інших пріоритетних сферах економіки.

У рамках реалізації інвестиційної політики держава повинна активізувати правовими засобами діяльність приватних

інвесторів в пріоритетних напрямках реалізації такої політики, не втручаючись в їхню діяльність. Як заходи стимулювання інвесторам повинна бути запропонована система гарантій і заходів державної підтримки, забезпечення правового захисту капіталовкладень, надання широкого вибору правових форм і засобів для оформлення інвестиційних відносин.

В економічній літературі наголошується на необхідності зниження інвестиційних ризиків для прискорення процесу трансформації накопичень в інвестиції, розвитку системи страхування інвестицій, сприяння в мобілізації коштів дрібних вкладників інституційними інвесторами, розширення фінансової бази джерел інвестицій за рахунок широкого застосування інвестиційних торгів і залучення до них стратегічних інвесторів.

Значення для реалізації державної інвестиційної політики мають принципи, які властиві не тільки праву, але й економіці, в тому числі ринкової.

Принципи державної інвестиційної політики необхідно закріпити в праві. Для їх виявлення необхідно провести аналіз загальних засад державної соціально-економічної політики, принципів політики, принципів інвестиційного права, запропонованих у науковій літературі.

До принципів соціально-економічної політики відносяться: створення умов для свободи підприємництва та конкуренції, для збільшення числа приватних суб'єктів підприємницької діяльності, розвиток інструментів саморегулювання, в тому числі участі підприємств у формуванні державної економічної політики; зниження адміністративних бар'єрів, корупції та надмірного державного регулювання економіки; скорочення участі держави в управлінні власністю в конкурентних галузях економіки та концентрація державного підприємництва в галузях, пов'язаних із забезпеченням національної безпеки та розвитком інфраструктури, забезпечення рівних умов конкуренції в тих секторах, де поряд з державними функціонують приватні компанії; підтримання макроекономічної стабільності та передбачуваності, зниження рівня інфляції; розвиток державно-приватного партнерства; підтримка соціальних бізнес ініціатив; підтримка національ-

них компаній на зовнішніх ринках і захист інтересів бізнесу за кордоном.

Дані принципи повинні бути прийняті до уваги при формуванні принципів державної інвестиційної політики. Відносно принципів інвестиційного права в науковій літературі відсутня єдність думок. У правовій доктрині виділяються загальні принципи, що охоплюють всі інститути інвестиційного права, спеціальні, що характерні для одного або декількох інститутів.

Серед основних принципів інвестиційного права вченими називаються принципи: законності, свободи інвестиційної діяльності, стабільності умов здійснення, рівності суб'єктів інвестиційних відносин, допуску іноземних інвесторів на ринок інвестицій, свободи використання інвестицій і вибору об'єкта вкладень, захисту прав інвесторів, взаємно вигідності інвестицій в рамках державно-приватного партнерства, державного регулювання інвестиційної діяльності, державних гарантій окупності інвестицій, визнання права держави на експропріацію та виплати компенсації при її проведенні; надання національного або режиму найбільшого сприяння іноземним інвесторам тощо.

У міжнародному інвестиційному праві виділяють такі принципи, як принципи свободи експорту інвестицій і захисту інвестицій при імпорті, свободи вивезення доходів і дивідендів, отриманих від вкладення інвестицій, територіального регулювання інвестиційних відносин за участю іноземних інвесторів, державного та міжнародного контролю за рухом капіталу, не нанесення шкоди інвестиціями економіці країни-реципієнта, недопущення експропріації іноземних інвестицій без компенсації, суброгації, усунення подвійного оподаткування, недискримінації, надання національного режиму та інші.

Принципи державної інвестиційної політики не отримали такої деталізації в правовій літературі, як принципи інвестиційного права. Виділено такі принципи державної інвестиційної політики, як обґрунтованість, публічність і передбачуваність політики, що проводиться державою, пріоритет державної підтримки наукомістких високотехнологічних галузей виробництва (розвиток інновацій), ефективність використання бюджетних інвестиційних ресурсів.

Дана система принципів має яскраво виражений публічний характер і не враховує необхідність реалізації державної інвестиційної політики з боку приватних суб'єктів інвестиційної діяльності. У системі даних принципів як мінімум не вистачає вказівки на стимулювання або державну підтримку приватних інвестицій. Як вказується в літературі, в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів держава в політиці має дотримуватися принципу пріоритетності, стимулюючи вкладення (в тому числі приватних компаній) в найважливіші проекти та програми.

Йдеться про пріоритетні напрями розвитку економіки, що забезпечують національну, екологічну, продовольчу безпеку країни, які не завжди є привабливими для приватних інвесторів у зв'язку з довгостроковим характером окупності інвестицій. Так як інвестор вільний у виборі об'єкта інвестування, принцип концентрації інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку держави необхідно визнати одним з основоположних принципів державної інвестиційної політики, що дозволяє мотивувати інвестора та заохочувати вибір.

Названий принцип реалізується через спеціальні правові конструкції – пріоритетний інвестиційний проект, спеціальний інвестиційний контракт, території зі спеціальним режимом здійснення підприємницької діяльності та інші, які дозволяють стимулювати залучення приватних інвестицій в пріоритетні напрями економіки.

У рамках реалізації даного принципу використовуються спільні засоби державного регулювання (податкові пільги, державні преференції, субсидії та ін.), які впливають на вибір приватного інвестора щодо об'єкта інвестування.

Пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку визначаються в галузевих документах стратегічного планування, зокрема в сфері промисловості, інновацій, енергетики та ін. В економічній літературі найбільш складною визнається проблема пошуку джерел інвестиційних ресурсів і розробка механізмів мобілізації на цілі інвестування в пріоритетні сфери.

Джерела інвестування розрізняються залежно від форм та суб'єктів власності. Облік особливостей інтересів і правових статусів різних категорій суб'єктів інвестиційних відносин, які мають потенціал для інвестування, може забезпечити ефективне правове регулювання інвестиційних відносин.

Державна інвестиційна політика повинна бути спрямована на створення та підтримання умов для залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки на подолання обмеженості інвестиційних ресурсів.

Державна інвестиційна політика повинна бути побудована на принципі поєднання джерел інвестування, що може бути реалізований через поєднання: державних і приватних джерел інвестиційних ресурсів, пов'язаних, у тому числі в рамках здійснення проекту державно-приватного партнерства; власних коштів інвесторів, залученого та позикового фінансування, вкладень українських та іноземних інвесторів. Оскільки позикове фінансування має великий потенціал при вирішенні завдань державної інвестиційної політики, необхідно співвіднесення останньої з державною політикою на ринку банківських і страхових послуг та на ринку цінних паперів, що визначається Національним банком України, який формує кредитно-грошову та валютну політику держави. Можливості використання позикового фінансування можуть бути враховані через правове закріплення особливостей пільгового кредитування в рамках здійснення інвестиційних проектів в певних сферах економіки.

Держава зацікавлена в залученні прямих іноземних інвестицій, що обумовлює спрямованість державної інвестиційної політики на створення привабливих умов для іноземних інвесторів, в тому числі шляхом вилучень з національного режиму стимулюючого характеру.

Обсяг і ефективність іноземних інвестицій в економіку країн тим вище, чим сприятливіший інвестиційний клімат. Тим часом створення більш сприятливого режиму для іноземного інвестора в порівнянні з національними неприпустимо. У рамках реалізації державної інвестиційної політики необхідно використовувати принцип поєднання іноземних і вітчизняних інвестицій

при реалізації інвестиційних проектів, щоб не ставити завершення в залежність від схильної до змін міжнародної обстановки.

У науковій літературі обґрунтовано виділяють принцип допуску іноземних осіб до здійснення інвестиційної діяльності серед принципів правового регулювання інвестиційних відносин. Дія принципу допуску проявляється через встановлення різноманітних додаткових обмежень і заборон для іноземних інвесторів. Допуск іноземних інвесторів до інвестування в стратегічні сфери економіки є засобом державного регулювання економіки. Досягнення цілей і завдань державної інвестиційної політики здійснюється за рахунок державних вкладень і за допомогою залучення приватних інвестицій.

Найоптимальнішим є використання в рамках державної інвестиційної політики інструментів державно-приватного партнерства, які більшою мірою відображають баланс приватних і публічних інтересів через взаємовигідне співробітництво приватних суб'єктів інвестиційних відносин та органів державної влади.

Держава та бізнес знаходяться в єдиній системі, і їх протиставлення, розрив можуть привести до краху економічної системи, з одного боку, і дестабілізації здійснення інвестиційної діяльності – з іншого.

В умовах формування в Україні правової держави та громадянського суспільства, європейської інтеграції, комунікація державних і недержавних інститутів, задіяних в інвестиційних відносинах, забезпечує досягнення оптимального балансу в даній сфері і в кінцевому рахунку виступає в якості гаранта соціальної стабільності та створення умов для економічного зростання. Участь в інвестиційних процесах суб'єктів з різним рівнем (публічними, корпоративними та приватними) інтересами є фактором, що сприяє посиленню ефективності діяльності інвестиційної системи.

В основу використання державних ресурсів для здійснення інвестування повинен бути покладений принцип ефективності та контролю за цільовим використанням державних інвестицій.

Принцип ефективності використання бюджетних коштів закріплений в Бюджетному кодексі України означає, що учасники бюджетного процесу мають прагнути до економності, тобто досягнення поставлених цілей за рахунок менших вкладень, результативності, тобто досягнення кращого результату з використанням представленого бюджетом ліміту.

У науковій літературі відсутня єдність думок при виділенні критеріїв оцінки ефективності використання бюджетних коштів. В якості основних критеріїв ефективності реалізації державних програм застосовуються: критерії економічної ефективності, які передбачають оцінку результатів, отриманих в рамках використання бюджетних коштів безпосередньо в тій сфері економіки, на розвиток якої були спрямовані вкладення, та непрямим чином через ефекти в сполучених галузях економіки; критерії соціальної ефективності, що оцінюють внесок в соціальний розвиток, не можуть бути виражене у вартісній оцінці.

Принцип ефективності в інвестиційному законодавстві знайшов відображення в Законі «Про інвестиційну діяльність» у формі капітальних вкладень, яка встановлює, що інвестиційні проекти з фінансуванням, запланованим повністю або частково за рахунок коштів бюджету, місцевих бюджетів, підлягають перевірці на предмет ефективності використання направлених на капітальні вкладення коштів відповідних бюджетів у випадках і в порядку, встановленому нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України.

Контроль за цільовим використанням державних інвестицій в Україні здійснюється різними органами влади, проте значна роль в реалізації зазначеного напрямку належить Рахунковій палаті України.

У науковій літературі вказується, що сучасний етап реформування економіки країни об'єктивно вимагає впровадження нової форми державного фінансового контролю – аудиту ефективності використання державних ресурсів, при цьому наголошується, що на перше місце висунуто принцип перевірки не тільки цільового, але ц ефективного витрачання бюджетних коштів, що ще раз підкреслює значимість заходів щодо аудиту

ефективності в загальній системі державного фінансового контролю.

Вчені звертають увагу на складність здійснення контролю за цільовим використанням позабюджетних коштів державними юридичними особами, так як, хоча вони використовують державне майно, але в цивільному обігу виступають від свого імені. Так як вони використовують своє майно в публічних цілях, здійснюють в тій чи іншій мірі публічні функції, їх діяльність регламентується в режимі імперативних норм, тобто грошові фонди відповідають всім ознакам публічності.

У рамках державної інвестиційної політики велике значення має раціональне поєднання форм державного регулювання та саморегулювання ринкової економіки, прямих і непрямих методів регулювання діяльності. У зв'язку з цим в державній інвестиційній політиці повинен бути закріплений принцип стимулювання інвестиційної діяльності через систему заходів державної підтримки приватних інвесторів.

Реалізація даного принципу відбувається через закріплення в праві ряду засобів економічного, адміністративного та організаційного змісту, які створюють сприятливий інвестиційний клімат, через прямі заходи державної підтримки: субсидії, державні гарантії, інвестиційні податкові кредити та ін.

Іноземному інвестору надається національний режим здійснення інвестиційної діяльності на території України, поширюються гарантії і додаткові пільги, що часом навіть ставить в більш привілейоване становище порівняно з українським інвестором.

Держава здійснює стимулювання діяльності приватних інвесторів в пріоритетних сферах економіки через механізм правового регулювання інвестиційної діяльності на державному та місцевому рівні. При реалізації принципу стимулювання інвестиційної активності важливе значення має координація заходів стимулювання діяльності в інвестиційній сфері, що здійснюються органами державної влади України, органами місцевого самоврядування.

В літературі вказується, що ключовий принцип державної інвестиційної політики по відношенню до приватних інвесторів

полягає в тому, щоб, не втручаючись в діяльність, максимально сприяти формуванню необхідної законодавчої бази для підвищення інвестиційної активності та забезпечення надійного захисту вкладених коштів.

Державна інвестиційна політика повинна забезпечувати рівні можливості для інвесторів при отриманні форм державної підтримки. В основу державної інвестиційної політики повинен бути покладений принцип забезпечення конкуренції та рівних умов при наданні інвесторам заходів підтримки та при допуску до об'єктів державної власності.

Актуальність проблеми забезпечення недискримінаційний доступу інвесторів до об'єктів інвестування обумовлена реалізацією зазначеного в Цілях сталого розвитку України на період до 2030 року курсу на послідовну демонополізацію національної економіки шляхом скорочення масштабу монополізації інфраструктури, поділу природно-монопольних і потенційно конкурентних секторів, забезпечення рівноправного та прозорого доступу всіх економічних суб'єктів до об'єктів природних монополій. Одним з інструментів демонополізації виступає державно-приватне партнерство, яке дозволяє залучити приватні інвестиції в природні та в державні монополії, що є, значущим анти інвестиційним інституціональним фактором в економіці.

Надаючи потенційним інвесторам можливість конкурувати за перспективні об'єкти інвестицій, демонополізація економіки стає індикатором відкритих інвестиційних можливостей. Вірно вказується в науковій літературі, що процеси демонополізації економіки та розвитку конкуренції взаємопов'язані з інвестиційною політикою держави.

Останнім часом держава прагне залучити приватні інвестиції в монопольні сфери економіки за допомогою укладення концесійних угод і угод про державно-приватне партнерство, які є м'якшим заходом в порівнянні з приватизацією державного майна.

У рамках державно-приватного партнерства створюється конкурентний ринок державних послуг при збереженні державного контролю за важливими для держави об'єктами.

Конкурентний ринок створюється за рахунок того, що приватний партнер і концесіонер в інвестиційних проектах за участю держави вибираються за конкурсом, тобто перемагає той, хто запропонував кращі умови, в тому числі, щодо надання послуг населенню з використанням об'єкта угоди. Якщо приватний партнер не справляється з реалізацією інвестиційного проекту, пропонує неякісні послуги населенню, він може бути замінений іншим інвестором, який за загальним правилом вибирається за конкурсом. Деякі автори розглядають доступ інвесторів до інвестиційних можливостей, що відкриваються в результаті приватизації та демонополізації, як перед інвестиційну діяльність.

Однак, це реалізація державою публічних функцій в частині організації інвестиційного процесу в рамках державно-приватного партнерства та забезпеченні конкуренції між можливими претендентами на здійснення проекту.

Принцип забезпечення конкуренції був закріплений Законом України «Про державно-приватне партнерство». Необхідність неухильного дотримання принципу забезпечення конкуренції в таких проектах підтверджується судовою практикою.

У науковій літературі підкреслюється, що основним завданням законодавця, який встановлює порядок проведення торгів, є не стільки забезпечення максимально широкого кола учасників розміщення замовлень, скільки виявлення в результаті торгів особи, виконання контракту яким більшою мірою буде відповідати цілям ефективного використання джерел фінансування, тобто того, хто переможе в чесній конкурентній боротьбі за доступ до привабливого об'єкту інвестування або можливості отримати прибуток за рахунок реалізації державного контракту.

Міжнародне інвестиційне співробітництво України є важливим принципом державної інвестиційної політики в будь-якій міжнародній ситуації, а напрями такої співпраці мають бути визначені процесами, що мають місце в міжнародних економічних відносинах.

У даний час Україна бере активну участь в інтеграційних процесах в рамках Європейського Союзу. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом,

Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони має цілий розділ щодо інноваційної діяльності.

Важливим фундаментом створення інтеграційного об'єднання економічного типу є формування єдиної економічної політики інтеграції, яка має наднаціональний характер. На практиці це означає необхідність узгодження державних економічних політик країн-членів інтеграційного об'єднання, механізм узгодження передбачено Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

В рамках інтеграційних об'єднань забезпечується узгоджена або єдина економічна політика, яка реалізується через зближення законодавства країн-учасниць, гармонізацію, імплементацію у внутрішнє право норм міжнародних договорів, через пряму дію норм наднаціонального характеру.

Ступенем інтеграції держав обумовлюється вид інтеграційної політики (скоординована, узгоджена або єдина політика), який буде здійснюватися державами-членами в конкретній галузі економіки. Співпраця в рамках інтеграції не може бути єдиним напрямом реалізації принципу розвитку міжнародного інвестиційного співробітництва. Державна інвестиційна політика в якості невід'ємної частини повинна включати зарубіжну інвестиційну політику.

Сприяння розвитку національної економіки в умовах європейської інтеграції за допомогою забезпечення рівних позицій країни та бізнесу в системі міжнародних господарських зв'язків є головним пріоритетом політики України в сфері міжнародних економічних відносин. Однак, держава не готова до реалізації зарубіжної інвестиційної політики.

Зокрема, відсутня система державного страхування інвестицій, інформаційна та інші види державної підтримки експорту інвестицій. У рамках реалізації принципу участі держави в міжнародних інвестиційних відносинах необхідно вирішити зазначені проблеми.

Інвестиційна політика держави повинна бути спрямована на активізацію інвестиційних процесів, забезпечення сталого розвитку економіки, створення та забезпечення ефективного функціонування механізмів залучення іноземних інвестицій. Цілком виправдано інвестиційна політика держави визначається як комплекс заходів, що забезпечують формування сприятливого національного інвестиційного клімату спрямованих на створення: максимально високого ефекту від вкладених державою ресурсів в будь-якій формі; умов пріоритету розвитку галузей і сфер господарського комплексу, що забезпечують рівноправну, конкурентну основу співпраці на світових інвестиційних ринках; умов збалансованого розвитку регіонів і галузевих господарських комплексів, збереження балансу інтересів всіх соціально-громадських груп в країні.

Ключовою метою державної інвестиційної політики є баланс приватних і публічних інтересів, який досягається шляхом виконання конкретних завдань, встановлених в нормативно-правових актах або документах стратегічного планування на прогностичний період реалізації державної інвестиційної політики.

У законодавстві необхідно закріпити принципи державної інвестиційної політики:

- концентрація інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку держави;
- стимулювання приватної інвестиційної діяльності в пріоритетних сферах економіки;
- об'єднання джерел інвестування, в тому числі в рамках державно-приватного партнерства;
- ефективність і контроль за цільовим використанням державних інвестицій;
- забезпечення конкуренції при наданні приватним інвесторам заходів державної підтримки, допуск до державної власності;
- розвиток міжнародного інвестиційного співробітництва України, в тому числі в рамках реалізації Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

5.4. Поняття та механізм венчурного фінансування інноваційної діяльності

Державне регулювання інвестиційної діяльності головним чином повинне бути зосереджене на питаннях акумулювання фінансових ресурсів. Вирішення такого складного завдання передбачає необхідність удосконалення механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності, в тому числі і шляхом впровадження нових для вітчизняної практики підходів. Одним з таких є механізм венчурного фінансування, який вже не один десяток років виступає одним з основних економічних інструментів, що забезпечує інноваційний розвиток провідних країн світу.

Поняття «венчур» (*«venture»*) у перекладі з англійської означає «ризик», «ризиковане починання», «ризиковане підприємство» тощо. Окрім схеми венчурного фінансування застосовувались вже в першій половині ХХ ст., проте стрімкий розвиток венчурного капіталу відбувся тільки після Другої світової війни у Сполучених Штатах Америки. Основоположниками даного виду бізнесу вважаються громадяни США Том Перкінс, Юджин Клейнер, Франк Кофілд та ін., які у 50-60-х роках ХХ століття розробили нові основоположні концепції організації фінансування: створення партнерств у вигляді венчурних фондів; збір грошей у партнерств з обмеженою відповідальністю та встановлення правил захисту їх інтересів; використання статусу генерального партнера.

Основний напрямок використання венчурного капіталу – фінансування діяльності високоризикованих фірм, орієнтованих на інновації. Такі компанії, що стали відомими у світі своєю високотехнологічною, наукоємною продукцією та інноваційними підходами до ведення бізнесу, як Intel, Advanced Micro Devices, Apple, Sun Microsystems, Seagate Technologies, Cisco Systems, 3 Com, Yahoo, Genentech і Biogen на початкових етапах свого розвитку фінансувались саме венчурним капіталом.

Капітал із підвищеним ступенем ризику та інвестиції в інноваційний розвиток, які часто в сукупності називають венчурним капіталом, стають усе більш важливим інструментом, який прискорює впровадження новітніх досягнень науки у виробництво, стимулює розвиток науково-технічного прогресу і на цій основі сприяє економічному зростанню. Доказом цього є країни з розвинутим ринком венчурного капіталу (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Нідерланди), які стали технологічними лідерами у світі і виступають як найбільші експортери продукції високих технологій.

Завдяки своїй спроможності сильно і позитивно впливати на прискорення інноваційних процесів, венчурний капітал зіграв важливу роль у реалізації прогресивних науково-технічних нововведень у галузі мікроелектроніки, обчислювальної техніки, інформатики, біотехнології та інших наукоємних галузях виробництва. Під венчурним капіталом розуміють довгострокові прямі інвестиції пайового характеру, що вкладаються переважно на 3-7 років індивідуальними та інституціональними інвесторами (венчурними фондами) для створення і/або розвитку молодих інноваційних підприємств. Категорія венчурного капіталу відображає систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладення їх у інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння і комерціалізації нововведень.

Суб'єктами таких відносин виступають: венчурні підприємства, інвестори, фінансові посередники.

Венчурні підприємства – це молоді підприємницькі структури, які мають потенціал росту і залучають венчурний капітал із метою реалізації інноваційних проектів, модернізації або технологічного переоснащення виробництва, виведення на ринок нових продуктів (робіт, послуг), що сприяє підвищенню їх ринкової вартості. Здебільшого венчурні фірми – це малі підприємства, які є надзвичайно рухливими і мобільними структурами, що характеризуються високою інноваційною активністю. Такі фірми, на відміну від великих корпорацій, мають вищу гнучкість виробництва, краще бачення тенденцій розвитку, більш уміло

приспосовуються до попиту споживача, в результаті чого значно ефективніше забезпечують розробку й впровадження нових досягнень у виробництво.

Ініціаторами організації венчурного бізнесу найчастіше виступає невелика група осіб – талановиті інженери-новатори, вчені, які залишають лабораторії та університети для доведення і впровадження своїх винаходів, які часто уявляються великим корпораціям безперспективними. Для створення венчурної фірми необхідно декілька умов: ідеї нововведення, суспільної потреби в реалізації даної ідеї; підприємця, здатного на основі науково-технічної ідеї організувати фірму; «ризикового» капіталу для фінансування останньої. Створюються венчурні фірми на договірній основі на кошти, отримані шляхом об'єднання, як правило, декількох юридичних та/або фізичних осіб чи на кредити або капіталовкладення великих компаній, банків, приватних фондів та держави.

Слід зазначити, що венчурні фірми є тимчасовими структурами, які націлені на певний кінцевий результат діяльності, на вирішення конкретної проблеми. Адже самі венчурні фірми не здатні налагодити серійний випуск нової продукції. Тому після завершення роботи, заради якої створювались венчурні підприємства, вони реформуються і призупиняють свою діяльність, або поглинаються великою фірмою, або (при сприятливій комерційній кон'юктурі й конкурентоспроможності) перетворюються у великі корпорації і функціонують самостійно. За оцінками спеціалістів, які вивчають американський досвід венчурного підприємництва, 20% малих венчурних фірм завершують своє існування за першим сценарієм, 60% – за другим і 20% – за третім.

Ще одним суб'єктом венчурної діяльності є інвестор – фізична чи юридична особа, яка здійснює венчурне фінансування. Останнє передбачає дольову участь інвесторів у капіталі венчурної фірми шляхом придбання акцій.

Вкладаючи кошти в такі фірми, інвестори прагнуть отримати через певний час різницю в цінах акцій на момент їх придбання і момент продажу.

Сучасні венчурні інвестиції – це особливий механізм інвестиційної діяльності, який дозволяє вирішувати значно більший комплекс задач, ніж традиційний інвестиційний механізм.

В пошуках джерел коштів новостворені інноваційні компанії або дрібні підприємці-новатори, винахідники, вчені та інженери, що намагаються самостійно реалізувати свої оригінальні ідеї та перспективні розробки, звертаються до венчурного фінансування, оскільки отримання капіталу з інших зовнішніх джерел для них є проблематичним. На достартовому (першому) етапі венчурного фінансування здійснюється збір коштів інвесторів. Коли зібрана певна сума, залучення коштів припиняється і починається їх інвестування. Для мінімізації ризику при венчурному фінансуванні застосовується поетапне надання фінансових ресурсів у вигляді невеликих порцій (траншей), коли кожна подальша стадія розвитку компанії фінансується залежно від успіху попередньої.

Останній суб'єкт венчурної діяльності – фінансові посередники. Це інвестиційні інститути, які акумулюють грошові кошти індивідуальних інвесторів та використовують їх для венчурного фінансування. За організаційною формою фінансові посередники зазвичай мають статус фонду. Фонди венчурного капіталу – це тимчасове добровільне об'єднання коштів, досвіду і ділових зв'язків декількох юридичних та фізичних осіб для здійснення інвестицій у довгострокові чи короткострокові інноваційні проекти з метою отримання прибутку.

Розрізняють дві основні форми венчурних фондів: закриті (*closed-end*) і відкриті (*open-end*). У закритих фондах після збору коштів створюється замкнена група інвесторів. Такі фонди існують 5–10 років.

У відкритих фондах менеджери погоджуються викупати назад будь-які акції за чистою вартістю на поточний день. На етапі створення венчурного фонду визначається його майбутня інвестиційна стратегія і напрями інвестування, що відображається у відповідному документі, який має назву «інвестиційна декларація». Типовою стратегією венчурного фонду є інвестування в компанії, що представляють собою швидкозростаючі галузі,

здатні рости разом із ринком, і вийти з інвестиції до того, як потенціал ринку буде вичерпаний

Ми розглянули економічні аспекти венчурного фінансування, його специфіку та особливості. Перейдемо до характеристики правової бази існування такого виду фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Слід зазначити, що нормативна база венчурного фінансування в Україні суттєво обмежена відсутністю спеціальних нормативних актів, присвячених регулюванню безпосередньо венчурної діяльності. Проблемою є і те, що законодавством не передбачено особливих вимог до структури активів венчурних фондів, що вказували б на їхню інноваційну природу. Тобто їхні права щодо можливості визначення об'єктів інвестування майже не обмежені, але обов'язків, які б кореспондували цим правам, офіційно не передбачено. Загальноприйнятим у світовій практиці обов'язком вважається фінансування інноваційних проектів. Існує нагальна потреба в переорієнтації українських венчурних фондів, які безпідставно користуються особливим режимом оподаткування та іншими передбаченими для них преференціями. Потрібно, щоб венчурні фонди здійснювали свою діяльність у межах правового порядку, що буде слугувати задоволенню потреб не лише окремих суб'єктів, а й суспільства в цілому. Саме для того, щоб економіка країни розвивалася інноваційним шляхом, роль держави як координатора всіх видів відносин є вирішальною, тому що саме від її волі залежить дух права, який формується виходячи з пріоритету публічних інтересів. Також українські венчурні фонди не враховують особливості природи венчурного інвестування. Це може привести до того, що венчурні інвестори, як і раніше, ігноруватимуть організаційно-правові форми, передбачені українським законодавством, і створювати фонди в країнах і на територіях з найбільш сприятливою правовою системою.

Основу нормативно-правового регулювання діяльності венчурних фондів становлять Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 5 липня 2012 року № 5080-VI і підзаконні акти Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку

(далі – Комісія). Але правовий статус венчурного фонду (основного елемента венчурного інвестування) як суб'єкта інноваційної діяльності офіційно не визначено. Проблему нормативно-правового регулювання венчурних інноваційних відносин вже намагалися вирішити, але ці спроби успіху не мали. Проекти законів України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» і «Про венчурні інвестиційні фонди» так і залишилися проектами, зважаючи на те, що їх норми суперечать вже наявному законодавству, що регулює діяльність зі спільного інвестування.

Венчурний фонд є організаційною структурою, що створюється для реалізації діяльності інвесторів і сам виступає в ролі інвестора. Враховуючи це та беручи до уваги, що активами інвесторів може керувати тільки компанія з управління активами, яка є професійним учасником фондового ринку, можна стверджувати, що венчурний фонд – професійний суб'єкт інвестиційної діяльності, компанія з управління активами якого приймає рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку безпосередньо, через передачу їх реципієнту для реалізації (використання) інвестицій на підставі договору інвестиційного характеру. Таким чином, венчурний фонд є суб'єктом інвестиційної діяльності і у своїй діяльності керується усім масивом українського і міжнародного, визнаного в Україні, інвестиційного законодавства. Але при цьому, будучи суб'єктом інноваційної діяльності, спрямованої на пошук та фінансування високоризикового, проте потенційно високодохідного проекту вітчизняних суб'єктів господарювання, венчурний фонд керується законодавством про інноваційну діяльність.

Таким чином, венчурний фонд – професійний суб'єкт інвестиційної діяльності, компанія з управління активами якого займається спочатку акумулюванням ресурсів, а потім приймає рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей у підприємства, що реалізують високоризикові високотехнологічні інноваційні проекти у прибуткових галузях економіки та демонструють значний потенціал зростання на фазах їх початкового розвитку, розширення та

перетворення, з метою одержання прибутку безпосередньо через передачу їх реципієнту для реалізації (використання) інвестицій на підставі договору інвестиційного характеру.

Отже, впровадження венчурного фінансування, особливо в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, – є передумовою переходу економіки країни на нову модель інноваційного розвитку. Але незважаючи на те, що формування і розвиток інститутів венчурного фінансування в Україні має певні позитивні тенденції, інвестиційний бізнес в країні лише за формальними ознаками є венчурним. Найчастіше українські венчурні фонди використовуються в основному як механізм мінімізації оподаткування, а тому діють в інтересах окремих компаній та інвесторів і всупереч загальнодержавним пріоритетам, пов'язаним із забезпеченням інвестиційних потоків в інноваційну сферу. З метою посилення ролі венчурних фондів у забезпеченні розвитку економіки України інноваційним шляхом доцільно офіційно визнати їх суб'єктами інноваційної діяльності. Тобто венчурний фонд визначається суб'єктом інноваційної діяльності, якщо об'єктом його інвестиційних правовідносин є суб'єкт інноваційної діяльності.

Контрольні питання

1. Що таке інвестиції?
2. Дайте визначення поняттю «державна інноваційно-інвестиційна політика».
3. Яка мета державного регулювання інвестиційної діяльності?
4. Назвіть суб'єктів венчурних відносин.
5. Яким нормативно-правовим актом регулюється правовий статус венчурних фондів в Україні?

Теми для написання рефератів

1. Інвестиції та інновації: поняття та взаємозв'язок.

2. Правове регулювання інвестиційної діяльності.
3. Зміст, принципи та функції державного управління інвестиційною діяльністю в Україні.
4. Світові моделі венчурного фінансування інноваційної діяльності.
5. Правовий статус венчурних фондів в Україні.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646.
3. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 року. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 19. Ст. 80.
4. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-ІІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
5. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VІІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
6. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 року № 143-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

Додаткова література

1. Вінник О. М. Інвестиційне право : навч. посібник. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Правова єдність, 2009. 616 с.
2. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід : монографія. Київ : Вікторія, 2004. С. 104–131.
3. Гудіма Т. С. Венчурні діяльність як правова категорія. *Економіка та право*. 2012. № 1. С. 67–72.

4. Деревянко Б. В. Правове регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності : навч. посібник. Донецьк : Видавничий дім «Кальміус», 2012. 204 с.
5. Деревянко Б., Счастливцева Р. Нормативно-правове регулювання діяльності венчурних фондів. *Підприємництво, господарство, право*. 2017. № 1. С. 59–64.
6. Європейська асоціація венчурного капіталу. Офіційний сайт. URL: <http://www.evca.eu>.
7. Жорнокуй Ю. М. Інвестиційне право : підручник. Харків : Вид-во «Східно-регіональний центр гуманітарно-освітніх ініціатив», 2011. 192 с.
8. Задахайло Д. В. Економіко-правові передумови формування інвестиційного законодавства України. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. Вип. 3. Харків : Право, 2002. С. 41–54.
9. Інноваційний розвиток світової економіки: інвестиційний аспект : монографія / О. А. Джусов, Н. П. Мешкота та ін. Донецьк : ЮгоВосток, 2009. 278 с.
10. Управління венчурним фінансуванням підприємств : монографія / Т. В. Калінеску, О. М. Антіпов, В. О. Корецька-Гармаш. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. 276 с.
11. Пашко М. М. Особливості венчурного інвестування. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 12 (91). С. 75–79.
12. Поручник А. М., Антонюк Л. Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні : монографія. Київ : КНЕУ, 2000. 172 с.
13. Прутуляк Н. М. Венчурне фінансування інноваційної діяльності (теоретичний аспект). *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 8.
14. Світлична Ю. Деякі питання адміністративно-правового регулювання інвестиційної діяльності. *Публічне право*. 2017. № 2 (26). С. 78–84.
17. Сподіна В. О. Проблеми ефективної реалізації інноваційної діяльності в Україні. *Реформування фінансово-економічної системи: погляд у майбутнє*. Ч. 1. Львів : ЛЕФ, 2013. С. 90–93.
18. Ставицький О. В. Особливості розвитку інноваційної діяльності в Україні. *Фондовий ринок*. 2012. № 1–2. С. 28–32.
19. Юхименко В. В., Юхименко Т. В. Проблеми венчурного фінансування в Україні. *Фондовий ринок*. 2009. № 27. С. 28–32.

Розділ 6

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

6.1. Характеристика моделей державної політики у сфері інноваційної діяльності в зарубіжних державах

Розвиток інноваційної діяльності – один з основних шляхів виходу економіки України з кризової ситуації та отримання високого рівня прибутку. При цьому важливо враховувати світовий досвід промислово розвинених країн в організації інноваційної діяльності, які за десятиліття інтенсивного розвитку створили ефективну систему управління інноваційним процесом у країні. Проведені вченими дослідження дозволили виокремити **дві** яскраво виражені моделі державної політики у сфері підтримки інновацій за кордоном:

1) англо-американська, яка характеризується найменшим втручанням держави в інноваційну діяльність;

2) франко-японська, де держава найактивніше підтримує інноваційний процес усіма можливими методами.

У першому випадку вважається, що ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу, тому підприємства мають повну автономію в інноваційній сфері. Держава при цьому основні зусилля спрямовує на створення сприятливих умов для ведення бізнесу, але безпосередньо не здійснює фінансової та прямої економічної підтримки для її реалізації.

У другому – навпаки, спостерігається досить значний вплив держави на розвиток інноваційного процесу у вигляді прямих дотацій та субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність.

Таким чином, перша модель передбачає застосування в основному непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності (надання податкових та кредитних пільг, страхування інноваційних ризиків, амортизаційні пільги, пільги щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, формування резервних фондів тощо), тоді як друга характеризується широким застосуванням сукупності методів прямого стимулювання інноваційного процесу.

Отже, управління інноваційною діяльністю у різних країнах відрізняється ступенем втручання держави, потребами суспільства та рівнем науково-технічного прогресу.

Сучасна державна інноваційна політика США була сформована у другій половині 1990-х рр. перед формуванням цієї політики держава провела демонополізацію різних галузей економіки – енергетики, транспорту, зв'язку. Завдяки такому зниженню впливу великих гравців в економіці можливість виходу на ринок отримали малі інноваційні компанії. Серед характерних особливостей розвитку американської інноваційної сфери слід виділити фактично незалежних від федеральних державних органів появу основних інститутів інноваційної сфери (технопарків та венчурних фондів).

Ще однією особливістю інноваційної сфери США є виключно висока активність малих інноваційних компаній. Це значною мірою пов'язане з існуванням спеціальних державних програм підтримки таких фірм, а також з розвиненістю і доступністю венчурного капіталу – основного джерела засобів.

До інших особливостей американської інноваційної системи відносяться значна частка освічених іммігрантів і високий рівень конкуренції серед всіх учасників інноваційної сфери. В якості слабкої сторони інноваційної системи в США відзначається необхідність формування законодавчої бази для регулювання фінансування малих підприємств.

З метою забезпечення інноваційної діяльності, розвитку високотехнологічних галузей промисловості й здійснення науково-технічних розробок у США був прийнятий ряд законів, що санкціонують фінансування спеціальних програм і використання ринкових механізмів, що стимулюють цю сферу діяльності. Наприклад, Закон про організацію і пріоритети науково-технічної політики 1976 року визначає принципи національної політики в галузі науки нанотехнологій, до числа яких відносяться, зокрема: розвиток стратегії по визначенню ролі науки нанотехнологій у досягненні поставлених цілей: застосування науки й технологій для оздоровлення економіки країни: проведення наукових і технологічних досліджень із метою задоволення внутрішніх потреб н просування зовнішніх інтересів: підготовка, навчання, перепідготовка фахівців в сфері науки й техніки в інтересах держави, тощо.

Закон Стівенсона-Уайдлера про технологічні інновації визначає, що технології й промислові інновації є центральною ланкою для економіки й добробуту американських громадян й повинні бути націлені на поліпшення життя громадян, підвищення продуктивності державного й частки секторів, а також поява нових галузей промисловості, тощо.

Закон Бай-Доула 1980 року є одним з основних у сфері охорони інтелектуальної власності. Закон дозволив університетам, підприємствам малого бізнесу й некомерційних організацій за рахунок використання федеральних коштів займатися винахідництвом і патентувати свої винаходи, а також займатися їхньою комерціалізацією.

Закон про розвиток інновацій у малому бізнесі 1982 року увів вимогу, відповідно до якого Федеральні агентства та відомства зобов'язані виділяти певні асигнування на проведення дослідницьких робіт.

Органами державного регулювання інноваційної діяльності в США є: Американський науковий фонд (курирує фундаментальні наукові дослідження), Американська наукова рада (курирує промисловість і університети), НАСА (Національне космічне агентство), Національне бюро стандартів, Національний інститут

охорони здоров'я, Міністерство оборони, Національний центр промислових досліджень, Національна академія наук, Національна технічна академія, Американська асоціація сприяння розвитку науки. Останні чотири структури мають змішане фінансування, інші – із державного бюджету.

У Великобританії до початку 2000-х рр. не проводилося цілеспрямованої централізованої політики щодо стимулювання і розвитку інновацій. У 2003 р Міністерство торгівлі та промисловості Великобританії опублікувало стратегію уряду в сфері технологічного розвитку, в 2004 р була створена Рада з технологічних стратегій, що здійснює інвестиції в створення нових технологій, підтримує їх розвиток і комерціалізацію. Відносно цілісна інноваційна стратегія довгострокового розвитку Великобританії була сформульована лише в 2008 році.

Інноваційний розвиток Японії і Швеції здійснювався послідовно і має довгу історію. Проте в Швеції тільки в 2005-2008 рр. було визначено чотири пріоритетні сфери для фінансування НДДКР: медицина, біотехнології, навколишнє середовище та сталий розвиток. У Швеції отримали розвиток «центри високих технологій», які являють собою з'єднання науково-дослідних і комерційних структур в інтересах швидкої та ефективної комерціалізації інновацій.

У Японії, незважаючи на активну діяльність уряду з розробки стратегій і програм інноваційного розвитку, велика частина науково-технічних розробок прикладного характеру виконується в лабораторіях великих промислових корпорацій і залишається в рамках цих же корпорацій, без широкої передачі потенційним користувачам в масштабах відповідної галузі. Державні наукові дослідження носять переважно фундаментальний характер, ступінь їх впровадження в практику залишається недостатнім. Між державними фундаментальними науковими дослідженнями та прикладними дослідженнями в приватному секторі не завжди дотримується необхідна координація.

У Японії слабо розвинені венчурне фінансування і венчурний бізнес в цілому. Відзначається нестача професійних кадрів, безуспішно йде процес розвитку технопарків та бізнес-

інкубаторів. Низьку ефективність інноваційної політики уряду продемонстрували також результати державної програми розвитку високотехнологічних науково-промислових регіональних кластерів.

З 1995 р. для зміцнення технічної бази виробництва в Японії передбачено скорочення податкових ставок для дрібних і середніх підприємств.

У Швеції більшість витрат на НДДКР здійснюється підприємницьким сектором. Підтримка урядом НДДКР у підприємницькому секторі в основному обмежується проведенням досліджень у сфері оборони (13% всього державного фінансування НДДКР). Водночас фундаментальні дослідження фінансуються переважно державою, тоді як частка підприємницького сектора вкрай мала.

Важливими відмінними рисами Швеції залишаються високий рівень освіти і кваліфікації зайнятих у державному секторі, ефективна робота державних інститутів, стабільна політична система. У Швеції розвинений ринок венчурного капіталу. Проте національна система підтримки і стимулювання комерціалізації результатів НДДКР через створення та розвиток нових підприємств часто характеризується як порівняно слабка і фрагментарна.

Однією з найбільш серйозних проблем шведської інноваційної системи вважається порівняно низький рівень наукоємного виробництва за межами кількох великих, технічно передових транснаціональних корпорацій. Їх технічні досягнення за великим числом винятків історично пов'язані з традиційними технологіями і галузями.

У Південній Кореї перші програми інноваційного розвитку були запущені з 1999 р, і розвиток інноваційного сектора дуже швидко прогресував. Спочатку модернізація була побудована на запозиченні зарубіжних технологій, яке відбувалося в різних формах: контракти «під ключ», ліцензування, консультативні послуги. Вивчення іноземного досвіду відбувалося, головним чином, за рахунок створення спільних венчурних фірм з японськими партнерами. В даний час, незважаючи на те, що Корея за

багатьма високотехнологічним позиціям лідирує у світовому експорті, країна як і раніше багато в чому залежить від імпортової техніки з причини недостатнього розвитку власних базових технологій.

У 1998 р уряд провів реструктуризацію державних дослідницьких центрів, створюючи конкурентне середовище. З цього моменту дослідні інститути надавали спін-оффам (компанії, головне завдання яких полягає у доведенні результатів наукових досліджень установи до стану, придатного для використання у промисловості) офісні майданчики і лабораторії для проведення досліджень. Одна з відмінних особливостей інноваційного розвитку Південної Кореї – цілеспрямована підтримка в основному саме великих компаній.

З 1998 р у Франції діє державний план стимулювання патентування винаходів вітчизняними фірмами. У 1999 р був прийнятий закон про інновації та наукові дослідження, покликаний реорганізувати і модернізувати національну інноваційну систему в напрямку більш ефективної комерціалізації науководослідного потенціалу. Реалізація закону привела до прийняття цілої низки рішень уряду і спеціального «інноваційного плану» (2002 р.), мета яких полягає у створенні загальної правової бази, що стимулює розвиток партнерства між державним науковим сектором та недержавними учасниками інноваційного процесу. З 2007–2008 рр. приймалися точкові податкові заходи з підтримки інвестицій в інновації.

У Франції частка державних витрат на НДДКР у загальних витратах на ці цілі становить 49,9%. Інша частина фінансування забезпечується приватним сектором, причому 70% витрат на НДДКР припадає на промислові компанії. Французька інноваційна політика спрямована на стимулювання приватних інвестицій в науку, поліпшення взаємодії між усіма ключовими учасниками інноваційного процесу в рамках полюсів конкурентоспроможності та на підтримку розвитку малих і середніх підприємств.

З метою поліпшення кооперації учасників проекту та трансферу технологій у Франції створені особливі інноваційні

кластери («Софія Антиполіс», «Марсельський інноваційний кластер»), у країні розроблена і запущена спеціальна програма «полісів конкурентоспроможності».

Початок цілеспрямованого інноваційного розвитку Німеччини відноситься до періоду після Другої світової війни, коли основну роль у формуванні національної інноваційної системи грали державні органи, що визначали напрямки ведення науково-дослідної діяльності. У початковий період післявоєнної відбудови Німеччини особливу роль відіграла допомога США, в рамках якої надавалося фінансування підприємствам найрозвиненіших галузях економіки – машинобудуванні, автомобільній промисловості, хімічній промисловості і т. д.

З 1950-х рр. спільно з американськими дослідниками велися спільні роботи в сферах космосу, авіації та атомної енергетики, в ході яких країна отримала доступ до американських розробкам.

Фінансування суб'єктів інноваційної діяльності в Німеччині почалося в 1950-х рр. з програм індивідуальної цільової підтримки певних напрямків. У період 1970-х рр. почали виникати перші венчурні фонди, спрямовані на розвиток інноваційних компаній у сфері малого бізнесу.

У 1970-і рр. стали реалізовуватися програми приватно-державного партнерства в науково-дослідній сфері, завдяки чому частка бюджетної системи у витратах на НДДКР скоротилася з 70% в 1970-і рр. до 30% в даний час.

У Німеччині до теперішнього часу сформована законодавча база інноваційної системи, правові акти якої можна умовно розділити на три групи: відносяться до навчальних закладів, до дослідницьких організацій і до сектору підприємництва. Особливо вдалим визнається діюча система патентних законів, що передбачає, серед іншого, спрощену реєстрацію винаходів. Ефективність патентного законодавства Німеччини підтверджується збільшенням кількості патентів з 1977 р в 20 разів. У той же час у сфері нанотехнологій відсутня повноцінна законодавча база, через що вона регулюється правовими актами з суміжних галузей (наприклад, фармацевтики).

Всього ж в даний час у Німеччині виділяють три основні напрями підтримки національної інноваційної системи: поліпшення умов ведення інноваційного підприємництва, розвиток освіти і науки для підготовки кваліфікованих фахівців і підвищення якості проведених досліджень та фінансування інноваційного підприємництва. Виконання цих завдань німецькими державними органами визнається досить успішним, однак при цьому відзначаються деякі недоліки. Зокрема, в Німеччині нерозвинені стимули для ведення дослідницької діяльності та впровадження інновацій в податковій системі. Недостатньо розвинене взаємодія науки та бізнесу; одним із заходів щодо вирішення цієї проблеми стало створення у вузах кафедр підприємництва, покликаних сприяти більш широкій комерціалізації розробок.

Промисловість Фінляндії змогла перейти на виробництво товарів з великим обсягом доданої вартості в період з середини 1960-х по 1980-і рр. завдяки інтенсивному партнерству держави і приватного сектора. Інноваційна діяльність в Фінляндії регулюється постановою уряду про Раду з політики в галузі науки і технології Фінляндії, комюніке уряду про Національну інноваційну стратегію Фінляндії для Парламенту 2009 р., законами про інтелектуальну власність, про малі і середні підприємства, про регіональний розвиток та іншими підзаконними актами. У Фінляндії приділяється велика увага розвитку технопарків, які розглядаються в якості одного з найважливіших елементів інноваційної інфраструктури країни. На базі 20 університетів Фінляндії муніципальними органами влади створено 22 технопарки.

Розвиток інноваційної системи Канади почався в середині 1940-х рр. і багато в чому пов'язаний з успіхами США в тій же сфері. До цього часу були створені певні передумови для розвитку науки і технологій – сформована система університетської освіти, де паралельно проводилися наукові дослідження, в тому числі спільно з британськими та американськими вченими і засновані державні органи, які цілеспрямовано займалися розвитком науки.

В даний час основним документом, який регулює розвиток інноваційної системи в Канаді, вважається прийнята в 2007 р.

стратегія «Мобілізація науки і технологій для досягнення ринкових переваг Канади», що передбачає розвиток наступних напрямків: захист екології, енергетика і природні ресурси, медицина та інформаційні технології.

У Канаді в сучасній структурі управління інноваціями відсутній єдиний орган на федеральному рівні, а функції щодо стимулювання досліджень розподілені між урядами провінцій і окремими міністерствами, що найчастіше викликає бюрократичні проблеми при реалізації різних програм.

В даний час в Канаді налічується близько 100 вузів, в яких навчається 1500000 студентів, з яких 13 університетів займає лідируючі позиції у проведенні наукових досліджень і входить до числа 200 найкращих навчальних закладів світу. У той же час відзначається менша участь приватного бізнесу, в порівнянні з США, у фінансуванні вузів.

У Канаді здійснюється особлива фінансова програма допомоги малому інноваційному бізнесу. Вона передбачає зміну розмірів кредитів підприємцям-початківцям, збільшення терміну виплати боргу. Урядом Канади також прийнято рішення про 20%-ве повернення сплачених дослідницькими колективами податків. Підприємці та працівники, зайняті в комп'ютерних технологіях та інноваційних проектах, мають 15%-ву податкову знижку, що надається з кожного майбутнього року.

Економіка Ізраїлю у середині 1980-х рр. починає плавний перехід на шлях інноваційного розвитку: була проведена конверсія сфери НДДКР, яка складалася в переорієнтації розробок подвійного призначення на забезпечення потреб цивільної промисловості, відносному скороченні суто військових досліджень і заохоченні припливу приватних капіталів у створення та комерційне використання невійськових технологій. У 2005 р прийнятий закон про НДДКР, згідно з яким дозволяється передача за кордон ноу-хау, отриманих в результаті досліджень, фінансованих державою.

В рамках курсу на модернізацію національної промисловості з середини 1980-х рр. інноваційна політика в КНР в умовах відсутності законодавчої бази реалізовувалася шляхом виконан-

ня цільових програм, спрямованих на освоєння іноземних та розробку власних високих технологій. У 2002 р було затверджено два основоположних закони, що заклали правову базу регулювання інноваційної діяльності: «Про стимулювання середніх і малих підприємств» і «Про популяризацію науки і техніки».

Значну роль у розвитку інноваційного бізнесу відіграють різні види пільгових адміністративно-територіальних формувань: спеціальні економічні зони, зони торгово-економічного розвитку, промислові парки та ін. Зазначені інститути стали потужним інструментом залучення до співпраці іноземних компаній і фахівців, для яких застосовуються спеціальні пільги.

Активно залучається в інноваційну діяльність і кваліфікована робоча сила: важливою складовою ознайомлення із зарубіжними інноваційними досягненнями є направлення національних кадрів на навчання за кордон.

Бразилія з кінця 1990-х рр. ухвалила низку законів для збільшення кількості наукових досліджень, стимулювання інновацій у приватному секторі та встановлення більш продуктивних партнерських відносин між науковими інститутами та бізнесом. У 2006 р був прийнятий Інноваційний закон, в 2005 році – закон, який надає податкові стимули для здійснення приватних інвестицій у НДДКР.

Узгоджена державна підтримка розвитку нанотехнологій в Бразилії почалася з 2001 року зі створенням чотирьох національних мереж з нанотехнологій і нанонауки, які сьогодні об'єднують близько 40 наукових інститутів по всій Бразилії. У країні державний сектор завжди домінував у фінансуванні науки і технологій при зростаючій ролі приватного сектора (до 2005 р. частка приватного сектора складала 50%). Тим не менше 80% дослідницьких проектів здійснюється в державних університетах і дослідницьких інститутах. В цілому, інноваційний розвиток відбувається переважно завдяки державній політиці.

Крім податкового стимулювання інновацій, субвенцій і співфінансування процентних ставок, важливим інструментом у сфері фінансового сприяння інноваціям, що застосовувалися в 1990-і і 2000-і рр., було створення галузевих фондів, які

спрямовують частину коштів, отриманих від оподаткування ключових галузей, на інноваційні проекти, обрані державним комітетом. Близько двох третин коштів галузевих фондів використовується спільними приватно-державними компаніями.

До недоліків інноваційної політики Бразилії можна віднести низький рівень конвертації знань у інноваційну продукцію, зосередженість інноваційної системи на академічних наукових дослідженнях, а також недостатню координацію між процесами наукових досліджень, розробки технологій, виробництвом і комерціалізацією розробок. У Бразилії практично повністю відсутня політика по залученню висококваліфікованої іноземної робочої сили і взаємодії з діаспорою.

Початок розвитку власної інноваційної системи в Індії було покладено незабаром після отримання незалежності від Великобританії на початку 1950-х рр. Причому основним сектором економіки, де повинні були використовуватися наукові розробки, повинна була стати важка промисловість при одночасному імпорті технологій і капіталу на початковому етапі. З 1974 р державні органи почали проводити політику підтримки приватних наукових досліджень і розробок. Індійські компанії, провідні наукові дослідження, отримували підтримку з доступу до іноземного устаткування і сировини, а також окремі податкові пільги. Велика увага з 1947 по 1990 р приділялася і розвитку власної системи освіти.

У 1991 році індійський уряд проголосив нову економічну політику, в рамках якої планувалося здійснити перехід до ринкового фінансування науки, що проявилось в скороченні відповідних державних витрат і одночасному зниженні темпів розвитку науки і нових технологій. Така практика була визнана невдалою, в результаті чого бюджетне фінансування було збільшено.

Цілеспрямована політика з розвитку найбільшого сектора інноваційної системи Індії – інформаційних технологій, почала проводитися на початку 1970-х рр. Її метою було створення нових робочих місць для кваліфікованих фахівців з метою запобігання «витоку мізків» в розвинені країни. З цією метою при великих університетах почали створюватися комп'ютерні центри.

Новий виток розвитку сектора інформаційних технологій припав на 1980-і рр., коли була скасована процедура ліцензування, сформовані спеціалізовані дослідницькі центри і урядом прийняті закони про розвиток ІТ-сфери.

У 1991 році в Індії почали створюватися спеціалізовані технопарки з виробництва програмного забезпечення на експорт. В економіці Індії сформовані сектора інноваційної системи світового (або порівнянного зі світовим) рівня – автомобільна промисловість, інформаційні технології, комунікації, фармацевтика, а також атомна енергетика, космічна галузь. У країні діє 45 технопарків, які в сукупності виробляють 80% експортованої продукції ІТ-сфери. Крім того, завдяки вжитим заходам державної підтримки індійських інформаційних технологій на Індію припадає 65% світового ринку аутсорсингу – більше 300 транснаціональних корпорацій перевели в неї свої підрозділи з розробки комп'ютерних програм. Така привабливість для іноземного бізнесу пов'язана з високою кваліфікацією індійських ІТ-фахівців з одночасною дешевизною їх праці – заробітна плата аналогічних працівників у США виявляється в середньому в 6 разів вище.

В Індії в даний час урядом більшою мірою фінансується розвиток фундаментальних досліджень на противагу прикладним, через що значна частина наукових досліджень не знаходить практичного застосування. Країна залишається вкрай бідною. В цілому її можна охарактеризувати як таку, що має високу якість інноваційної системи з вкрай низькими показниками в інших сферах економіки.

На підставі аналізу інноваційних систем ряду країн можна зробити висновок про те, що в більшості моделей національних інноваційних систем одним з ключових гравців є держава.

Успішному розвитку національної інноваційної системи сприяють наступні чинники:

- послідовна і довгострокова інноваційна політика держави з чітко сформульованими цілями і завданнями;
- раціональне використання наявного інноваційного потенціалу в якості фундаменту для будівництва інноваційної економіки та реалізації інноваційної політики;

- систематичні зусилля з налагодження і зміцнення співробітництва між приватним, дослідницьким і освітнім секторами;
- виявлення і цільова підтримка важливих для інноваційно-технологічного потенціалу напрямків, які недостатньо швидко розвиваються або не розвиваються самостійно;
- охоплення якомога більшого обсягу потенційно інноваційних фірм за допомогою надання їм державної підтримки;
- розумне залучення іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій;
- наявність розвиненого законодавства у сфері інтелектуальної власності;
- систематичне вивчення та впровадження кращого міжнародного досвіду.

До факторів, що перешкоджають розвитку інноваційних систем, відносяться:

- низька частка бізнесу у фінансуванні НДДКР (Франція, Швеція, Нідерланди, Індія);
- слабе залучення малого бізнесу в інноваційну діяльність (Франція, Швеція, Нідерланди, Японія);
- територіальні диспропорції в розвитку (Німеччина, Індія, Китай, Франція, Норвегія);
- швидке старіння населення (країни Європейського Союзу);
- високі витрати на військово-промисловий комплекс (Швеція, Ізраїль);
- нерозвинені ринки венчурного капіталу (Данія, Німеччина);
- проблеми комерціалізації інновацій (Індія, Німеччина, Бразилія);
- бюрократія (Індія, Бразилія, країни Азії).

Заходи державної політики, використовувані для розвитку національної інноваційної системи:

- створення спеціальних організацій і органів, відповідальних за визначення і реалізацію інноваційної політики (майже всі країни);
- активна взаємодія з іншими країнами в частині обміну технологіями (майже всі країни);

- створення інноваційних кластерів (Франція, Німеччина);
- здійснення основних інновацій у великих транснаціональних корпораціях (Швеція, Франція, Нідерланди, Індія, Японія);
- забезпечення безкоштовної освіти (Німеччина, Норвегія);
- використання «інноваційних ваучерів» (Нідерланди, Великобританія, Німеччина);
- значне пряме бюджетне фінансування НДДКР в різних формах.

Аналіз зарубіжного досвіду співпраці держави і бізнесу в області інновацій особливо важливий для України, яка прагне активізувати свій науково-технічний, інноваційний і промисловий потенціал з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку і перетворення в державу, що володіє високим рівнем світової конкурентоспроможності.

6.2. Інноваційна політика Європейського Союзу

Інновації в глобалізованому світі відіграють ключову роль. За роки свого існування держави – члени ЄС досягли високого ступеня інтегрованості науково-технологічного потенціалу. Частка міжнародної торгівлі в сукупному ВВП Євросоюзу помітно збільшилася. Економіки країн – членів ЄС взаємозалежні. Наприклад, близько 70% компонентів автомобілів для кожного авто, яке виробляють в ЄС, надходить з іншої країни-члена. Загалом, з 1000 євро економічного зростання в одній країні-члені ЄС 200 євро йде до іншої через внутрішню торгівлю в ЄС.

Ретроспектива показує, що поштовхом до інноваційного розвитку ЄС було відставання Західної Європи від двох технологічних центрів – США і Японії, що могло призвести до втрати ключових позицій у світовій економіці й загостренню проблем науково-технологічного розвитку. Необхідно зауважити, що зазначене протистояння не усунуто й до цього часу. Початком спільної політики в галузі науки й технологій вважається

14 січня 1974 р., коли Рада міністрів ЄС ухвалила рішення щодо координації окремих національних науково-дослідних політик і про визначення заходів у галузі науки й технологій.

Однак процес європейської науково-технологічної інтеграції розпочав активно розвиватися тільки з початку 80-х років ХХ ст. Вирішальний вплив на концептуальне й правове формування науково-технологічної політики ЄС здійснив меморандум Комісії ЄС «До технологічного співтовариства» і представлений до Ради міністрів документ «Здійснення меморандуму Комісії про європейське технологічне співтовариство» від 1985 року, а також прийнятий в 1986 році Єдиний європейський акт, що остаточно усунув недоліки у правовому обґрунтуванні науково-технологічної політики. Відповідно до ст. 24 цього акта Договір про ЄС був доповнений розділом «Наукові Дослідження й технологічний розвиток», в 11 статтях якого були визначені цілі, основні напрями, форми й методи, а також порядок фінансування. У 1990-ті роки відзначені значні успіхи в багатьох галузях й здійснено черговий прорив у процесі інтеграційної розбудови: держави-учасники Європейського співтовариства прийняли нову стратегію європейської інтеграції, відображену в Договорі про Європейський Союз, підписаному в Маастріхті (1992 р.) і доповненому в Амстердамському (1997 р.) і Ніцському (2000 р.) Договорах, а також у ряді документів Європейського Союзу, що визначили принципи й умови подальшого його розширення. Завдяки цьому європейська інтеграція набула якісно нового виміру й вийшла на новий рівень. Разом з тим у 1990-ті роки виявилось відставання темпів економічного зростання ЄС від США. Ще тривожнішим було те, що Західна Європа відстала від США в розвитку більшості галузей високих технологій та структурної перебудови економіки. Значна частина цих проблем пов'язана з недостатньо швидким технологічним розвитком ЄС, з недоінвестуванням у цю сферу й з відставанням Європи в інноваційній динаміці від деяких інших країн. Для подолання зазначених проблем Євросоюз узяв курс на створення конкурентоспроможної інноваційної економіки на саміті ЄС, що відбувся в 2000 році у Лісабоні й де була оголошена мета розбудови

найбільш конкурентоспроможної й динамічної економіки, заснованої на знаннях. Пріоритетними напрямками діяльності ЄС стали три галузі: науковотехнологічна, інноваційна та освітня.

Підсумком цього саміту стало визначення пріоритетів у розвитку інновацій:

- поліпшення інноваційного середовища шляхом посилення інноваційних складових усіх напрямів національних політик та їхньої інтеграції;

- стимулювання ринкового попиту на інновації й використання концепції «лідуючих» ринків, що передбачають підтримку ринків, найбільш сприйнятливих до нововведень;

- стимулювання інновацій у держсекторі, подолання бюрократичного консерватизму державною адміністрацією;

- посилення регіональної інноваційної політики.

Після десятилітнього періоду, протягом якого основні зусилля були зосереджені на реалізації Лісабонського договору, рамкових програм НДДКР, довгострокової програми сприяння МСП, рамкової програми стимулювання конкурентоспроможності й інновацій, програми використання структурних та інтеграційних фондів і ряду інших ініціатив, керівники установ ЄС зрозуміли, що поставлені в 2000 році високі цілі досягти не вдалося. Експертами припускається, що причиною такого небажаного результату стала сукупність декількох факторів: повноваження в галузі інноваційної політики нераціонально розподілені між Брюсселем і столицями країн ЄС; регіональна політика, фінансована з бюджету ЄС, не повною мірою враховує завдання інноваційного розвитку; на мікрорівні ключові повноваження в сфері інноваційної політики розподіляються між декількома генеральними директоратами й відділами. Програми фінансування інновацій настільки різноманітні й численні, що зацікавленим компаніям непросто розібратися, до якого структурного підрозділу варто звертатися й з якої частини бюджету запитувати фінансову допомогу.

Забезпечення інноваційного розвитку Європейського Союзу сьогодні відбувається в межах стратегії розвитку на найближчі 10 років, яку було схвалено у березні 2010 році – «Європа

2020: стратегія розумного, стійкого й всеосяжного зростання», яка передбачає досягнення високих темпів інтелектуального, стійкого та всебічного зростання економіки, що повинно забезпечити Європі провідне становище в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку. Пріоритетами стратегії розвитку «Європа 2020» є:

1) інтелектуальне зростання – розвиток економіки, що ґрунтується на знаннях;

2) стале зростання – просування вперед до більш ресурсоефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможної економіки;

3) соціально інтегроване зростання – сприяння економіці з високим рівнем зайнятості, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість.

Для вирішення цих завдань у межах стратегії «Європа 2020» висунуто сім головних ініціатив. Ініціативою, яка відповідає за наукову-технічну сферу Європейського Союзу до 2020 р., є Інноваційний союз, покликаний на переорієнтацію політики досліджень та інновацій на основні виклики (зміна клімату, енергоефективність і ресурсна ефективність, охорона здоров'я, а також демографічні зміни); посилення всіх сполучних ланок в інноваційному ланцюжку; поліпшення рамкових умов і доступу до фінансування для НДДКР з метою перетворення новаторських ідей у виробу і послуги, які забезпечують зростання та зайнятість.

Одним із ключових механізмів реалізації інноваційної політики ЄС справедливо вважаються рамкові програми, до сфери яких входять цілеспрямовані фундаментальні дослідження й доконкурентні технологічні розробки. Тобто, сфера дії рамкових програм лежить між фундаментальною наукою й комерційними розробками, що являють собою сполучну ланку в ланцюгу НДДКР. Так, у першій програмі головною була ідея про технологічне відставання Європи.

З 1 січня 2014 року почалася реалізація нової програми «Горизонт 2020», яка має об'єднати у собі всі рамкові програми Європейського Союзу, присвячені науковим дослідженням та

розробленням, конкурентоспроможності та інноваціям, а також функціонує Європейський інститут інновацій і технологій.

Відповідно до програми «Горизонт 2020» пріоритет віддано високоефективним технологіям: еко-, нано-, біо- та інфотехнологіям, які зосереджено на вирішенні як соціальних, так і глобальних проблем. Також передбачається подолати перешкоди співпраці між країнами за допомогою створення багатонаціональних консорціумів із залученням дослідників з усіх країн світу; різноманітними типами організацій, а саме університетами, науковими центрами, комерційними та приватними підприємствами, в тому числі малими та середніми, а також великими компаніями; різними дослідницькими дисциплінами; національними фінансовими фондами, що сприятиме розвитку циркуляції вчених, інформації, знань та технологій. Також незважаючи на оновлення цілей та завдань, інноваційна політика Європейського Союзу все ще передбачає, що витрати на дослідження та розроблення будуть досягати рівня 3% від ВВП. При цьому 2/3 коштів має надходити з підприємницького сектору. Нині «... частка витрат на дослідження і розроблення перевищила встановлену межу в 3% ВВП лише у двох країнах – Швеції (3,7%) і Фінляндії (3,5%); у трьох країнах вона наближається до цього рівня (Німеччина і Данія – 2,6%, Австрія – 2,5%), а в дев'яти державах (Болгарія, Греція, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Румунія, Словаччина) є критично низькою – менше 1 %ВВП». У середньому по країнах Європейського Союзу частка витрат на дослідження та розроблення становить 2 % ВВП.

У цьому контексті, обираючи шлях до інтеграції з Європейським Союзом, для українського суспільства актуальним є дослідження не лише його стратегічних ініціатив як перспектив забезпечення розвитку економіки України, а й досвіду окремих країн. Адже кожен із членів Євросоюзу має свою власну історію забезпечення інноваційного розвитку, тобто різні вихідні позиції (умови), різноманітні програми та інструменти стимулювання і, як наслідок, різні результати. Аналіз національних програм забезпечення інноваційного розвитку в окремих країнах Євросоюзу показав, що, здебільшого, такі програми спрямовані на

сприяння створенню науково-дослідних та інноваційних проєктів в окремих галузях економіки з можливістю використання державних інструментів фінансової підтримки.

У цілому можна виділити такі три типи державних програм забезпечення інноваційного розвитку:

- державні технологічні або науково-дослідні програми;
- програми, спрямовані на комерціалізацію результатів;
- національні кластерні програми.

Найпоширенішими є державні технологічні або науково-дослідні програми. Вони «враховують життєвий цикл інновацій, розподіляючи час та ресурси між фундаментальними дослідженнями, навчанням науковців, прикладними науками, технологічним розвитком та стадіями комерціалізації». Окремі з таких програм спрямовані на залучення державних коштів у спеціалізовані технологічні сфери, такі як нанотехнології, біоматеріали тощо, що обумовлено пріоритетами соціально-економічного розвитку держави.

Як правило, різноманітні програми країн Європейського Союзу, які сприяють комерціалізації результатів інноваційної діяльності, спрямовані на підтримку створення нових малих інноваційних підприємств при науково-дослідних установах, а також створення нових бізнес-напрямів або інших засобів для комерційного застосування результатів науково-дослідної діяльності. Так само, як і з державними технологічними або науково-дослідними програмами, спрямованість програм з комерціалізації інновацій залежить від пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, до яких, зокрема, можуть бути віднесені відродження певних галузей національної промисловості, охорона здоров'я, безпека, зміни клімату тощо.

Щодо національних кластерних програм*, то вони мають значне поширення у країнах Європейського Союзу, та у більшо-

* Кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентноздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.

сті країн одна чи дві програми фінансуються державою. Згідно зі статистичними даними Європейської кластерної обсерваторії уряди країн ЄС із 2001 року реалізують власні національні кластерні програми на національному, регіональному та місцевому рівнях. За формування та реалізацію кластерної політики на національному рівні відповідає уряд країни.

Експерти Європейської кластерної обсерваторії розглядають кластерну політику як державну політику підвищення конкурентоспроможності країни або регіону шляхом стимулювання розвитку національних, регіональних кластерів на основі використання індивідуального підходу щодо передумов і проблем формування окремих кластерів.

Отже, кожна країна обирає свій власний шлях забезпечення інноваційного розвитку, виходячи зі слабких та сильних сторін національної економіки та пріоритетів її соціально-економічного розвитку. Проте слід зауважити, що для того, щоб мета та завдання, заявлені в будь-якій програмі, були ефективно досягнуті, уряд будь-якої країни має застосовувати спеціальні інструменти, спрямовані на забезпечення інноваційного розвитку країни.

Однак доцільно розглянути досвід забезпечення інноваційного розвитку окремих країн Європейського Союзу в контексті інструментів інноваційної політики з метою їх подальшої адаптації для потреб економіки України. У ролі аналізованих інструментів акцент робиться на фінансових інструментах, адже саме вони найбільш відповідальні щодо наміру Європейського Союзу досягти витрат на НДДКР у розмірі 3% ВВП.

Вагомими фінансовими інструментами стимулювання інноваційної активності підприємств, які сьогодні активно застосовуються у провідних країнах Європейського Союзу, є податкові інструменти. Пільги з податку на прибуток підприємств є найпоширенішими серед податкових пільг у країнах з розвинутою економікою, до яких, зокрема, відносяться країни Євросоюзу. До найпоширеніших пільг можна віднести: податковий інноваційний кредит; спеціальні правила амортизації обладнання та будівель, які використовуються при НДДКР; інші пільги, а саме

і можливість перенесення збитків, що викликані витратами на НДДКР, та можливість отримання сум заявленої пільги з бюджету у разі збитковості підприємства; оподаткування витрат на НДДКР за пониженою ставкою податку. Хоча, наприклад, податкове законодавство Німеччини та Швеції не має інноваційного податкового кредиту. При цьому в інших країнах передбачено різноманітні механізми податкового кредиту, які варіюють як за базою (обсяг або приріст), так і за ставкою, а інколи і за розміром підприємства.

Щодо спеціальних правил нарахування амортизації на обладнання та будівлі, які використовуються в інноваційній діяльності, то вони не діють лише в Норвегії. Як і у ситуації з податковим кредитом, правила нарахування амортизації також відрізняються в аналізованих країнах як за строками, нормами, так і за методами нарахування.

6.3. Організація фінансування інноваційного розвитку національних економік в Україні та за кордоном

Перехід на інноваційний тип розвитку в останнє десятиліття став для розвинених країн головним національним пріоритетом. Про це свідчить, перш за все, швидкий ріст обсягів фінансування інноваційного розвитку національних економік.

Держави-члени Європейського Союзу на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) витрачають в середньому 1,97% внутрішнього валового доходу, країни-члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – 2,4% внутрішнього валового доходу (ВВП).

До початку 2019 року сформувалася трійка лідерів – Фінляндія, Ізраїль і Корея, частка витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у відсотках від внутрішнього валового доходу – 3,55, 4,20 і 4,36 % відповідно.

Україна не входить в список лідерів, оскільки на частку держави припадає менше 1,5% загальносвітових витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у співвідношенні купівельної спроможності і всього лише 1% за обмінним курсом.

Світовим лідером за абсолютними показниками фінансування інноваційного розвитку традиційно є США. У 2014 році США направили на фінансування інноваційного розвитку 397 млрд. доларів, що більше 30 % всього обсягу фінансових ресурсів, спрямованих в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в світі (1,1 трлн. доларів)

Друге місце за показниками фінансування інноваційного розвитку національної економіки в абсолютному вираженні в останні роки стійко займає Китай (213 млрд. доларів), третє – Японія (161,8 млрд. доларів).

Збереження світового лідерства США за обсягом фінансування інноваційного розвитку супроводжувалося в першому десятилітті ХХІ століття посиленням інноваційної активності конкурентів, таких як: Китай, Японія, Ізраїль, Південна Корея.

Найбільш різкий стрибок фінансового забезпечення науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських розробок, зміцнення позицій в сфері передових технологій зафіксований в Ізраїлі. Ця держава відзначена максимальним об'ємом виділення коштів на науково-дослідні розробки, що прирівнюється до 4,4% валового внутрішнього продукту.

Різниця між лідером списку – США і Україною становить 17-кратне відставання останньої. Якщо порівнювати вітчизняні витрати на наукові розробки та дослідження з показниками КНР або Японії, то різниця досягає 6,4 раз. Здійснюючи порівняльний аналіз з Індією, спостерігаємо відставання в 1,5 рази.

Слід враховувати той факт, що з середини 90-х років, темпи нарощування обсягів фінансування стратегії інноваційного розвитку в країнах Північно-Атлантичного Союзу (НАТО) були швидшими за динаміку економічного зростання, в результаті чого середнє відношення витрат на дослідження та розробки до валового внутрішнього продукту зросло в середньому з 2%

в 1994 року до 2,3% в 2012 році. Лише в 2009 році під впливом глобальної фінансової кризи обсяг інвестицій в інноваційну сферу розвинених економік дещо зменшився.

За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку в США цей показник знизився в порівнянні з попереднім роком на 2%, в державах Європейського Союзу в середньому на 4%, в Японії – на 5, 5%.

З огляду на те, що розміри економік цих країн в певній мірі скоротилися в період кризи, суми фінансової підтримки, виділені державами на проведені дослідження та передові розробки до внутрішнього валового продукту, фактично залишилися на колишньому рівні.

Незважаючи на високий рівень розвитку національної економіки за абсолютними показниками, Сполучені Штати Америки поступаються окремим країнам світової спільноти за іншими критеріями.

Аналітиками давно обговорюється сформована тенденція до втрати провідних позицій Сполученими Штатами Америки за сукупними витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в порівнянні з виробленим валовим внутрішнім доходом. Така ситуація спостерігається з кінця ХХ століття, про що невблаганно говорять цифри.

До 2025 року експертами складено оптимістичний прогноз зростання державних витрат на науку провідних економік світу. У відсотках валового внутрішнього продукту витрати для США складуть не менше 3%, для Японії – 3,5%, для Євро-союзу – 2,4%.

Сьогоднішня Україна далеко відстає від лідерів за таким показником, як витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи на душу населення.

Уже зараз КНР знаходиться на другому місці в світі за кількістю наукових публікацій. У Китаї прийнято і успішно здійснюються державні програми технологічного та наукового розвитку.

Аналітики агентства Томсон-Ройтерс, так прокоментували низьке фінансування наукових досліджень в Україні: проблема

полягає в суттєвому скороченні фінансування наукових досліджень після розвалу СРСР. У 1990 році внутрішні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи становили 2,03% внутрішнього валового продукту СРСР (13,1 млрд. рублів). Частка України (УРСР) становила – 69,5 %.

У країнах Європейського Союзу та розвинених країнах світу широко практикуються різні форми фінансування найбільших інноваційних проєктів, причому виділення грошей може здійснюватися з боку держави та від приватних інвесторів. Приватні інвестиції в фінансування наукових досліджень характерні для розвинених держав (Організація економічного співробітництва і розвитку, НАТО, Європейський Союз). Світова практика показує, що саме приватний бізнес відіграє ключову роль в розробці та впровадженні інновацій.

Частка витрат корпорацій на дослідження та розробки в загальнонаціональних витратах на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи перевищує 65%, а в середньому по країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) наближається до 70%.

Як виявилось, в передові розробки та впровадження інновацій інвестори вклали майже \$ 635 млрд. Максимальні відрахування на науково-дослідні та проєктно-конструкторські роботи зробили найбільші світові корпорації, такі, як виробник автомобілів Фольксваген, південнокорейська корпорація Самсунг, швейцарська фармацевтична компанія.

Великі зарубіжні компанії інвестують в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи більше 5% від своєї виручки, тоді як інші компанії, що входять до списку 500 найбільших у світі – менше 1%.

З точки зору кількості проєктів в Україні найактивніше інновації впроваджуються в машинобудуванні, інформаційно-комунікаційному секторі, металургії, енергетиці та хімічному комплексі.

У кожній з цих галузей представлені як мінімум чотири інноваційно-активні підприємства. Гірший стан справ у паливній промисловості.

Водночас, у багатьох країнах з розвиненими інноваційними екосистемами науково-освітня політика спрямована на поступове скорочення державного фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Концепція інноваційної екосистеми, яка була запропонована Чарльзом В. Весснером в 2005 році пропонує інструмент для створення умов, що підвищують конкурентоспроможність організацій в національних і регіональних економіках. У центрі концепції – уявлення про інновації як про процес трансформації ідеї в ринковий продукт або сервіс, який вимагає безлічі колективних зусиль учасників: компаній, університетів, дослідницьких компаній, венчурних фондів і їм подібних.

Інноваційна екосистема оформляє ці зусилля, дозволяючи домогтися синергетичного ефекту. У ході теоретичних дискусій склалося кілька підходів до інноваційних екосистемам, що відображають різні їх сторони.

В основі інноваційної екосистеми – різні інститути, тобто формальні та неформальні правила та процедури, які формують колективну взаємодію в процесі створення ідеї та просування її на ринок.

У Стенфорді інноваційну екосистему визначають як міжорганізаційні, політичні, економічні, технологічні системи, за допомогою яких формується, підтримується, розвивається сприятливе для розвитку бізнесу середовище.

Поняття екосистема може бути застосовано також по відношенню до взаємодії груп суб'єктів, що діють в єдиному навколишньому середовищу та створює цінність, яка жодна з компаній не змогла б зробити поодиночці.

Д. Аднер пропонує простий, але операційний підхід. З його точки зору, інноваційна екосистема складається з партнерів, від яких залежить успіх у створенні інновації. До інноваційної екосистеми відносяться ті, хто безпосередньо бере участь у створенні інновації та ті, хто не бере безпосередньої участі в створенні продукту, але потрібен для успішного запуску.

При розробці стратегії інновації необхідно визначити всі взаємозалежності та партнерства, які необхідні для успіху, так само як шляхи створення цих партнерств.

Комплексний підхід до аналізу інноваційних екосистем вимагає вивчення інститутів, учасників, мереж взаємодії, специфіку навколишнього середовища – культуру, ресурси, технології та ін.

Ізраїль, Фінляндія великі кошти залучають з промисловості, а не з державних джерел. Хоча влада неодноразово проголошували національними пріоритетами розвиток охорони здоров'я, освіти, науки, у реальності ці сфери залишаються недофінансованими. Частка державних витрат України у внутрішньому валовому продукті на ці цілі значно поступається розвиненим країнам.

Порівняння міжнародних даних дозволяє виявити системний дисбаланс в економіці України між джерелами фінансування розробок і розподілом даних витрат за секторами науки. Приблизно 67,1% витрат на дослідження та розробки припадає на державний сектор, однак приблизно 61% даних витрат розподіляється в підприємницький сектор, що свідчить про високу підтримку держави та низьку активність підприємницького сектора.

В економічних системах країн світу важливим критерієм ефективності є співвідношення витрат, що здійснюються державою з витратами на придбання готових технологій. Відмінністю економік, що перебувають в стадії посиленого розвитку є максимальні витрати, що виділяються на наукові дослідження, які проводяться власними силами.

Якщо порівнювати період з 2006 року по теперішній час, то в Україні спостерігається позитивна динаміка зростання власних витрат на науку. Однак актуальним залишається виділення великих коштів на високопродуктивне обладнання, програмне забезпечення та інші витрати, які в розвинених економічних системах Європейського Союзу не перевищують 1%.

Університети в Україні практично не беруть участі в інноваційних витратах. Фінансування вищих навчальних закладів більше ніж на 90% відбувається за рахунок держави і пов'язано з великими державними проектами. Фінансування інноваційних витрат в університетах відбувається в основному за рахунок грантів фондів, тендерів міністерств і контрактів з промислови-

ми підприємствами. Кадрові та фінансові ресурси (в частині дослідних підрозділів, без урахування професорсько-викладацького складу, що займається дослідженнями та розробками) системи вищої освіти складають не більше 5% національної інноваційної системи.

Останнім часом намітилася тенденція до перегляду ключових показників діяльності вищих навчальних закладів в сторону активізації публікацій та інших наукових результатів.

Українські компанії розвивають співробітництво з іноземними партнерами в різних формах (наприклад, шляхом створення спільних підприємств, укладення контрактів на інноваційні розробки та здійснення спільних наукових проєктів), для отримання доступу до новітніх технологій, набуття досвіду в управлінні та маркетингу. У цей час науково-дослідні організації активно прагнуть отримати іноземну підтримку та контракти на інноваційні розробки.

На додаток до десятка американських і європейських урядових та неурядових програм і фондів, які підтримують некомерційні дослідження в Україні, зростає число західних компаній, які укладають контракти на інноваційні розробки з науководослідними організаціями. Головними інвесторами в економіку України виступають Сполучені Штати Америки, Великобританія, Китай, Японія, Південна Корея.

У дефініціях сучасної інституційної економічної теорії виділяють такі критерії порівняння зарубіжних національних інноваційних систем, як: провідні суб'єкти, вид контрактної взаємодії, ресурсне забезпечення, планування та контроль фінансових ресурсів, взаємини з суспільством.

Структура економіки України істотно відрізняється від більшості європейських країн. Домінують великі компанії, основна увага приділяється видобувній та важкій промисловості, майже повністю відсутні високотехнологічні галузі споживчих товарів. У зв'язку з цим фінансування національної інноваційної системи та інноваційного розвитку України має свою специфіку.

Формування та розвиток фінансового потенціалу національної інноваційної системи для здійснення інноваційних проце-

сів є важливим елементом нової парадигми інноваційного розвитку. До елементів фінансового потенціалу віднесені: внутрішній валовий продукт на душу населення, державні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (в англійській мові використовується термін «Research & Development» (R&D) в процентах від внутрішнього валового продукту, витрати підприємницького сектора на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, витрати інших секторів.

До основних складових процесу формування фінансового профілю інноваційної системи України відносяться фактори, критерії, джерела та інструменти фінансування інноваційних процесів.

При оцінці ефективності фінансового профілю інноваційної системи рекомендовано використовувати наступні критерії:

- критерій цільової орієнтації фінансування інноваційного розвитку національної економіки, який визначає забезпеченість фінансовими ресурсами висунутих державою цілей інноваційного розвитку;

- критерій оптимальності механізмів державної підтримки пріоритетних напрямів інноваційного розвитку;

- критерій ефективності системи фінансування інноваційного розвитку національної економіки;

- критерій адаптивності, пристосування системи фінансування інноваційного розвитку в цілому і всіх елементів зокрема до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

Навіть традиційні джерела та інструменти фінансування інноваційного розвитку не залишаються постійними у зв'язку з переходом до нової парадигми інноваційного розвитку.

Поява нових джерел, форм фінансування в постіндустріальній економіці, вимагає від суб'єктів системи фінансування інноваційного розвитку придбання нових знань і навичок застосування.

Інноваційна система України є результатом організаційних перетворень системи радянського періоду, в процесі якого були порушені єдність і цілісність, а в результаті недофінансування істотно скорочена чисельність. У підсумку, замість стійкої ціліс-

ної інноваційної системи розвинених країн, спостерігаємо безліч розрізнених і роздроблених інститутів, наукових і технічних центрів, виробничих спільнот.

Однак головна проблема полягає в тому, що необхідне фінансування науки, гідне утримання наукових кадрів вирішуються повільно, а створення економіки високих технологій і V–VI технологічних укладів відбувається повільно.

На даний момент Україна добилася істотної оптимізації в сфері процесів фінансової підтримки інноваційного розвитку держави. Створена державна система управління, що забезпечує життєдіяльність інноваційних процесів розвитку економіки. Основною проблемою є створення успішного інноваційного клімату у суспільстві, доповнення державної підтримки інноваційних витрат, промислових підприємств та інфраструктури м'якими стимулюючими фінансовими заходами.

Складним завданням держави є залучення прихованого потенціалу приватного сектора економіки, який потрібно максимально мотивувати в процес фінансування інноваційної діяльності. При наявності умов нормальної ділової активності система фінансування інноваційного розвитку національної економіки досягне максимальної ефективності.

6.4. Методи підтримки інноваційної діяльності малих і середніх підприємств за кордоном

У країнах, які динамічно розвиваються застосовуються різні методи державного стимулювання інноваційної діяльності в секторі малих і середніх підприємств (далі – МСП). Це ряд державних програм фінансування та технічної підтримки інноваційних розробок МСП за тематикою урядових організацій. Є ряд законодавчих, фінансових, податкових та майнових важелів на державному та регіональних рівнях, що сприяють розвитку інно-

ваційної діяльності в усіх сферах бізнесу. У світовій практиці склалися такі основні форми стимулювання інноваційної діяльності малих і середніх підприємств:

- державні програми фінансової та технічної підтримки інноваційних МСП, що виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи за тематикою урядових організацій (США, Японія, Великобританія, Індія, Китай і ін. країни);

- пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США та інші);

- надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція); безоплатні позики на покриття 50% витрат на впровадження нововведень (Німеччина);

- цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично у всіх розвинених країнах);

- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);

- зниження державних мит для індивідуальних винахідників і надання їм податкових пільг (Австрія, Німеччина, США, Японія та ін.), створення спеціальної інфраструктури для їх підтримки та економічного страхування (Японія);

- відстрочка сплати мит або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія);

- безкоштовні послуги патентних повірених за заявками індивідуальних винахідників, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина, Японія, Індія);

- полегшення оподаткування для підприємств діючих в інноваційній сфері, виключення з оподаткування витрат на НДДКР, пільгове оподаткування університетів і науково-дослідних інститутів (далі – НДІ) (США, Великобританія, Індія, Китай, Японія);

- законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності та авторських прав (у всіх розвинених країнах);

- державні програми зі зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків (США, Японія);

– створення широкої мережі фондів венчурного капіталу використовується для реалізації інноваційних проектів силами МСП (у всіх розвинених і країнах, що розвиваються);

– створення мережі наукових парків, бізнес-інкубаторів та зон технологічного розвитку (у всіх розвинених і країнах, що розвиваються);

– створення потужних державних організацій (корпорацій, агентств), які забезпечують всебічну науково-технічну, фінансову та виробничу підтримку інноваційних МСП (США, Японія, Індія, Китай і ін. країни);

– інформаційно-пошукові спеціалізовані сайти за прогресивними технологіями та інноваційними розробкам, що дозволяють зацікавленим підприємствам швидко знайти необхідні технічні рішення і можливих партнерів.

У багатьох країнах одним з важливих фінансових інструментів підтримки інноваційних МСП, є державні контракти від різних організацій на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Такі контракти, припускають ретельне узгодження всіх основних характеристик очікуваного результату, термінів виконання та необхідних витрат на виконання.

Зазвичай ціна фіксується до початку роботи, а остаточний розрахунок здійснюється після завершення. Субсидії та субвенції надаються для підтримки радикальних і ризикових проектів, що реалізуються інноваційними МСП, що входять до реєстру підприємств, які володіють досвідом виконання складних НДД-КР. Державні контракти обов'язково передбачають такі важливі вимоги:

– отримання виконавцем необхідних результатів за рішенням науково-технічної проблеми, заявленої замовником, протягом певного терміну;

– надання замовником кредитування, необхідного виконавцю на весь період виконання робіт;

– гарантії замовника на придбання майбутніх результатів роботи виконавця.

Цікавим напрямком підтримки виробничої та інноваційної діяльності в секторі МСП, є використання досвіду висококвалі-

фікованих фахівців (управлінців, інженерів, вчених, фінансистів та ін.), які вийшли на пенсію і мають можливості для застосування знань і досвіду.

Практично у всіх розвинених країнах створені консультаційні пункти, що обслуговуються фахівцями пенсійного віку. Наприклад, в США діє 389 таких консультаційних пункти, в яких співпрацюють 11400 фахівців-пенсіонерів. Щорічно ці пункти обслуговують понад 400 тисяч клієнтів. Аналогічні структури діють в країнах ЄС, надаючи консультаційну допомогу з виїздом на підприємства, в тому числі в рамках програми TACIS. Цей потужний інтелектуальний резерв країни може бути задіяний при мінімальних організаційних зусиллях і невеликих фінансових витратах.

Наприклад, при місцевих структурах підтримки МСП можна створювати локальні інформаційні бази даних про висококваліфікованих фахівців-пенсіонерів, які проживають в даному місті або районі і зацікавлені в активній співпраці. У міру розвитку цієї форми консультаційних послуг, локальні бази можуть бути інтегровані у більші бази з виходом в Інтернет.

Дуже цікавий досвід надання допомоги сектору МСП в розробці технічної документації силами міських асоціацій конструкторів і проектувальників, на прикладі «Японської організації сприяння промислового конструювання», що діє в Токіо.

Необхідність інтенсивного розвитку та підтримки інноваційної діяльності в секторі МСП ставить на перший план завдання фінансування цих робіт і забезпечення взаємодії між розробниками, НДІ, університетами та випробувальними лабораторіями. У світовій практиці досить багато прикладів об'єднання фінансових ресурсів різних державних відомств з метою виконання НДДКР за державною тематикою.

Найбільш яскравим прикладом є програми: «Інноваційні дослідження в МСП» і «Поширення технологій МСП», що реалізуються в США. Слід зауважити, що подібні програми існують і успішно реалізуються у багатьох розвинених країнах.

Потужним стимулюючим фактором економічного та інноваційного розвитку багатьох країн стало формування кластерів,

що об'єднують найефективніші та взаємопов'язані підприємства різних розмірів, які утворюють лідируючу групу компаній і забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках.

Кластерний підхід став активно застосовуватися для формування загальнодержавної промислової політики при розробці програм регіонального розвитку та стимулювання інноваційної діяльності на основі тісної взаємодії великого та малого бізнесу.

Досвід передових країн, що розвиваються показав, що кластерний підхід є основою для конструктивної взаємодії приватного сектора, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Усвідомлюючи необхідність нарощування економічного потенціалу, уряди розвинених країн вкладають значні кошти в НДДКР.

США витрачають на дослідження та розробки \$ 280 млрд. на рік, Японія – \$ 100 млрд., основні країни ЄС – \$ 50–\$ 60 млрд. Китай з 1995 по 2002 рік в чотири рази збільшив ці витрати – з \$ 18 до \$ 72 млрд., а в 2010 році – до \$ 220 млрд.

Розвитку венчурного фінансування заважає нерозвиненість правового забезпечення різних аспектів інвестиційної підтримки інноваційної діяльності, слабка взаємодія розробників та інвесторів, відсутність розвинутої інфраструктури венчурного фінансування (венчурні фонди, експертні та консалтингові служби, система патентування та захисту інтелектуальної власності та ін.).

В Україні відсутнє розуміння процесу венчурного фінансування інноваційної діяльності від початкових етапів аж до комерціалізації її результатів в ринковій економіці.

Це обумовлено існуючими проблемами законодавчого характеру і оподаткування, відсутністю необхідної кількості досвідчених менеджерів для управління новими венчурними компаніями.

Зусилля щодо стимулювання інноваційної діяльності повинні бути сконцентровані на усуненні основних причин незаці-

кавленості держави і бізнесу в довгострокових інноваційних проектах.

Серед найбільш важливих проблем, які вимагають першочергової розробки механізмів державного регулювання інноваційної діяльності, можна назвати наступні:

- розробка нових форм кредитування великих інноваційних проектів;

- розробка обґрунтованої державної науково-технічної політики на перспективний період, визначення стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку та їх ресурсне забезпечення;

- надання державних гарантій за залученими в інноваційну сферу кредитами;

- розвиток механізмів консолідації фінансових ресурсів державного та приватного секторів економіки для реалізації пріоритетних науково-технічних завдань;

- сприяння формуванню та регулюванню партнерської взаємодії державних структур, НДІ, вищих навчальних закладів, венчурних фондів та громадських організацій, що спеціалізуються в інноваційній сфері діяльності;

- створення дієвої державної системи захисту інтелектуальних прав власності та механізмів протидії виробництву та продажу підробок і контрафактної продукції;

- включення інноваційних завдань в основні програми економічного та соціального розвитку на державному та регіональному рівнях;

- розробка державних програм закупівлі результатів НДДКР і наукомісткої продукції, виконуваних в інноваційних малих підприємствах;

- розробка та сертифікація прогностичних методів оцінки ефективності інноваційних програм і проектів з урахуванням світового досвіду венчурного фінансування;

- сприяння у створенні центрів технічного сприяння та передачі технологій малому бізнесу при університетах і дослідницьких центрах;

- сприяння розвитку приватних організацій в сфері експертизи інноваційних проектів.

6.5. Роль кластерів у стимулюванні інноваційної діяльності

У багатьох країнах, де зважена державна політика підтримки підприємництва спрямована на досягнення соціально-економічного зростання, поступово відбувається процес активної взаємодії малих, середніх і великих підприємств. Виявилася загальна закономірність, яка проявилася в успішному розвитку спільнот МСП, що згрупувалися навколо лідируючих великих фірм на основі виробничо-технологічних, науково-технічних і комерційних зв'язків в межах географічно обмежених територій. Такі територіальні об'єднання економічно тісно пов'язаних і близько розташованих фірм суміжного профілю, називаються кластерами. Переважно це неформальні об'єднання великих лідируючих фірм з МСП, що створюють нові технології, що взаємодіють один з одним в рамках єдиного ланцюжка, здійснюють спільну діяльність в процесі виробництва та поставки певного типу продуктів і послуг.

Роль великого бізнесу в процесі утворення кластерів полягає в залученні МСП для налагодження виробництва на основі тісної кооперації та субконтрактаційних зв'язків при активній діловій і інформаційній взаємодії. Це сприяє розвитку всіх учасників кластера та забезпечує конкурентні переваги в порівнянні з іншими відокремленими підприємствами, що не мають настільки міцних взаємозв'язків.

Нові відносини всередині кластера стимулюють інноваційну діяльність, сприяють розвитку прогресивних технологій і вдосконалення всіх етапів спільної економічної діяльності. Відбувається вільний обмін інформацією та швидке поширення нововведення по каналах постачальників або споживачів, що мають контакти з численними конкурентами. Взаємозв'язки всередині кластера ведуть до розробки нових шляхів у набутті конкурентних переваг і породжують абсолютно нові можливості.

Ряд підприємств в складі кластера в процесі розвитку взаємодії та зближення інтересів поступово долають роз'єднаність,

інертність і замкнутість на внутрішніх проблемах, що благотворно впливає на зростання їх технічного рівня та конкурентоспроможності.

Наявність кластерів дозволяє національним галузям розвивати та підтримувати конкурентну перевагу, не уступаючи навіть технічно більш розвиненим країнам. Всі фірми кластера роблять інвестиції в спеціалізовані дослідження, в розвиток споріднених технологій, в інформацію, в розвиток інфраструктури і в людські ресурси, що проявляється в синергетичному ефекті та дозволяє малому підприємництву вистояти в загостреній конкурентній боротьбі на глобалізованих ринках.

У рамках держави кластери виконують роль точок зростання внутрішнього ринку, забезпечують просування вироблених товарів і послуг на міжнародні ринки. Це сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності країни завдяки ряду переваг, властивих кластерній формі взаємодії великих, середніх і малих підприємств в усіх напрямках ділових зв'язків. Будучи точками економічного зростання, кластери стають об'єктом вкладень капіталу, на яких зосереджено увагу уряду та місцевих адміністрацій.

Виробнича структура кластера завжди ефективніше галузевої. Це обумовлено наявністю в кластері інноваційного ядра, що стимулює зростання виробництва нових видів продуктів і послуг.

При угрупованні фірм в кластері виникає можливість оптимізації виробничо-технологічних процесів і мінімізації поза виробничих витрат на різних підприємствах.

Всі учасники кластера отримують додаткові конкурентні переваги під впливом сукупного впливу та спеціалізації, що забезпечує підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

Фірми кластера завдяки тісній взаємодії стають носіями однієї і тієї комерційної ідеї, що забезпечує переважне становище на внутрішніх і зовнішніх ринках. Це, наприклад, підвищення використання знань або створення нових мереж співпраці усередині кластерів з метою підвищення конкурентоспроможності та освоєння нових ринкових ніш.

США раніше інших країн, почали займатися питаннями розвитку регіональних економік з використанням кластерного підходу. Причому на державному рівні основну ініціативу зі створення та розвитку кластерів беруть адміністрації штатів.

Такі штати як Арізона, Каліфорнія, Коннектикут, Флорида, Міннесота, Північна Кароліна, Огайо, Орегон і Вашингтон прийняли ряд відповідних програм розвитку регіонів і стали лідерами в створенні кластерів. В адміністраціях цих штатів створюються спеціальні комісії з ініціювання створення кластерів на основі аналітичних висновків і рекомендацій, які виконуються науковими центрами та університетами. Ці комісії визначають учасників майбутніх кластерів, допомагають долати виникаючі організаційні та фінансові труднощі, сприяють зміцненню та розвитку створених кластерів.

Для цих цілей, як правило початковий капітал виділяється адміністраціями штатів, потім залучаються кошти приватних компаній. Характерним для американських кластерів є те, що їх діяльність заснована на принципах партнерства і орієнтована на комерціалізацію НДДКР та інноваційну діяльність з метою досягнення глобальної конкурентоспроможності.

Яскравим прикладом кластера, що стрімко розвивається та володіє глобальною конкурентоспроможністю, є «Силіконова долина», де зайнято 2,5 млн. чоловік.

Важливим фактором у розвитку кластерів є державна політика, спрямована на розширення зв'язків між дослідницькими інститутами та промисловим сектором шляхом спрощення адміністративного регулювання національних інноваційних програм. Наприклад, в Австрії робота з консолідації діяльності малих, середніх і великих підприємств ведеться під егідою Австрійського інституту економічних досліджень і Державної консалтингової компанії, що має відділення в усіх регіонах країни.

За сприяння цих організацій створюється ділова інфраструктура, розвиваються промислові мережі та формуються кластери. Так був створений кластер «Віденський діловий центр», який об'єднав ряд дослідницьких інститутів і промислових концернів навколо університету з потужною науковою базою

з біотехнологій. Нині в цьому кластері працює 51 тис. осіб, співпрацюють 700 вчених, навчаються студенти та підвищують кваліфікацію фахівці з 40 країн, встановлено ділові зв'язки з багатьма біоцентрами в різних країнах світу.

Найчастіше кластери формуються навколо центрів ділової активності, що вже довели свою силу та конкурентоспроможність на світовому ринку. У найбільш явній формі це проявилось в таких країнах, як Бельгія, Великобританія, Німеччина, Данія, Італія, Канада, Нідерланди, Фінляндія, Франція та ін. Наприклад, в Німеччині і Великобританії діють програми створення біотехнологічних кластерів на базі регіонального розміщення фірм.

У Норвегії уряд стимулює створення кластерів, зміцнюючи співробітництво між фірмами, що спеціалізуються в сфері морських промислів. У Фінляндії розвинений лісопромисловий кластер, куди входить виробництво деревини та деревних продуктів, паперу, меблів, поліграфічного і пов'язаного з ним устаткування. Тісна взаємодія фірм фінського лісопромислового кластера в поширенні знань забезпечує конкурентні переваги перед основними торговими суперниками, завдяки чому Фінляндія, маючи 0,5% світових запасів деревини, забезпечує 10% світового експорту продуктів лісопереробки, в тому числі 25% якісного паперу.

В умовах глобалізації та зростаючої міжнародної конкуренції, одним з ефективних способів розвитку малих і середніх підприємств є їх об'єднання в кластери. Цей процес можна спостерігати в багатьох країнах, що розвиваються, таких як Індія, Індонезія, Малайзія, Мексика та ін.

Лідуючі на світовому ринку великі компанії мають потребу у великій кількості пристосованого до їх технологій суміжних виробництв, обладнання, матеріалів, що створює емний ринок для невеликих фірм, в тому числі з інноваційною спрямованістю, які в майбутньому стають генераторами конкурентних переваг.

Кластер дає роботу великій кількості дрібних фірм – поставальників простих комплектуючих, поєднуючи тільки кращі підприємства, що володіють міжнародною конкурентоспромож-

ністю. В основі процесу утворення кластера лежить обмін інформацією про потреби в техніці, технологіях, послугах між виробниками, постачальниками, покупцями та спорідненими галузями.

Розглядаючи процеси становлення та розвитку кластерів, було встановлено, що їх формування сприяє освоєнню виробництва продукції з високою доданою вартістю, активізація інноваційних процесів в умовах нестачі природних та інших ресурсів. Це стимулювало поглиблення процесів комплексної переробки сировини та застосування ресурсозберігаючих технологій в поєднанні з високим рівнем спеціалізації та кооперації різних виробництв, що сприяло об'єднанню зусиль сусідніх і суміжних підприємств з метою ефективнішої взаємодії, що забезпечує високу конкурентоспроможність спільно вироблених продуктів і послуг на національних і міжнародних ринках. Утворення кластерів прискорює процес в окремо взятих галузях, веде до сплеску інновацій і зміцнює здатність до конкуренції на світовому ринку.

Іншим прикладом створення кластерів може служити досвід японської економіки, спочатку заснований на створенні системи субпідрядних і субконтрактних зв'язків між низкою великих і мережею середніх і малих підприємств в автомобільній промисловості.

Типовий великий японський кластер складається з одного великого головного підприємства, що користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, розташованих зазвичай в географічній близькості до нього. Наприклад, автопромисловість кластер фірми «Тойота» має багатоступеневу мережу з 122 прямих постачальників і майже 36 тисяч субпідрядних малих і середніх підприємств.

Інноваційний кластер, є найефективнішою формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Такі кластери дозволяють використовувати переваги ефективних способів координації економічної системи (внутрішньо фірмова ієрархія, ринкові механізми, партнерська взаємодія, аутсорсинг тощо), що дає можливість швидко і ефективно здійснювати трансферт

нових знань, наукових відкриттів і винаходів, перетворюючи їх в інновації, затребувані ринком.

Об'єднання в інноваційний кластер, на основі вертикальної інтеграції, формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а строго орієнтовану систему поширення нових знань, технологій та інновацій. Формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластеру є важливою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій в конкурентні переваги.

Кластери інноваційної діяльності створюють новий продукт або послугу зусиллями декількох фірм або дослідницьких інститутів, що дозволяє прискорити їх поширення по мережі ділових взаємозв'язків.

Тенденції до утворення інноваційних кластерів часто мають спільну наукову або виробничу основу, причому ще більш успішним таких кластерів сприяє широка, диференційована наукова база без чіткої спеціалізації.

Інноваційна структура кластера сприяє зниженню сукупних витрат на дослідження та розробку нововведень з подальшою комерціалізацією за рахунок високої ефективності виробничо-технологічної структури кластера. Це дозволяє учасникам кластера стабільно здійснювати інноваційну діяльність протягом тривалого часу.

Найуспішніші інноваційні кластери формуються там, де здійснюється або очікується прорив в техніці та технології виробництва з подальшим виходом на нові ринкові ніші. У зв'язку з цим багато країн все активніше використовують кластерний підхід у формуванні та регулюванні національних інноваційних програм. Наприклад, завдання формування та зміцнення регіональних інноваційних кластерів в США було поставлене в число важливих національних пріоритетів. Особлива увага приділяється визначенню та підтримки тих інновацій, які забезпечують довгостроковий розвиток.

Велика увага в США приділяється створенню національної мережі центрів впровадження промислових технологій на базі університетів, що особливо цінним для малого бізнесу, який

отримує доступ до сучасних технологій. Кластерний підхід є прекрасною основою для створення нових форм об'єднання знань, стимулюючи виникнення нових науково-технічних напрямів і їх комерційних додатків, непрямим чином підтримуючи сферу освіти, університетську науку та венчурний бізнес.

Слідом за США і Японією, країни ЄС прийшли до ідеї об'єднання ресурсів своїх країн на основі вироблення спільної наукової політики, в якій важлива роль відводиться розвитку інноваційних кластерів.

Інноваційні кластери, характерні для промислово розвинених країн, починають з'являтися в багатьох країнах, що динамічно розвиваються, це дає можливість розширювати інноваційну діяльність, в результаті якої на світові ринки просуваються нові конкурентоздатні продукти та послуги. В цьому відношенні, яскравим прикладом може служити Індія, де за останні десятиліття намітився значний прогрес в розвитку таких наукоємних видів діяльності як програмування, інформаційні та комунікаційні технології, фармацевтична та електронна промисловість.

Розглянутий досвід підтверджує, що сучасне високотехнологічне виробництво може базуватися тільки на процесах інтеграції наукових, інноваційних та виробничих підприємств різних типів. Науково технічний прогрес рухається нині не розрізненими підприємствами, а їх об'єднаннями, групами, кластерами та мережами з горизонтальними, вертикальними і регіональними зв'язками.

Завдяки цьому, в розвинених країнах частка зайнятості в інтенсивних галузях економіки від загального числа працюючих постійно зростає і нині становить: у Німеччині – 27,7%, в Японії – 23,5%, в Італії – 20,4 %, в США – 15,5 %. Частка додаткової валової вартості цих галузей у виробничому секторі становить відповідно: в Німеччині – 25,9%, в Японії – 25%, в Італії – 20,7% , в США – 18%.

Цей досвід, особливо важливий для країн, що прагнуть активізувати свій науково-технічний, інноваційний і промисловий потенціал з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та перетворення в держави, що володіють високим рівнем світової конкурентоспроможності.

Контрольні питання

1. Назвіть дві основні моделі державної політики у сфері підтримки інновацій за кордоном. У чому полягає їх відмінність?
2. В чому полягає особливість інноваційної сфери США?
3. Які негативні сторони має інноваційна політика Японії?
4. Що стало поштовхом до інноваційного розвитку ЄС?
5. Які пріоритети стратегії розвитку інноваційної діяльності ЄС?

Теми для написання рефератів

1. Розвиток інноваційної діяльності у Скандинавських країнах.
2. Світовий досвід правового регулювання інноваційної діяльності.
3. Порівняльна характеристика інноваційної політики США та Японії.
4. Кластерна політика Європейського Союзу.
5. Європейський Інноваційний Союз в глобальних інноваційних процесах.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.

3. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

4. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 року № 143-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

Додаткова література

1. Бошота Н. В., Шишкола Д. В. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності. *Молодий вчений*. 2016. № 9. С. 14–18.

2. Інновації в Україні: європейський досвід та рекомендації для України. Т. 3. Київ : Фенікс, 2013. 76 с.

3. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. С. 200–204.

4. Макаренко Є.В. Особливості інноваційного розвитку європейських країн. *Проблеми науки*. 2008. №7. С. 39–42.

5. Михайловська О. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 11 (53). С. 101–110.

6. Наджафов З. Деякі аспекти державної інноваційної політики у промислово розвинутих країнах. *Економіст*. 2016. № 6. С. 45–49.

7. Овчаренко Л. В. Роль державного регулювання у становленні інноваційного підприємництва в країнах з перехідною економікою. *Наукові записки*. 2013. Т. 21. С. 49–55.

8. Петрова І. Л. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди : монографія. Київ : Дорадо, 2010. 320 с.

9. Самотуга О. О. Зарубіжний досвід стимулювання інноваційного процесу. URL: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17818.doc.htm

10. Федоренко І. Л. Інструменти державної інноваційної політики: світовий досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 3 (82). С. 79–81.

11. Федулова Л., Андрощук Г. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України. *Проблеми науки*. 2014. № 7–8. С. 40–43.

12. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України. *Проблеми науки*. 2012. № 8. С. 75–83.

Розділ 7

ДЕРЖАВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

7.1. Державні гарантії інноваційної діяльності

У сфері інноваційного інвестування держава застосовує стимули двох видів – позитивні та негативні. До перших (позитивних) належать державні гарантії, пільги та переваги, що надаються суб'єктам інноваційної діяльності з метою їх заохочення до здійснення такої діяльності.

Позитивне стимулювання інноваційної діяльності (крім гарантій прав та законних інтересів інвесторів та суб'єктів господарювання / підприємництва) включає: фінансову підтримку та пільги.

Фінансова підтримка за рахунок Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів (у межах коштів, передбачених відповідними бюджетами) може надаватися у таких формах (ст. 17 Закону «Про інноваційну діяльність»):

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок

коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Фінансова підтримка інноваційного інвестування передбачається Державним бюджетом на відповідний рік (визначає загальний обсяг коштів на інноваційне інвестування підприємств за рахунок частини коштів, отриманих від приватизації державного майна, та їх головного розпорядника).

Чинним законодавством України не передбачено застосування податкового кредиту або спеціального режиму оподаткування для інноваційних підприємств. Хоча перша редакція Закону «Про інноваційну діяльність», прийнятого у 2002 р., містила розд. 5 «Особливості оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності». Передбачалось, що 50% податку на додану вартість та 50% податку на дохід підприємств залишались у розпорядженні підприємства. Ці кошти нараховувались на спеціальний рахунок та могли бути використані тільки на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розширення науково-технологічних та дослідно-експериментальних баз. До того ж інноваційним підприємствам дозволялась прискорена амортизація основних фондів, а ставка податку на землю для них складала лише 50% від стандартної. Перша редакція закону також передбачала особливості митного регулювання при ввезенні на територію України сировини, обладнання та устаткування, що необхідні для реалізації інноваційних проектів, за

умови, що відповідні сировина, обладнання та устаткування не виробляються в Україні. Таким чином, крім фінансової підтримки (яка не є обов'язковою відповідно до Закону «Про інноваційну діяльність»), суб'єкти інноваційної діяльності мали право на отримання таких видів пільг:

- а) податкові;
- б) амортизаційні;
- в) митні.

Однак усі ці пільги для інноваційних підприємств було скасовано у 2005 р. з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України»

Слід звернути увагу на проект Інноваційного кодексу, розроблений науковцями Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого та фахівцями Національної академії правових наук України, який пропонує повернути податкові пільги для суб'єктів спеціального режиму інноваційної діяльності. Зокрема, для таких суб'єктів запропоновані пільги зі сплати податку на додану вартість, податку на прибуток підприємства, податку на землю, а також пільги зі сплати митних платежів та зборів та можливість здійснювати прискорену амортизацію, відповідно до положень Кодексу. Ефективним з точки зору стимулювання інновацій в Україні міг би стати механізм регресивного оподаткування, який передбачає зменшення ставки податку пропорційно збільшенню доходу платника.

Негативні стимули у формі відповідальності за порушення вимог інноваційного законодавства та умов договорів інноваційного характеру спрямовані на захист публічних інтересів у цій сфері, а також законних приватних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності та тих її учасників, що належать до інноваційної інфраструктури. Система негативних стимулів у формі відповідальності за порушення вимог інноваційного законодавства виконує не лише стимулюючу, а й інші функції – запобігання правопорушенням у сфері інноваційної діяльності, контролю за ефективністю діяльності її суб'єктів, інформування учасників інноваційної діяльності про результати діяльності – як

їх власні, так і їх партнерів, контрагентів, виробників інноваційної продукції.

Негативне стимулювання зазвичай має форму відповідальності різних видів:

– відшкодування збитків (застосовується у разі порушення договірних зобов'язань у сфері інноваційної діяльності, завдання шкоди її суб'єктам та іншим учасникам);

– оперативно-господарських санкцій (дострокове розірвання в установленому порядку договорів інноваційного характеру у разі грубого порушення іншою стороною договірних зобов'язань; зміна порядку оплати виконання - відповідно до умов договору – з метою уникнення повторення порушень строків оплати; прийняття виконання після застосування спеціальної процедури, передбаченої договором на випадок виявлення порушень щодо якості виконання та ін.);

– адміністративно-господарські санкції, а саме:

а) позбавлення передбачених законом пільг;

б) анулювання державної реєстрації інноваційного/пріоритетного інноваційного проекту та запису про реєстрацію у Реєстрі до закінчення строку дії свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного/пріоритетного інноваційного проекту (здійснюється МОН України за результатами аналізу даних моніторингу виконання такого проекту на підставі рішення, погодженого Комісією з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів та затвердженого наказом МОН України);

в) анулювання державної реєстрації інноваційної структури та виключення її з Державного реєстру інноваційних структур (здійснюється МОН України у разі виявлення невідповідності її діяльності критеріям, визначеним Комісією з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів, або ліквідація інноваційної структури).

Закон «Про інноваційну діяльність» містить положення щодо відповідальності МОН України за повноту і достовірність експертизи і за збереження конфіденційної інформації, пов'язаної з інноваційними проектами. Неправомірні кваліфікація

і державна реєстрація проекту як інноваційного тягнуть за собою відповідальність згідно із законом.

Правопорушеннями при кваліфікуванні і державній реєстрації інноваційних проектів вважаються:

а) прийняття рішення про кваліфікування інноваційного проекту та його державну реєстрацію без проведення експертизи;

б) фальсифікація висновків експертизи;

в) вчинення дій, що перешкоджають проведенню експертизи;

г) умисне примушування або створення для експертів чи експертних комісій обставин, які зумовлюють необ'єктивне проведення експертизи;

д) переслідування експертів за підготовлені ними висновки, несприятливі для тієї чи іншої особи чи організації;

е) залучення до експертизи посадових осіб та фахівців, безпосередньо заінтересованих у результатах експертизи;

є) розголошення конфіденційної інформації, пов'язаної з розглядуваними інноваційними проектами.

За такі порушення можуть застосовуватися різні види та форми юридичної відповідальності. У разі якщо такі дії завдали шкоди учасникам інноваційної діяльності, вони підлягають відшкодуванню за рахунок МОН України. Крім того, посадові особи, в діях яких є склад відповідного адміністративного правопорушення, злочину чи дисциплінарного проступку можуть бути притягнені, відповідно, до адміністративної, кримінальної чи дисциплінарної відповідальності.

7.2. Забезпечення інвестиційно-інноваційної безпеки

Ефективне відтворення інвестиційного та інноваційного потенціалів багато в чому залежить від сформованого раніше рівня забезпечення інвестиційно-інноваційної безпеки. Для оцінювання економічної безпеки держави використовується мето-

дика Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Відповідно до вказаної методики інвестиційно-інноваційна безпека визначається як «стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості».

За визначенням вчених, інвестиційна безпека це процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, у відповідності до параметрів забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни.

Аналіз теоретико-методологічних підходів до трактування поняття «інвестиційна безпека» дає можливість стверджувати, що дана категорія є багатогранною, визначається багатьма чинниками і має свої особливості відносно різних національних економік, регіонів галузей і окремих суб'єктів господарювання, оскільки відображає здатність держави залучати та найбільш ефективно розподіляти й використовувати фінансові ресурси, що формуються в процесі інвестування з метою забезпечення стабільного розвитку та за необхідності структурної перебудови економічної системи залежно від умов сучасності.

Забезпечення інноваційної безпеки, у свою чергу, сприяє розширенню присутності на світових ринках високотехнологічних товарів, технологічним змінам у виробництві, генеруванню та впровадженню інновацій в економіці. Більшість дослідників акцентують увагу на захисті інтересів держави та сталому економічному розвитку за умов забезпечення конкурентоспроможності, розширеного відтворення, ринкових перетворень, покращання добробуту тощо.

З цих визначень однозначно зрозуміло, що інвестиційно-інноваційна безпека значною мірою залежить від впливу іноземного капіталу.

Таким чином, інноваційна безпека – важлива умова підвищення конкурентоздатності вітчизняних виробників і забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку держави.

Єдиного підходу щодо трактування поняття «інноваційна безпека» серед науковців немає. До визначення поняття «інноваційна безпека» існує кілька підходів. Відповідно до першого підходу інноваційну безпеку визначають як стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити стабільне функціонування національної економіки при виникненні певних загроз за рахунок власних інтелектуальних та технологічних ресурсів. А згідно другого підходу інноваційна безпека розглядається як спроможність, потенційні можливості інноваційної системи генерувати якісні зрушення в економіці, протистояти зовнішнім технологічним загрозам.

Слід виокремити і основні показники, за якими характеризується сучасний стан інноваційної безпеки. До них відносяться наступні:

- стан наукової, науково-технічної бази, науково-дослідних інститутів, лабораторій та організацій;
- стан вищої наукової освіти;
- показники кількості наукових та науково-технічних розробок, цінність цих розробок, їх відповідність потребам часу, науково-технічному прогресу та розвитку світової наукової думки;
- показники впровадження інновацій у виробництво.

Водночас необхідно розглянути і загрози, які постають перед інноваційною безпекою. До основних загроз інвестиційно-інноваційній безпеці відносять:

- недостатнє використання можливостей виходу українських компаній на міжнародні ринки капіталів та технологій;
- монополізація стратегічних галузей, що з однієї сторони обмежує доступ іноземним інвесторів, як наприклад, автомобілебудування, з іншої сторони монополізація галузей іноземним капіталом робить економіку залежною, а значить керованою ззовні;
- відсутність комплексної інвестиційно-інноваційної стратегії;

- обмеженість доступу до фінансових, технічних і технологічних та інформаційних ресурсів;
- відсутність ефективних механізмів трансформації тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб в інвестиції;
- регіональні та галузеві диспропорції у вкладенні капіталу в різних його формах;
- безпрецедентне погіршення інвестиційного клімату, обумовлене як окупацією Автономної республіки Крим, військовими діями на Сході країни, наслідками економічної депресії і невизначеними перспективами зростання економіки, так і проблемами наростання рівня корупції, гальмування реформ та зниження дієздатності й прогнозованості політики держави.

Із цього випливає, що Україна є непривабливою для інвесторів через незадовільний стан правової, судової та податкової систем. Це змушувало приватні компанії відмовлятися або відкладати на майбутні періоди реалізацію інвестиційних проєктів.

У той же час варто підкреслити, що Україна приваблює інвесторів такими позитивними фактами і змінами, як: успішне проведення футбольного чемпіонату Євро-2012, що покращило імідж нашої країни у світі; полегшення митних процедур у контексті прийняття нового Митного кодексу та змін до закону про дозволи; позитивні зміни для міжнародних компаній у нафтогазовидобувній сфері та ІТ-бізнесі; наявність незначної, але позитивної динаміки валового нагромадження капіталу; покращення індексу легкості ведення бізнесу в Україні.

Для орієнтації на досягнення інвестиційно-інноваційної безпеки необхідно реалізувати такі пріоритети:

- створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, стимулювання залучення приватних інвестицій;
- формування стійкої та ефективної інституційної структури, що забезпечує стабільні умови виконання організаційно-управлінських функцій;
- удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору інвестиційних та інноваційних проєктів, а також визначення принципів та механізмів державного інвестування для

реалізації проєктів, які потребують державної фінансової підтримки;

- визначення пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, розвиток інфраструктурних і базових секторів економіки, об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії;

- трансформування структури економіки країни та регіонів, зокрема, для переходу на випуск наукоємної продукції, створення надійних фінансових умов для забезпечення інвестування інноваційних проєктів;

- перехід від декларативної форми захисту інвесторів до дієвої системи нормативно-правового регулювання інвестиційно-інноваційної сфери, розвиток державно-приватного партнерства;

- оптимізація податкових відрахувань: перехід від суто фіскальної функції податкової системи до дієвої регулюючої.

Зважаючи на висококонкурентне середовище світової економіки, економічне зростання може бути досягнуто лише на основі інноваційного перетворення техніко-технологічного базису суспільного виробництва. Успадкований Україною від різних етапів становлення і кризисних потрясінь високий рівень зношення та вибуття основних засобів лише частково компенсується за рахунок реноваційних процесів, а обсяги інвестицій мають чи нульове, чи від'ємне значення, тобто на грані звужувального відтворювального процесу. Відновлення високого міжнародного економічного статусу України можливе лише за умов забезпечення випереджаючих від середньосвітових параметрів економічної динаміки, зокрема, темпів зростання ВВП, подолання інфляції, нормалізації дефіциту державного бюджету та обсягів заборгованості. Нераціональним з огляду на світові тенденції є, зокрема, спрямованість інвестиційних ресурсів за видами активів – об'єктів вкладень. Так, в 2016 р. майже половину всіх капітальних інвестицій здійснено в розвиток житлового та нежитлово-

го будівництва та інженерних споруд, тоді як інвестиції у нематеріальні активи становили лише 3,3%, у т.ч. розвиток програмного забезпечення та бази даних – 1,75%. Наявність асиметрії між рівнем інвестиційного попиту і пропозиції, темпами зростання обсягів інвестицій і ВВП, внутрішніми та іноземними інвестиціями, обсягами і структурою інвестицій в територіально-галузевому розрізі свідчить про нагальну потребу України у створенні стратегічної моделі національної економіки на основі оптимальних пропорцій за критеріями економічної безпеки та сучасними оцінками її інвестиційно-інноваційної компоненти.

7.3. Роль правових засобів стимулюючого характеру у правовому забезпеченні інноваційної діяльності

Інвестиційна політика реалізується за допомогою широкого арсеналу засобів державного регулювання економіки адміністративного, організаційного, економічного та правового характеру.

Право часто відіграє допоміжну роль опосередкування різних за суттю та змістом засобів регулювання, лише в окремих випадках пропонуючи унікальні юридичні конструкції, які впроваджують в практику нові інструменти і інститути. Роль правових засобів в системі засобів реалізації державної інвестиційної політики на перший погляд не настільки помітна, як наприклад, роль економічних (звільнення від податків, митні пільги, субсидії), адміністративних (дозвільний порядок вкладення іноземних інвестицій в стратегічні сфери економіки, ліцензування діяльності кваліфікованих інвесторів, антимонопольний контроль) або організаційних засобів державного регулювання (участь в інвестиційних проектах інститутів розвитку, створення території зі спеціальним режимом здійснення підприємницької діяльності), що знаходять правову форму в рамках закріплення в нормативно-правових актах різного галузевого характеру.

Однак саме правові засоби складають основу реформування договірних відносин в інвестиційній сфері, створюють фундамент для появи організованих ринків з участю портфельних інвесторів, визначають порядок проведення конкурсів з відбору інвесторів для управління державним майном.

Держава за допомогою правових та інших засобів державного регулювання прагне вплинути на поведінку суб'єктів реалізації державної політики, направивши ресурси прямими та непрямими методами у важливі для держави та суспільства сфери. У зв'язку з цим правові засоби не можуть розглядатися як нейтральні об'єктивовані субстанціональні правові конструкції, у них завжди є цільова установка.

Засоби державного регулювання економіки в рамках реалізації державної інвестиційної політики є необхідним класифікувати виходячи з цілей державного регулювання в інвестиційній сфері.

Правові засоби поділяються на стимулюючі і обмежувальні. Залежно від змістового наповнення державного регулювання, виділяються регуляторні (наприклад, території зі спеціальним режимом здійснення підприємницької діяльності), фіскальні (різні податкові пільги) і фінансові (гранти, субсидії та ін.) засоби. У рамках реалізації державної інвестиційної політики дані види засобів застосовуються в комплексі, однак фінансові стимули завжди складніші в наданні, так як вимагають системного включення до бюджетів на відповідні періоди.

У публікаціях в країнах ЄС, в залежності від умов застосування конкретних засобів державного регулювання, в рамках державної інвестиційної політики виділяють адресні (наприклад, в рамках реалізації адресних інвестиційних програм, в рамках угод про розподіл продукції) і спільні засоби, які спрямовані на будь-яких інвесторів, які відповідають певним критеріям (наприклад, в рамках територій зі спеціальним режимом здійснення підприємницької діяльності).

Залежно від суб'єкта реалізації державної інвестиційної політики, засоби державної інвестиційної політики можуть носити індивідуальний, та колективний характер, можуть бути спря-

мовані виключно на іноземних інвесторів, виключно на національних інвесторів або поширюватися на інвесторів незалежно від національності.

Засоби державного регулювання економіки в рамках реалізації державної інвестиційної політики можуть бути спрямовані на зниження фінансового навантаження на інвестиційний проєкт (податкові пільги, субсидії, бюджетні інвестиції та ін.), або на зниження ризику в рамках здійснення інвестиційного проєкту.

В Європейському Союзі правові засоби державної інвестиційної політики діляться на стимулюючі і обмежувальні. Акцент робиться на засоби державного регулювання стимулюючого характеру, так як вони є ключовими в реалізації політики і повинні превалювати в державному регулюванні ринкової економіки.

Основні функції системи правових стимулів і правових обмежень інвестиційної діяльності в сфері підприємництва – підтримка балансу інтересів суб'єктів інвестиційних відносин та коригування діяльності шляхом стимулювання і обмеження інвестиційної активності.

В нормативних актах ЄС державна підтримка інноваційної діяльності визначається як сукупність заходів, що вживаються органами державної влади відповідно до законодавства з метою створення необхідних правових, економічних та організаційних умов, стимулів для юридичних і фізичних осіб, які здійснюють інноваційну діяльність.

Метою державної підтримки є стимулювання господарюючих суб'єктів до раціонального господарювання в об'єктивному сенсі, включаючи реалізацію всіх складових (виробничої, інноваційної, екологічної, соціальної), проте державна підтримка повинна бути спрямована не тільки на стимулювання ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, а й на підвищення соціальної відповідальності.

Поняття державної підтримки безпосередньо пов'язано з реалізацією публічних інтересів. Заходи державної підтримки в законодавстві в деяких випадках називаються державними преференціями, які співвідносяться з поняттям державної підтримки, як частина та загальне.

Засоби стимулюючого характеру можуть мати фінансовий (матеріальний) і не фінансовий характер. Серед засобів фінансового характеру в інвестиційній сфері виділяються засоби податкового регулювання, надання податкових пільг окремим категоріям платників податків та платників зборів, передбачені законодавством про податках і зборах щодо переваги в порівнянні з іншими суб'єктами, включаючи можливість не сплачувати податок чи збір.

Податкова пільга безпосередньо співвідноситься з правовою пільгою, яка виражається в наданні будь-яких переваг, або часткове звільнення від виконання обов'язків, або забезпеченні умов їх виконання, стимулюючи конкретну поведінку осіб. Податкові пільги є елементом податкового планування і одним з передбачених законом способів зниження податкового тягаря. Інвестиційний податковий кредит дозволяє державі надавати регулюючий вплив на економіку, задовольняючи суспільні потреби, збільшувати податкові надходження в бюджет, одночасно стимулювати компанії до збільшення капіталу. Основне призначення інвестиційного податкового кредиту полягає в стимулюванні капітальних вкладень в пріоритетні сфери економіки.

Другим важливим напрямом використання фінансових коштів стимулюючого характеру в інвестиційній сфері є надання субсидій.

Субсидії можуть виділятися, наприклад, на відшкодування частини відсоткової ставки за інвестиційними кредитами (позиками) в агропромисловому комплексі, компенсацію частини витрат, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів в певних регіонах, фінансове забезпечення витрат на створення і реконструкцію об'єктів інфраструктури.

У науковій літературі вважається, що надання субсидій є додатковим по відношенню до власних коштів джерелом фінансування підприємницької діяльності.

Субсидії носять цільовий характер спрямовані насамперед на реалізацію публічного інтересу, що є аргументом на підтримку поза конкурсного порядку надання. Оцінка досягнення мети субсидій виходить з отримання очікуваного публічно значущого

результату в процесі використання. Коли мова йде про засоби реалізації державної інвестиційної політики стимулюючого характеру, не можна обійти увагою роль держави як гаранта повернення кредиту в інвестиційних проектах.

Важливим напрямом державної підтримки інвесторів є надання державного майна за різними підставами.

У рамках інвестиційних відносин за участю держави поряд з прямою участю держави в інвестиційних відносинах за допомогою надання бюджетних інвестицій, в рамках державно-приватного партнерства, можливо непряма участь держави шляхом стимулювання інвесторів до інвестиційної діяльності.

Систему засобів державного регулювання для активізації приватної інвестиційної діяльності в пріоритетних сферах економіки утворюють приватно-правові і публічно-правові засоби договірної, корпоративного або іншого характеру, що відроджуються засоби державного регулювання стимулюючого характеру загальної або адресної спрямованості, фінансового (в тому числі фіскального) або не фінансового (регуляторного, інформаційного, консультативного) змісту, комплексне поєднання яких служить приватним і публічним інтересам.

У науковій літературі засоби стимулюючого характеру розглядаються у взаємозв'язку з парною категорією засобів обмежувального характеру, яка визначається як правове стримування протизаконного діяння, що створює умови для задоволення інтересів суб'єкта і громадських інтересів в охороні та захисті. Обмеження, на відміну від стимулів, відносяться до прямих методів державного регулювання застосовуються в інвестиційній сфері набагато рідше, ніж стимули, головним чином для захисту національних інтересів держави.

Необхідно зробити застереження, що засоби обмежувального характеру, як і заборони, за суттю є адміністративними засобами державного регулювання і знаходять лише опосередкування через право. Засоби обмежувального характеру використовуються в інвестиційній сфері, по-перше, з метою захисту національної безпеки, а по-друге, захисту слабкої сторони цивільно-правових відносин – непрофесійного інвестора.

Прикладом першої групи засобів обмежувального характеру може служити дозвільний порядок здійснення придбання контролю іноземного інвестора над товариствами, що здійснюють стратегічні види діяльності щодо обмеження іноземних інвестицій в стратегічні товариства.

Обмежувальним засобом державного регулювання щодо іноземних інвестицій є квотування, яке відноситься до групи економічних засобів державного регулювання застосовується в таких сферах як ринок банківських і страхових послуг.

Квотування в зазначених сферах прямо не пов'язується законодавцем з необхідністю забезпечення обороноздатності країни та безпеки держави, але, очевидно, що обмеження на участь іноземного капіталу на таких важливих для держави ринках, як фінансові, обумовлено захистом національної економіки, що входить в розуміння державної політики національної безпеки, а не державної інвестиційної політики.

Друга група засобів обмежувального характеру пов'язана з доступом на ринок інвестицій, що представляє зону підвищеного ризику, непрофесійних інвесторів. У даному випадку засобом державного регулювання можна визнати ліцензування кваліфікованих інвесторів, яке представляє прямий адміністративний вплив на економічну діяльність, що здійснюється із застосуванням імперативних правил, встановлення цільової правоздатності для деяких з них, наприклад, для інвестиційних фондів. Вводячи обмеження для одних учасників ринку, держава забезпечує інтереси інших учасників, є непрофесійними, більш слабкими в порівнянні з суб'єктами підприємницької діяльності.

У рамках реалізації інвестиційної політики як першочерговий захід слід використовувати передбачені законодавством засоби державного регулювання стимулюючого характеру для активізації приватної інвестиційної діяльності в пріоритетних сферах економіки.

Правові засоби реалізації державної інвестиційної політики поділяються на приватноправові та публічно-правові засоби договірної, корпоративної або іншого характеру. Виділяються засоби державного регулювання стимулюючого характеру зага-

льної та адресному спрямованості, фінансового (в тому числі фіскального) або не фінансового (регуляторного, інформаційного, консультаційного) змісту, комплексне поєднання яких має задовольнити приватні та публічні інтереси.

7.4. Ринок інвестицій як об'єкт правового регулювання в рамках державної інноваційної політики

Розвиток ринкової економіки в Україні неможливий без системного та ефективного правового регулювання ринкових відносин. Об'єктами державного регулювання є ті умови, процеси та відносини, що відбуваються в сфері суспільного відтворення, функціонування яких ринковий механізм забезпечує незадовільно або не забезпечує взагалі. Важливими з таких об'єктів є процеси накопичення та руху інвестиційного капіталу, які є самостійними об'єктами правового регулювання, що обумовлено високою значимістю для економіки країни.

У даний час фінансовий ринок стає одним з пріоритетних секторів економіки, ефективність управління яким може впливати на загальну ефективність державної економічної політики.

На фінансовому ринку послідовно має місце спочатку генерація заощаджень, які згодом перетворюються в інвестиції, потім залучення таких інвестицій з різних джерел, їх подальше вкладення в підприємницьку або іншу діяльність. Фінансовий ринок охоплює всі стадії роботи з фінансами від їх появи (накопичення) до розпорядження (вкладення).

Розвинений фінансовий ринок необхідний для економічного зростання держави, а активне використання фінансових продуктів і послуг сприяє зміцненню підприємницьких відносин. Фінансовий ринок з кожним роком стає все більш багатограним з'являються нові фінансові інструменти, розширюється число суб'єктів такого ринку, ускладнюються зв'язки між ними, збільшується число надаваних фінансових послуг.

У законодавстві України визначення фінансового ринку відсутнє. Фінансовий ринок включає ринок капіталу (фінансування) і ринок фінансових послуг.

Ринок фінансових послуг передбачає наявність посередників на ринку капіталу – професійних суб'єктів підприємницької діяльності. Зокрема, на ринку інвестицій інституційні інвестори (інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди та ін.) є посередниками особи, які бажають примножити свої заощадження, підприємці або держава, які потребують додаткового припливу капіталу для реалізації інвестиційного проекту.

На ринку капіталу відбувається утворення, розподіл і використання грошових фондів з метою реалізації завдань суб'єктів ринку, а на ринку фінансових послуг надаються посередницькі послуги між охочими здійснити інвестиції та бажають взяти.

Ринок інвестицій, як складова ринку капіталу, в основному відноситься до нерегульованих сегментів (ринок реальних (прямих) інвестицій, ринок інноваційних (венчурних) інвестицій, ринок інтелектуальних інвестицій). Деякі сегменти такого ринку підпадають під категорію регульованих, зокрема іноземні інвестиції в стратегічні галузі економіки або колективні інвестиції на ринку цінних паперів під управлінням професійного учасника такого ринку.

Ринок портфельних інвестицій може входити в до організованого фондового ринку, коли мова йде про спекулятивні або, як їх називають, фінансові інвестиції, адже метою інвестора в даному випадку є заробіток на маржі між сумою покупки цінних паперів, в які він інвестує кошти, і сумою їх подальшого продажу.

Організаційний елемент такого ринку додають посередники – інституційні інвестори, які потрапляють під регулювання законодавця як професійні учасники ринку цінних паперів. Аналогічна ситуація складається у відношенні інвестицій на валютній біржі. Ринок реальних інвестицій, в тому числі колективних, відноситься до неорганізованому ринку і не підпорядковується заздалегідь встановленим зводу правил єдиного центру концентрації.

Ринок інвестицій входить в структуру національного ринку, включаючи ринки цінних паперів, капіталів, засобів виробництва, житла, землі, робочої сили, інновацій, інформації. Ринок інвестицій тісно пов'язаний з інфраструктурою національного ринку: банківської та біржової системами, системами транспорту, енергетики, зв'язку, торгівлі, страхування, інформації, з правовою системою.

Ринок інвестиційного капіталу в якості об'єкта правового регулювання доцільно визначити як сукупність суспільних відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням капіталу: грошових коштів, цінних паперів, іншого майна, в тому числі майнових та інших прав, що мають грошову оцінку з метою реалізації завдань суб'єктів такого ринку в рамках здійснення підприємницької або іншої діяльності з метою отримання прибутку та досягнення іншого корисного ефекту.

Ринок інвестиційних послуг є забезпечена правом сукупність суспільних відносин, пов'язаних з наданням суб'єктами підприємницької діяльності посередницьких послуг з вкладення та залученню інвестицій між охочими здійснити такі інвестиції та їх потенційними реципієнтами.

Ринок інвестиційних послуг, який виступає сполучним елементом фінансового ринку, навпаки, повинен підлягати комплексному правовому регулюванню. Розглядаючи ринок інвестицій, доцільно простежити весь цикл інвестиційного процесу від формування капіталу з заощаджень фізичної особи або вільних грошових коштів юридичної особи до вкладення інвестицій в обраній для цього об'єкт.

На першій стадії утворюється ринок вільного капіталу, який потенційно може бути інвестований через механізми прямих інвестицій, інструменти колективного інвестування, додаткової емісії акцій або облігацій, через залучення кредитів або позик, отримання державних субсидій, за допомогою більш складних механізмів, наприклад проектного фінансування. На етапі залучення може знадобитися допомога посередників, які надають послуги з формування інвестиційного пулу, наприклад, інституційних інвесторів, що створює потенційний ринок інвес-

тиційних послуг. Ринок інвестицій не є однорідним включає ринок фінансових інвестицій і ринок реальних інвестицій, що обумовлено поділом самих інвестицій на фінансові (спекулятивні) та реальні (прямі).

Реальні інвестиції це довгострокове вкладення коштів для виробництва продукції, капітальні вкладення, що вкладаються в основний капітал (основні засоби).

Ринок інвестицій може бути регульованим, нерегульованим (вільним), організованим, неорганізованим, національним, наднаціональним і міжнародним. Інвестиційний ринок включає державні та приватні інвестиції. Інвестиційні послуги можуть бути надані приватними особами та особами публічного права.

Велику практичну значимість має взаємодія інвестиційного ринку та ринку банківських послуг. У зв'язку з інтенсивним розвитком інвестиційного банкінгу кордон між цими сегментами фінансового ринку часто стирається.

Основною відмінністю банківського кредитування від інвестування з правової точки зору є підпорядкування першого особливому публічно-правовому режиму, віднесення його до категорії банківської операції, що є основою самої банківської діяльності.

Розмежування ринку банківських послуг і ринку інвестиційних послуг, навіть якщо наданням тих і інших послуг займається банк, має важливе правове значення.

На ринку цінних паперів відбувається реалізація вкладення інвестицій, тобто ринок цінних паперів є вторинним по відношенню до ринку інвестицій. Очевидно, що коло інвестиційних відносин на ринку цінних паперів має бути значно вужче загальної сукупності відносин, об'єктом яких виступають цінні папери. Через функції ринку цінних паперів простежується його зв'язок з ринком інвестицій. Інтерес представляє співвідношення понять інвестиційних послуг і послуг професійних учасників на ринку цінних паперів.

Схожість простежується між інвестиційним ринком і терміновим ринком. Операції на терміновому ринку: купівля-продаж ф'ючерсів (термінових контрактів), опціонів, де базис-

ним активом можуть бути сировинні товари, золото, валюта, інші фінансові та кредитні інструменти, можна віднести до пасивного інвестування, що сприяє зниженню валютних та інших ризиків. Ринок інвестиційних послуг і терміновий ринок перетинаються. Іноді похідні фінансові інструменти відносять до інвестиційних інструментів.

Ринок інвестицій та ринок страхових послуг не мають точок перетину, проте часто інвестиції є об'єктами страхування. Інвестиційний дохід може бути джерелом приросту власного капіталу страхової компанії, який використовується для покриття страхових зобов'язань.

Валютний ринок є системою економічних та організаційних відносин з придбання та відчуження валют, система технічних способів швидкого укладення валютних угод, система термінологічно складної соціальної взаємодії спеціальних суб'єктів, підлеглих загальним інтересам з швидкої і безпечної реалізації таких угод.

Валютне регулювання є одним з напрямів державного регулювання економіки (у валютного регулювання публічно-правова мета – захист національної валюти), яке впливає на стан інвестиційного клімату, що є достатньою підставою для визнання перетину валютного та інвестиційного ринків. Валютне регулювання безпосередньо впливає на можливість вивезення прибутку, отриманого від здійснення інвестиційної діяльності на території іноземної держави.

Ринок інвестицій як об'єкт правового регулювання в рамках державної інвестиційної політики складається з ринку капіталу та ринку інвестиційних послуг. Ринок інвестиційних послуг підлягає комплексному правовому регулюванню як сукупність суспільних відносин, пов'язаних з наданням суб'єктами підприємницької діяльності посередницьких послуг із залучення та вкладенню інвестицій.

З точки зору державної інвестиційної політики даний ринок стає об'єктом впливу в зв'язку з акумулюванням в корпоративних і договірних правових формах під професійним управлінням інституційних інвесторів значних капіталів, включаючи

заощадження громадян, можливістю трансформації фінансових інвестицій в реальні з використанням різних правових конструкцій, в тому числі облігаційних позик і кредитних договорів, з подальшим вкладенням в пріоритетні сфери економіки.

Ринок капіталу стає об'єктом правового регулювання, стратегічного планування у виняткових випадках, обумовлених необхідністю залучення приватних інвестицій в пріоритетні напрями розвитку економіки.

Державний вплив проявляється в обмеженні здатності до обігу деяких об'єктів інвестування для іноземних інвесторів через квотування або дозвольний порядок доступу, проте ці заходи реалізуються в рамках державної політики захисту національної безпеки і до інвестиційної політики прямого відношення не мають.

Контрольні питання

1. Які є види стимулів інноваційного інвестування? У чому їх суть?
2. Що відноситься до позитивного стимулювання інноваційного інвестування?
3. Що відноситься до негативних стимулів інноваційної діяльності?
4. Дайте визначення поняття «інвестиційно-інноваційна безпека».
5. Назвіть основні показники, за якими характеризується сучасний стан інноваційної безпеки.

Теми для написання рефератів

1. Державне стимулювання інноваційної діяльності в Україні.
2. Механізм державного регулювання інноваційної діяльності.

3. Сучасний стан інвестиційно-інноваційної безпеки України.

4. Суть та значення інвестиційно-інноваційної безпеки.

5. Проблеми забезпечення інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 року № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

3. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.

4. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua>.

Додаткова література

1. Агаманова Ю. С. Інноваційне право України: проблеми теорії та систематизації : монографія. Харків : Видавець СПД Вапнярчук Н. М., 2005. 128 с.

2. Вінник О. М. Господарське право : навч. посібник. 2-е вид., змін, та допов. Київ : Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність», 2008. 766 с.

3. Господарське право : підручник / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, Р. П. Бойчук та ін. ; за заг. ред. Д. В. Задихайла, В. М. Пашкова. Харків : Право, 2012. 696 с.

4. Гладинець Н. Ю. Механізм реалізації державної інноваційної політики в регіоні. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 683. С. 60–65.
5. Дурицька Г. В. Пріоритети розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України в контексті глобалізаційних впливів. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2015. № 68. С. 130–131.
6. Захарченко В. І. Корсікова Н. М. Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
7. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 232 с.
8. Мороз М.О. Детермінанти інвестиційної безпеки України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2017. Вип. 2 (50). С. 28–35.
9. Новікова К. І., Новікова Л. Ф. Сучасний стан інвестиційно-інноваційної безпеки України. *Ефективна економіка*. № 10. 2014.
10. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : матеріали XI Міжнародного бізнесфоруму (м. Київ, 22 березня 2018 р.) / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 200 с.
11. Проблеми нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності та шляхи їх вирішення : конференція (м. Київ, 27 вересня 2017 р.), відп. ред. В. С. Шовкалок. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. 188 с.
12. Табачок Ю. С. Державні гарантії стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності та їх форми. *Ефективна економіка*. № 12. 2014.
13. Філіпова Н. В. Механізм державного регулювання інноваційної діяльності. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22. Ч. 1. С. 237–243.
14. Шосталь С. О. Активізація інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання. *Статистика України*. 2008. № 3. С. 119–122.

Розділ 8

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

8.1. Основні проблеми інноваційного розвитку в Україні

В умовах сьогодення головним джерелом прогресу є інноваційна діяльність. Інновації становлять собою основну передумову економічного зростання не лише підприємства, але і країни в цілому. Проте сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем використання наукових знань, вкрай повільним нарощуванням інноваційного виробництва. І це незважаючи на те, що Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення й виробництва найсучасніших моделей авіаційної техніки, входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу, а вітчизняна продукція машинобудування займає одне з провідних місць у Європі – за загальним рівнем інноваційної активності Україна значно відстає від країн Європейського Союзу.

Згідно з Глобальним індексом інновацій 2017, який охоплює 127 економік світу й використовує 82 показники по цілому ряду тем у рейтингу інноваційних країн лідирують, як і рік тому, Швейцарія і Швеція. На третій позиції - Нідерланди, поліпшивши свій показник за рік на шість позицій. Також в десятку найбільш інноваційних країн увійшли: США, Велика Британія, Данія, Сінгапур, Фінляндія, Німеччина та Ірландія.

У 2017 р. Україна посіла найвищу позицію за останні 7 років – 50 місце. А у групі за рівнем доходів нижче середнього – 2 місце після В'єтнаму, обійшовши Монголію, Молдову, Вірменію та Індію. У порівнянні з 2016 р. Україна піднялася на 6 пунктів, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності, тобто співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів. Основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою. Однак у порівнянні з 2016 р. цей показник зменшився за рахунок скорочення державних витрат на освіту (18 місце у 2016 р., 22 місце – 2017 р.) та науку. За підіндексом «людський капітал» у 2017 р. Україна на 41 позиції проти 40-ї у 2016 р. Фактором, який стримує інноваційний розвиток, є низький рівень R&D витрат (54 місце у 2017 р.), що обумовлює пошук інших джерел фінансування та міграцію науковців за межі України. У 2017 р. за підіндексом «Інституції» Україна, як і у 2016 р., посідає 101.

Крім Глобального інноваційного індексу визначається рейтинг країн за Індексом інноваційної ефективності, який характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності. За цим показником у 2017 р. Україна на 11 місці, що на одну позицію вище, ніж у 2016 р. Це свідчить про зростання ефективності інноваційної діяльності в країні.

Разом з тим в Україні майже не має умов для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Хоча певні позитивні тенденції й спостерігалися протягом декількох років, але вони були короткостроковими і з часом змінювалися на протилежні, позбавлені чітко сформованих довгострокових стимулів для інноваційної діяльності. В зв'язку з цим виникає потреба в виявленні ключових проблем, які стримують розвиток інноваційної діяльності, та розробки шляхів їх вирішення.

На даний час стан інноваційної діяльності в Україні можна вважати таким, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є основним напрямком економічної стратегії. Причиною цього є цілий комплекс проблем різного характеру, який склався

історично і посилюється за останні роки політичною нестабільністю та збройним конфліктом на Сході України.

Основним фактором, що стримує інноваційну діяльність, є відсутність коштів для фінансування інноваційних змін. Це багато в чому зумовлено низьким ступенем зацікавленості економічних суб'єктів в інвестуванні капіталу в інноваційні процеси. Інший бік цієї проблеми - держава не може постійно лише субсидувати. Необхідне масове залучення приватного і банківського капіталу до кредитування та інвестування новітніх досліджень та їхнього впровадження.

Ситуація погіршується ще й через відсутність організаційно-економічних механізмів інвестування масштабних технологічних змін. Існуючий порядок фінансування державних науково-технічних програм, як правило, не забезпечує досягнення заданих кінцевих результатів. Органи виконавчої влади на різних рівнях неефективно використовують кошти для інноваційної трансформації. У той же час недержавні комерційні структури не зацікавлені в здійсненні довгострокових проектів, що забезпечували б базові технологічні зміни.

Крім того, мають місце і ринкові чинники: домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги. Ринки насичуються, спостерігається дуже жорстка конкуренція і тенденція до скорочення циклу виробництва.

З огляду на це, можна виділити основні проблеми інноваційного розвитку на сучасному етапі:

- відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку;

- відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростанням фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок;

- інноваційна політика не має чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, у їхній реструктуризації з врахуванням ринкових чинників;

- застарілі організаційні структури, неузгодженість інтересів учасників інноваційних процесів;

– наявність обмежень з боку антимонопольного, податкового, патентно-ліцензійного законодавства;

– відсталість матеріальної і науково-технічної бази.

Комплексний підхід до визначення стану інноваційної діяльності дозволяє виокремити недоліки у її складових. Першою складовою є економічна, і недоліки тут полягають перш за все у недостатньому фінансуванні. Так, у 2017 р. фінансування досліджень і розробок склало лише 0,62% ВВП, а з державного бюджету – тільки 0,21% ВВП. Це у багато разів менше, аніж у розвинутих країнах (від 1,7% у Канаді до 4,7% у Південній Кореї). Абсолютний показник фінансування зменшується, відповідно, у сотні разів. А якщо не вистачає грошей, то не вистачає і інвестицій. Не вирішено питання з кредитуванням. Позичкові ставки досить високі. І банки у багатьох випадках не поспішають кредитувати інноваційно-інвестиційні проекти, результати яких визначаються через кілька років. До того ж, результати чималої кількості інвестиційних проектів є імовірнісними, і банк як комерційна організація не хоче ризикувати. На сьогодні відсутня державна структура з розвитку інноваційної діяльності, на відміну від попередніх Державного фонду та відповідного агентства. В Україні фактично немає організації, яка б займалась аналізом інноваційно-інвестиційної діяльності в підприємницькому секторі та її підтримкою. Але й самі підприємці не завжди націлюються на інновації, живуть сьогоднішнім днем, не замислюючись про майбутнє. В результаті навіть успішні на сьогодні машинобудівні підприємства в перспективі можуть втратити попит на ринку. Матеріально-технічна база проектно-дослідницьких організацій та суб'єктів підприємництва також не відповідає сьогоднішнім вимогам.

Другою складовою є соціальна, якій в Україні також приділяється недостатня увага. ХХІ століття – це століття ноосфери, сфери розуму. Тому в інноваційному розвитку вирішальна роль належить людині, її вмінням, відданості справі. Але кваліфікованого спеціаліста необхідно стимулювати за досягнення високих результатів.

Третьою складовою є законодавча. Чинна в Україні податкова система не стимулює інноваційно-інвестиційну діяльність,

відсутня система пільгового кредитування розробників і розповсюджувачів інновацій, недостатнім є державне страхування і гарантії іноземним і вітчизняним інвесторам, а також підтримка вітчизняного виробника. Наприклад, з України вивозяться сира деревина, алюмінієва сировина.

Вдосконалення економіки країни на засадах інноваційного розвитку повинно відбуватися завдяки комплексному застосуванню усіх можливих важелів економічної політики. В першу чергу має бути належне забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва.

В теперішніх умовах господарювання доцільним є впровадження низки заходів, що дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність. До таких відносяться:

- розробка і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;

- поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;

- формування сприятливого для інновацій бізнес-середовища;

- розширення інституційної бази фінансового забезпечення інноваційної діяльності;

- оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів з метою концентрації на важливих напрямках науково-технічного прогресу;

- розробка вираженої послідовної інвестиційної політики держави шляхом створення правової бази інвестиційної діяльності у відповідності до європейських стандартів.

Стабільне соціально-економічне зростання в Україні може бути досягнуто лише інноваційним шляхом при активному використанні сучасних науково-інноваційних розробок. Від того, наскільки значною буде інноваційна складова економічного розвитку країни, залежить її роль і місце у світовій економічній

системі, стабільність і рівень розвитку національної економіки на даному етапі і в майбутньому.

Таким чином, в Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, не охоплює всі ланки інноваційного процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності. Конкурентоспроможність українських компаній у майбутньому, знаходиться залежно від наукових досліджень уже сьогодні. Процеси, які відбуваються в українській економіці, створюють додаткові умови для конкурентоспроможності компаній та їх продукції. На даному етапі є недостатнім швидке реагування на ринкові тенденції, що постійно змінюються, проте використання нових технологій, їх упровадження, стратегічна та інноваційна співпраця мають стати основними елементами підґрунтя для побудови ефективної та високотехнологічної економіки.

8.2. Інноваційна освіта як передумова розвитку інноваційної діяльності в Україні

В сучасних умовах соціальний розвиток, розвиток економіки в країні визначаються її інноваційним станом. В свою чергу останній визначається, по-перше, ступенем трансформацій в країні, рівнем та масштабами інноваційних імпульсів, що відбуваються в суспільстві, насиченням галузей економіки ефективними нововведеннями, їх модернізацією – розвитком науки, а по друге – розвитком освіти.

Нові цілі модернізації освітньої галузі спрямовані на розвиток національної системи освіти. Вона має відповідати викликам часу, потребам суспільства і особистості, яка здатна реалізувати себе у суспільстві, що постійно змінюється. Такі цілі освіти зумовлюють пріоритетність досліджень в галузі як педагогічної інноватики, яка в 90-х роках ХХ століття виокремилась у потужний напрям наукового супроводу модернізації освіти на всіх рівнях, так і в сфері інноваційної освіти.

Освіта має виконувати функції масового розповсюджува-
ча, тиражувальника інновацій, з метою якнайширшого їх засто-
сування в соціальній практиці. На сучасному етапі розвитку
держави доцільна постановка і вирішення питань щодо активіза-
ції ролі освіти в інноваційному розвитку країни – перетворенні
процесу засвоєнь знань, навчального процесу у той чи інший
етап життєдіяльності нововведень, зокрема, етап виявлення про-
блеми або «мозкової атаки» на неї тощо. В той же час ні у науко-
вій літературі, ні у законодавстві поняття «педагогічна іннова-
ція» та «інноваційна освіта» не розмежовуються. При цьому у
літературі висвітлюється переважно те, що можна віднести до
категорії «педагогічна інновація». Наприклад, у дослідженнях
одних науковців освітні інновації розглядаються у соціально-
економічному, психолого-педагогічному, організаційно-управ-
лінському або науково-виробничому аспектах, але мова йде про
педагогічні інновації. Ці інновації можуть бути впроваджені
в самий педагогічний процес з надання знань (у засоби, підходи
навчання); в структури, що його забезпечують (у зміст та форми
організації управління освітньою сферою, організаційну струк-
туру закладів освіти тощо); а також у механізми засвоєння отри-
маної інформації.

Поняття «педагогічна інновація» розглядається як один із
різновидів «освітньої інновації». Синоніми – поняття «інновації
у сфері освіти» або «освітня інновація». І дійсно, спираючись на
визначень «інновацій» згідно із Законом України «Про іннова-
ційну діяльність», «інновації у сфері освіти або освітні інновації»
можна трактувати як новостворені (застосовані) і (або) вдоско-
налені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги,
а також організаційно-технічні рішення виробничого, адмініст-
ративного, комерційного або іншого характеру, що істотно під-
вищують якість, ефективність та результативність навчально-
виховного процесу. При цьому, основними елементами «освіт-
ньої інновації» є її носій (творча особистість), який має певну
інноваційну ідею (ядро інновації) та проводить інноваційний
експеримент (джерело інновації); споживач інновації – учень
або група студентів, слухачів (які здобувають знання з певного

напряму); а також інституції, що забезпечують упровадження інновацій у навчальний процес (заклади освіти; наукові, методичні, науково-методичні установи; науково-виробничі підприємства; державні і місцеві органи управління освітою та самоврядування в галузі освіти).

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок про те, що «інноваційними процесами у сфері освіти» будуть процеси пошуку інноваційних ідей; створення (розробки) інноваційних продуктів у педагогічній науці та в системі освіти. Інноваційним продуктом у сфері освіти можуть бути – концепції, теорії, системи, моделі, методики, технології, методи, прийоми, форми та інше, як у навчальній діяльності, так і в забезпеченні навчального процесу.

В той же час, якщо поняття «педагогічна інновація» пов'язано з навчальним процесом, засвоєнням тої чи іншої змістовної інформації, відповідаючи на питання «як» засвоювати ту чи іншу інформацію, то поняття «інноваційна освіта» пов'язане саме з формуванням зазначеної інформації - «що» вчити.

Визначення змісту зазначеної інформації має відбуватися виходячи з останніх наукових досягнень, а забезпечення злиття у цьому плані науки і освіти – одне з найважливіших завдань вдосконалення правового регулювання освітньої діяльності, тобто ідеться про проблему переходу до інноваційної освіти.

Наступна проблема – це завдання прискорити ступінь трансформацій в країні, швидкість інноваційних імпульсів, насичення галузей економіки ефективними нововведеннями, модернізацію усіх галузей. Як свідчить аналіз, одним з основних засобів інноваційного розвитку є комерціалізація нововведень. Комерціалізація являє собою процес перетворення об'єкта власності (інновації) в прибуток засобами торгівлі. Є точки зору, згідно з якими комерціалізація визначається як отримання доходу від продажу чи використань нововведень у власному виробництві або описується як процес, за допомогою якого результати науково-дослідних і дослідницьких розробок своєчасно трансформуються в продукти і послуги на ринку. Іншими словами, комерціалізацію можна представити як процес виведення інноваційних

продуктів на ринок. Даний процес включає в себе кілька послідовних етапів. Це: оцінка та відбір інноваційних продуктів для виведення на ринок; формування необхідних фінансових коштів; закріплення прав на створену інновацію; організація виробництва інновації; реалізація інноваційної продукції на ринку.

Інноваційний розвиток економіки відбувається в умовах інтенсивного розвитку міждержавних економічних, політичних, соціальних та культурних зв'язків. При цьому у нових економічних і соціальних умовах інноваційний розвиток може прогресувати лише при взаємодії і взаємному збагаченні різних держав ідеями, знаннями, незважаючи на географічні обмеження.

В Україні діє низка документів, присвячених інноваційному розвитку країни, про що ішлося у перших лекціях. У той же час, практика правозастосування в Україні в інноваційній області стосовно до умов ринкової економіки поки обмежена, управлінські структури, відповідальні за технічний прогрес, діють бюрократично. Саме тому звернення до досвіду зарубіжних країн, які стикаються з даною проблемою вже не одне десятиліття, де напрацьовано механізми ефективної взаємодії держави і приватного сектору у просуванні нововведень у виробництво є цілком виправданим.

Світовим лідером у галузі інноваційної діяльності традиційно є США. Неабиякою мірою цьому сприяло комплексне правове регулювання охорони інтелектуальної власності та продуктивна співпраця держави з приватним сектором.

Відомо, що в США давно склався комплексний, системний підхід до створення сприятливих умов для дії внутрішніх механізмів, стимулюючих інноваційні процеси в усіх галузях американської змішаної економіки. В основі сучасних тенденцій лежить тривалий історичний період становлень відносин між державою з одного боку і приватним сектором, некомерційними організаціями – з другого з приводу створення і комерціалізації науково-технічних досягнень. Ці відносини характеризуються відсутністю, практично, бюрократизму і являють собою в такому вигляді складову частину процесів державно-правового регулювання економіки.

Суттєвою особливістю цього регулювання в США є застосування такої непрямої форми управління економікою, як контрактна (свого роду держзамовлення). Відповідні контракти укладаються державними відомствами з приватними фірмами, як з великими так і з малими підприємствами, некомерційними організаціями на проведення наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт. За цими контрактами фірми, не «відмивають» гроші, а за замовленнями держави, постачають різні товари або послуги.

Особлива увага надається сфері наукових досліджень. Укладення держконтрактів є основною правовою формою реалізації коштів, що виділяються на науку урядом США. Ця система існує в США вже більше ста років. Позитивний ефект, комплексність, системність контрактної системи проявилися і в тому, що крім приватного сектора, визначилися місце і функції, з одного боку, державних лабораторій, а з іншого – вузівської науки.

Контракти приносять взаємну вигоду: держава з їх допомогою зосередила у своїх руках необхідну науково-технічну інформацію, фінансуючи ті види робіт, які проводили приватні фірми за своєю ініціативою; в свою чергу приватні фірми використовують наукові дані, отримані в ході досліджень, для своїх виробництв, отримуючи доступ до всієї науково-технічної інформації.

Щодо забезпечення приватного інтересу, нейтралізації бюрократизму, то починаючи з 1980 р. уряд США усвідомив, що 30-ти мільярдні витрати на рік з федерального бюджету не є гарантією того, що отримані результати досліджень і розробок дійдуть до ринку. Наслідком цього стало прийняття в 1980 р. відомого закону Бай-Доула і закону про технологічні інновації Стівенсона-Уайдлера. Мета зазначених законів – створення сприятливого середовища для розвитку взаємовигідної кооперації приватного та державного секторів. Закон Бай-Доула призвів до свого роду революції у інноваційному розвитку, надавши університетам, некомерційним організаціям і малим підприємствам права власності на винаходи, створені за фінансової підтримки уряду. З прийняттям останнього закону в США

пов'язують початок ери комерціалізації прав на охоронювані результати інтелектуальної діяльності.

Американська економіка 1990-х років своїм успіхом зобов'язана в значній мірі добре налагодженій і регульованій федеральними законами національній системі трансферу технологій, учасниками якої на початкових етапах, крім безпосередніх виконавців, є федеральний уряд, федеральні агентства та інші органи аж до законодавців, що фінансують і забезпечують юридичну підтримку інноваційній політиці. На наступних етапах до реалізації інновацій підключається приватний сектор в особі великих промислових компаній, малих підприємств, підприємців, венчурних капіталістів, спільними зусиллями яких «інновація» перетворюється на кінцевий ринковий продукт.

Підводячи підсумки викладеному, можна зазначити, що в Україні ще не створено механізми забезпечення інноваційного розвитку за зразком тих, що діють у розвинених країнах Заходу.

Відсутність такого роду механізмів викликається наявністю факторів, які можна поєднати у дві групи.

Першу групу факторів можна позначити як зовнішні, а другу – як внутрішні фактори.

До зовнішніх можна віднести так званий корупційний фактор. Практично усі розподіли державних коштів за напрямом інноваційного розвитку, на проведення наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт, фінансування приватних фірм, як правило, пов'язані з корупційною складовою, «відмиванням» коштів, що унеможливорює їх використання за призначенням.

Вирішення проблем корупції в сфері розвитку науки, винахідництва пов'язано з нейтралізацією корупції у державній виконавчій владі в цілому.

Щодо внутрішніх факторів, то до них відноситься сам підхід до правового регулювання об'єктів інноваційного розвитку, а точніше, їх невизначеність, локальний підхід до правотворчості, а отже і неузгодженість відповідних правових актів, їх недостатність (прогалини у правовому регулюванні процесу інноваційного розвитку), а отже і неефективність.

8.3. Вплив інформаційних технологій та інновацій на підготовку юристів

Питання вдосконалення підготовки фахівців в сфері юриспруденції було актуальним у всі часи існування такої підготовки. Кожен історичний часовий відрізок створював соціально-психологічні, економічні умови, накладав відбиток на процес підготовки юристів, визначав особливості та специфіку вирішення проблем і завдань, що виникали.

Підхід до постановки та вирішення завдання з підготовки юристів в значній мірі визначався особливостями і станом епохи, інформаційної складової соціально-культурного середовища, в якій це завдання ставилося. У сучасних умовах юристи (вчені та практики) замислюються над чітким формулюванням проблем з підготовки юристів і пошуком шляхів вирішення з урахуванням обставин і процесів, які відбуваються в житті суспільства.

Розглядаючи питання інноваційного розвитку інформаційного суспільства, не можна не передбачити вплив інформаційних технологій на соціально-культурне та правове середовище процесу підготовки юристів. У розгляді цих питань необхідно виходити з розуміння понять «інформаційні технології», «соціально-культурне середовище», її складова «правове середовище», «інноваційний розвиток».

Трактування першого поняття дано в Законі України «Про Національну програму інформатизації», де під інформаційними технологіями розуміються цілеспрямовану організовану сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування.

Щодо трактування другого поняття – соціально-культурне середовище в науковому товаристві єдності у визначенні немає. Будемо дотримуватися думки, що соціально-культурне середовище це соціальне середовище, де увага акцентується на нормах і цінностях культури.

У межах соціально-культурного середовища та сфери активності людини можна виділити елементи: сфера життєдіяльності, що має три основні рівні: предметно-просторове оточення; пам'ятники історії та культури; архітектура; інформаційна складова середовища; ціннісно-орієнтаційна складова.

Інформаційна складова соціально-культурного середовища включає правове інформаційне середовище. Поняття правового інформаційного середовища увійшло в теорію та практику правознавства.

Що стосується поняття «інноваційний розвиток», то в науковому товаристві спостерігається велика різноманітність в розумінні та трактуванні. У науці цей термін спочатку використовувався переважно в сфері економіки у зв'язку з технікою і науково-технічним прогресом. Однак, оскільки наукові відкриття, технічні винаходи проникають в усі сфери життя суспільства, термін «інновація» став поширюватися на всі сфери суспільного буття та свідомості. Даний термін вживається як синонім успішного розвитку соціальної, економічної, освітньої, управлінської і інших сфер суспільства на базі різноманітних нововведень. Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Процес інноваційного розвитку – це сукупність і взаємозв'язок двох складових – реалізації інноваційних проєктів і розвитку інноваційного потенціалу в різних сферах суспільства. Визначальну роль в інформаційно-правовій складовій соціально-культурного середовища відіграє інформаційна культура. Поняття «інформаційна культура» в науковій літературі має різні тлумачення. Економісти під цим поняттям розуміють знання та навички ефективного користування інформацією, що припускають різнобічні вміння з пошуку потрібної інформації та її використання. Інше енциклопедичне визначення свідчить, що інформаційна культура це поняття, що характеризує культуру з точки зору збирання, обробки та трансляції інформації.

Соціально-культурне середовище суспільства і її інформаційно-правова складова, впливають на інноваційну інформаційну культуру. Всі ці соціальні явища роблять визначальний вплив на всі сфери суспільного життя, виступаючи важливою сферою соціальної системи. Все це вимагає від наукової спільноти глибокого осмислення та практичного розвитку цих сфер.

Важливо в даному випадку уникнути крайнощів в діяльності соціальних суб'єктів щодо недооцінки, нерозуміння суті, місця та ролі соціально-культурного середовища та його інформаційно-правової та інноваційної складових з постановки та вирішення актуальних соціальних проблем, в тому числі у сфері освіти. У цих питаннях важливо уникнути крайнощів, що зводяться до ігнорування цих явищ, заміні формальними міркуваннями та тлумаченнями. Інновації в будь-якій сфері суспільного життя завжди пов'язані з новою інформацією у цих сферах. Це набуває особливу важливість при формуванні інформаційного суспільства в Україні.

Оцінюючи соціально-культурне середовище суспільства і її складові, слід зазначити, що це складне та суперечливе соціальне явище. В Основному законі України записано, що в Україні визнається ідеологічна багатоманітність. Жодна ідеологія не може встановлюватися в якості державної чи обов'язкової, визнаються політичне різноманіття, багатопартійність. В Конституції України проголошено, що Україна демократична правова держава з республіканською формою правління.

Багато фахівців у галузі теорії держави і права це положення трактують не як констатацію реалій, а як установку, мету та завдання для політичного керівництва, всього народу. Тобто однією з важливих стратегічних цілей України, ось уже 27 років, є побудова правової держави. А це означає, зокрема, значне підвищення ролі права у всіх сферах життя суспільства, зростання соціальної ролі громадян, професійно пов'язаних з правом, юридичною сферою діяльності, зокрема, з юридичною освітою.

Що стосується самого поняття інновацій в сфері освіти в цілому і юридичної освіти зокрема, це поняття пов'язане з більш широкими за змістом поняттями «якість життя» і «якість освіти».

Ефект від впровадження інновацій в цій сфері проявляється через досить тривалий час. Ці обставини роблять педагогічні інновації ризикованою галуззю.

Різного роду нововведеннями та інноваціями рясніє система освіти. Крім нововведень, які повертають до «забутого старого», в системі освіти зустрічаються оригінальні. Великою популярністю користується застосування інформаційних технологій.

Традиційна освіта передбачає переважання навчальних дисциплін надлишковою інформацією. При інноваційній освіті так організовано управління навчально-виховним процесом, що викладач виконує роль наставника. Але небезпекою процесу впровадження інновацій в систему освіти є надмірна технологізація і автоматизація навчального процесу.

Інформаційні та комп'ютерні інновації в системі освіти підвищують ефективність, якість, рівень підготовки фахівців, виступають засобом, що підвищує можливості процесу навчання, але не повинні повністю замінювати традиційні педагогічні методи. Небезпека полягає в тому, що молода людина, під впливом інформаційних технологій в якійсь мірі стає додатком механізму технічного прогресу. Але це окрема та актуальна тема, нерозривно зв'язана з проблематикою створення сприятливого соціально-культурного середовища застосування інформаційних технологій в сфері освіти.

8.4. Цифрові технології в інноваційному розвитку України

Стрімкий розвиток сучасних науки і технологій забезпечив перехід в наші дні до нового технологічного укладу на основі революційних технологічних змін в економіці, політиці, соціально-культурній сфері.

Створення та широке використання сучасних цифрових та інших технологій породило процеси революційних перетворень

в суспільстві – четверту промислову революцію, або «цифрову революцію», яка послідовно формує нову соціальну, економічну, політичну та правову реальність.

Унікальність четвертої промислової революції, як зазначає Президент Всесвітнього економічного форуму в Давосі Клаус Шваб, крім темпів розвитку та широти охоплення, полягає в зростаючій гармонізації та інтеграції великої кількості різних наукових дисциплін і відкриттів.

У результаті з'явилися великі технологічні можливості в сфері ІТ-технологій і Інтернету речей (Internet of things), що сприяє формуванню нового технологічного середовища, одночасно, формує безліч питань у галузі права та цифрової економіки, цифрових прав, застосування сучасних цифрових технологій, правової охорони інтелектуальної власності та захисту інтелектуальних прав.

Основою сучасного розвитку служать інновації, які є рушійною силою загального зростання – висновок, зроблений Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ) у доповідях останніх років «Глобальний інноваційний індекс» за 2016–2019 роки.

Інноваційний розвиток перетворюється в нову цифрову реальність і уже сьогодні проявляється в широкому застосуванні цифрових технологій, таких як:

- штучний інтелект і машинне навчання (AI & Deep learning);
- високошвидкісний Інтернет (4G і 5G);
- Інтернет речей (Internet of Things);
- інтегровані промислові мережі;
- доповнена реальність (Augmented & virtual reality);
- 3D-друк;
- кіберфізичні системи та нейротехнології з принципово новим механізмом взаємодії людини та робототехнічних пристроїв;
- сучасні біоінженерні технології (Biotech);
- технології сервісу збору та аналітичної обробки великих даних (Big Data);

- хмарні комп'ютерні сервіси і обчислення (Cloud computing);
- розумні робототехнічні комплекси та пристрої (Smart everything);
- розвиток соціальних мереж;
- складні цифрові технологічні платформи (цифрові двійники, децентралізований реєстр, квантові обчислення);
- технології захисту та безпеки в Інтернеті (Cybersecurity).

Сукупність застосовуваних цифрових технологій створює технологічний фундамент «цифрової економіки», нових соціальних і суспільних відносин в цифровому просторі.

Використовувані для підвищення продуктивності праці і отримання конкурентних переваг у сфері промисловості та споживання нові цифрові промислові технології на базі Інтернету речей, які визначаються терміном «Індустрія 4.0», формують нову четверту технологічну революцію – «цифрову революцію».

Сучасні цифрові технології формують не тільки нову «цифрову» реальність, а й новий спосіб виробництва, що, на думку ряду вчених, створює передумови для переходу до нової суспільно-економічної формації, до цифровізації суспільних відносин і самого права, що регулює ці відносини.

У наші дні зароджується нове право, що регулює економічні, політичні та соціальні відносини в контексті світу цифр, великих даних, роботів, штучного інтелекту.

Цифрові права людини представляють конкретизацію універсальних прав людини, гарантованих міжнародним правом і конституціями держав в суспільстві, заснованому на інформації.

Завданням держави в цьому контексті є визнання та захист цифрових прав громадян від всіляких порушень для забезпечення конституційно-правової безпеки особи, суспільства та держави.

Визначальним фактором прискороеного зростання світової економіки в останні десятиліття є інноваційна активність, що сформувалася під впливом трьох основних чинників: високої підприємницької активності, потоку нових технологій, зростаю-

чого числа країн, що успішно реалізують стратегії інноваційного розвитку.

Однією з головних національних цілей розвитку є прискорення технологічного розвитку України та забезпечення прискореного впровадження цифрових технологій в економіці та соціальній сфері країни.

У Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки вказано на пріоритетність прийняття нових законів для створення правового середовища нової, цифрової економіки, які дозволять укладати цивільні угоди і залучати фінансування з використанням цифрових технологій, розвивати електронну торгівлю і сервіси.

Законодавство потрібно налаштувати на нову технологічну реальність.

Важливою віхою в розвитку правового регулювання в умовах широкого застосування високих технологій стає прийняття нормативних актів, які визначають базові положення про цифрові права, цифровий спосіб укладення угод, що служать основою для використання цифрових технологій і їх результатів в цивільному праві.

Провідним чинником світового економічного зростання стали цифрові інновації. За експертними оцінками, в Китаї до 22% збільшення валового внутрішнього продукту до 2025 року може відбутися за рахунок Інтернет технологій, в США очікуваний приріст вартості, що створюється цифровими технологіями, до 2025 року може скласти \$ 1,6–2,2 трлн.

Такі прогнози пов'язані не тільки з ефектом від автоматизації існуючих процесів, а й з впровадженням принципово нових, проривних бізнес моделей і цифрових технологій, серед яких – цифрові платформи, цифрові екосистеми, поглиблена аналітика великих масивів даних, технології «Індустрії 4.0», включаючи 3D і 4D-друк, роботизацію, Інтернет речей і ін.

Цифровізація робить істотний вплив на суспільні процеси, перетворюючи соціальну парадигму життя людей, відкриваючи небувалі можливості отримання нових знань, розширення кругозору, освоєння нових професій і підвищення кваліфікації.

Завдяки цифровізації виникають нові соціальні ліфти, розширюються географічні горизонти можливостей, створюються комфортніші для життя умови, підвищується ефективність державних установ і доступних державних послуг, що полегшує життя громадян.

Сучасна «цифрова» технологічна революція переходить від Інтернету речей (промислового Інтернету) до нових інтелектуальних систем. Кіберфізичні інтелектуальні системи виходять на новий якісний рівень, знаходячи риси, властиві живим організмам – адаптованість і адаптивність.

Основними якісними характеристиками систем майбутнього є здатність до самоорганізації, саморегуляції та самоадаптації, до того, що зараз називається машинним навчанням. Штучний інтелект набуває значення стратегічного проекту, наприклад, проект Google «DeepMind AI project». У ряді країн прийняті національні плани (стратегії) практично здійснюються національні проекти зі створення та розвитку штучного інтелекту. Наприклад, в США це програма «National Artificial Intelligence Research and Development Strategic Plan», в країнах Європейського Союзу створена система законодавчого регулювання в сфері робототехніки (Guidelines on Regulating Robotics), в Японії – «New Robot Strategy», в КНР – «Made in China».

В Україні прийнята Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, ряд інших стратегічних документів щодо стимулювання розвитку сучасних технологій.

В останні десятиліття участь робототехніки та інтелектуальних роботів (штучного інтелекту) в економіці і соціальній сфері, їх безпосередній вплив у всіх сферах людської діяльності значно зріс. Поряд з розширенням сфер використання промислової робототехніки та підвищення її технологічного рівня, відбувається якісний перехід до самоврядних кіберфізичних інтелектуальних систем категорії «smart» («розумне місто», «розумний дім», «інтелектуальні» заводи або родовища, безпілотні автомобілі та ін.).

Цифрові технології викликали появу та стрімкий розвиток таких об'єктів цифрового обороту, як правові Інтернет платфор-

ми, що дозволяють особі підготувати онлайн прості правові документи (форми заповіту, позовні заяви, прості форми договорів або запитів), забезпечили можливість проведення онлайн аукціонів з надання юридичних послуг та он-лайн медіації (е-медіація – вирішення спорів за допомогою мережі Інтернет в режимі он-лайн).

Штучний інтелект і сучасна робототехніка дозволяє проводити швидкий і всебічний аналіз, систематизацію та навіть прогнозування судових рішень різних категорій цивільних справ.

Цифровий формат сучасного життя змінює природні закони, а віртуальний простір Інтернет, що стало реальним чинником суспільних відносин, змінює традиційні уявлення про способи та механізми зберігання, обігу та захисту даних, інших об'єктів сучасного цивільного обігу.

Проблема аутентифікації учасників цифрового обігу, пов'язана з анонімним або псевдо анонімним відображенням даних про особу в мережі Інтернет набуває особливої актуальності.

При використанні таких нових технологій, як великі дані, Інтернет речей, хмарні обчислення, виникає нагальна потреба в досить повному врахуванні питань, пов'язаних з конфіденційністю, принципами та умовами обробки персональних даних, можливості їх залучення в цивільний оборот.

Принципово нові цифрові технології, розвиток сучасних нано технологій стимулюють створення нових концептуальних підходів у правовому регулюванні та перспективи розвитку правової системи.

Стрімкий розвиток нової реальності у вигляді цифрової економіки, цифрових технологій формують запит на формування комплексних галузей права на основі особливих правових режимів і принципів. Це характеризує сучасний стан системи права, визначає перспективу та зберігає фундаментальність правової науки.

Інформаційні та комунікаційні технології справляють істотний вплив на розвиток традиційних галузей економіки і стали складовою частиною сучасних управлінських систем у всіх галузях економіки, сферах державного управління, оборони країни, безпеки держави та забезпечення правопорядку.

Розвиток технологій збору і аналізу даних, обміну ними, управління виробничими процесами здійснюється на основі впровадження когнітивних технологій, їх конвергенції з нано- і біотехнологіями. Значне збільшення обсягу даних, джерелами та засобами поширення яких є промислові та соціальні об'єкти, різні електронні пристрої, що призводить до формування нових технологій.

Повсюдне застосування таких технологій сприяє розвитку нового етапу економіки – цифрової економіки та утворення її екосистеми. Цифрова революція спричинила зміну свідомості людини, сприйняття реальності поза цифрового інформаційного простору.

Яскравим прикладом кардинальної зміни конфігурації світової кон'юнктури під впливом цифрової економіки є той очевидний факт, що найбільші світові компанії паливо-енергетичного комплексу активно тіснять лідерів з цифрової економіки – Microsoft, Apple, Facebook, Amazon.

Широке поширення соціальних мереж і електронних сервісів вже надає та формує вплив не тільки на свідомість людини і його світогляд, на створення та функціонування соціальних інститутів (включаючи державне управління – «електронний уряд»).

Прикладом можуть служити менеджер, Telegram, глобальна соціальна мережа Facebook, у якій, за даними Thomson Reuters, число щомісяця активних користувачів у всьому світу в даний час досягло 1,94 млрд. чоловік, а фінансові показники за 2016 рік (виручка – \$ 27 , 6 млрд., чистий прибуток – \$ 10,2 млрд., капіталізація з \$ 0,43 млрд. в 2010 році виріс до \$ 434,1 млрд. в 2016 році) можуть бути порівнянні з найбільшими комерційними компаніями світу.

Цифровий простір стає не тільки інформаційним полем обміну і отримання інформації в мережі Інтернет, а й перетворюється в інструмент для регулювання.

Сучасне суспільство вже не може відмовитися від соціальних мереж (Facebook, Twitter і ін.), електронних сервісів або пошукових систем і меседжерів (Google, Yandex, Yahoo,

WhatsApp, Viber, і ін.), які служать повсякденним засобом комунікації мільйонів людей, технологічні платформи у вигляді електронної торгівлі (EBay, Amazon, Alibaba, Aliexpress), електронних послуг (Uber і ін.) технологій blockchain, віддалених сервісів, які використовуються в різноманітних сферах діяльності.

Орієнтири для форматування нового підходу до правового регулювання в сфері цифрових технологій закладені Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Особливо актуальним в зв'язку з цим є системність норм права, яка полягає у внутрішньому змісті закону та виражається в сукупності та логічній побудові (системності) норм права. До них, зокрема, відносяться: великі дані; нейротехнології, штучний інтелект; системи розподіленого реєстру; квантові технології; нові виробничі технології; промисловий Інтернет; компоненти робототехніки, сенсорика; технології бездротового зв'язку; технології віртуальної та доповненої реальностей.

Слідом за цифровими технологіями відбувається правове визнання та закріплення понятійного апарату в сфері цифрових технологій. Крім раніше зазначених понять «промисловий Інтернет», «цифрова економіка» в правовий лексикон вводяться нові терміни та визначення. Зокрема, визначено ряд понять, які мають принципове значення, для розуміння сутності цифрових технологій і для адаптації правового регулювання цивільного обігу до умов цифровізації права.

Віртуальні образи транспортних засобів та об'єктів транспортної інфраструктури, в тому числі для управління життєвим циклом визначаються терміном «цифрові двійники».

За своєю суттю це складні математичні розрахунки на основі комп'ютерних програм, що генерують цифрові (віртуальні) образи та моделі поведінки реальних фізичних об'єктів.

Смарт-контракти розуміються в документі як технології кодів виконання зобов'язань.

Вперше введені такі терміни, як технології ведення розподілених реєстрів обліку та посвідчення прав (blockchain),

інтелектуальний аналіз даних, включаючи обробку великих даних (Big data); паралельні обчислення, системи реального часу; технології управління розподіленими базами даних; біометрична ідентифікація і аутентифікація; технології розподілених обчислень і взаємодії (хмарні обчислення).

Створення і повсюдне використання цифрових технологій послужило відродженню практичної значущості промислової власності, що має на увазі використання інтелектуальної, і перш за все, промислової власності не тільки для задоволення споживчого попиту, але й для вирішення поточних виробничих завдань і перспективних проблем в інтересах вирішення глобальних питань людського розвитку на основі революційних технологій та принципово нових інновацій в різних галузях діяльності (демографія, зміна клімату, підвищення життєвого рівня та здоров'я населення тощо).

Зокрема, прикладом може служити технологія розподіленого реєстру (технологія blockchain). Це розподілений децентралізований реєстр (книга записів) для перевірки і реєстрації транзакцій в цифровому просторі Інтернет.

Технологія застосовується в якості технологічної платформи для криптовалюти, «розумних» контрактів (smart-contracts). Технологія blockchain, в основі лежить криптовалюта (Bitcoin і ін.), є типом технології розподіленої реєстру (DLT) визначається як розподілена, загальна, зашифрована база даних, що служить надійним сховищем даних, інформації.

Значно зросли технічні можливості сучасної обчислювальної техніки, технологія розподіленого реєстру (технологія блокчейн) та інші цифрові технології, які застосовуються як універсальний цифровий апарат для вирішення багатьох завдань при обробці інформації, управлінні майновим обігом, включаючи:

– оборот цифрованих зображень традиційних документів, що засвідчують особу (паспорт, водійські права, свідоцтва про народження), а також свідоцтва соціального страхування та медичної карти, реєстраційні дані виборців і результати голосування на виборах тощо);

– використання цифрових аналогів документів (записів в державних реєстрах) про право власності та записи переходу прав на майно, транспортні засоби, інтелектуальну власність, інші активи в будь-якій формі;

– використання цифрових аналогів фінансових документів (записів реєстрів), в тому числі інвестицій, страхових полісів, банківських рахунків, кредитних історій, податкових декларацій та довідок про доходи;

– криптозахист доступу до управління кодами, які забезпечують ідентифікацію особи або штучний інтелект робототехніки;

– управління процесами за допомогою мережі Інтернет (безпілотні транспортні засоби, «розумні» підприємства та виробничі комплекси, «розумні міста»);

– забезпечення зберігання, обробки та використання відомостей медичної історії хвороби або персональних даних людини.

Важливість завдання створення передової законодавчої бази та зняття бар'єрів для розробки і широкого застосування робототехніки, штучного інтелекту, безпілотного транспорту, електронної торгівлі, технологій обробки великих даних визначена у загальному вигляді у Цілях сталого розвитку України на період до 2030 року.

Формування вітчизняних цифрових платформ, сумісних з глобальним інформаційним простором, дозволить по-новому організувати виробничі процеси, фінансові послуги та логістику, в тому числі з використанням технології розподіленого реєстру, що дуже важливо для фінансових транзакцій, для обліку прав власності, так само як налагодити розробку та локалізацію ключових технологій і рішень, в тому числі для освоєння морського шельфу.

Цифрова трансформація традиційних компаній і галузей, революція в управлінських технологіях, зміни в системі державного управління в зв'язку з глобальною цифровізацією, соціальних аспектів цифрової економіки є галузями практичного застосування нової хвилі технологічної революції.

Напрями вирішення проблем цифровізації економіки передбачають внесення в законодавство України змін щодо регулювання публічного залучення грошових коштів і криптовалюти шляхом розміщення токенів з аналогією з регулюванням первинного розміщення цінних паперів. Зокрема, передбачено встановити:

- статус цифрових технологій, що застосовуються у фінансовій сфері, їх понять (технологія розподілених реєстрів, цифровий акредитив, цифрова застава, криптовалюта, токен, смарт-контракт);

- вимоги до організації і здійснення виробництва, заснованого на принципах криптографії в середовищі розподілених реєстрів (Майнінг), включаючи реєстрацію суб'єктів господарювання, які здійснюють таку діяльність, визначення порядку її оподаткування;

- регулювання публічного залучення грошових коштів і криптовалюти шляхом розміщення токенів з аналогією з регулюванням первинного розміщення цінних паперів.

Цифрова економіка використовує цифрові революційні технології (disruptive technology), зокрема технологію розподіленого реєстру (технологія блокчейн), яка служить технологічною базою дії криптовалюти та токенів.

Технологічні чинники в сукупності з іншими досягненнями творчої діяльності людини, за оцінкою експертів, призвели до формування нової об'єктивної реальності, яка, в даний час втілюється в цифровій сфері економіки та промисловості, в мобільних технологіях і соціальних медіа-продуктах, соціальних мережах.

Сучасні технології представляють комплекс технічних рішень, що включає різноманітні результати інтелектуальної діяльності і весь необхідний комплекс технічної та дозвільної документації (сертифікати виробництва і якості), але й секрети виробництва (ноу-хау), технологічний досвід практичного застосування технології, кваліфікацію персоналу.

У сукупності всі ці елементи забезпечують виробництво певним способом виробів або надання послуг із заданими якіс-

ними та кількісними характеристиками для отримання нового (удосконаленого) високотехнологічного продукту, що дозволяє успішно конкурувати на ринку.

Створення та широке використання нових цифрових технологій тягне формування нових умов використання патентів, товарних знаків, комерційних позначень, ноу-хау та інших об'єктів інтелектуальної власності, стимулює адаптацію режимів правової охорони, способів захисту інтелектуальних прав до нових умов цифрової революції.

Особливості цивільного обігу виняткових прав на результати інтелектуальної діяльності в цифровому просторі, цифровій екосистемі створюють нову парадигму, новий «цифровий обіг» прав інтелектуальної власності.

Застосування високотехнологічної продукції стимулює залучення в цивільний обіг складних об'єктів і технологій, що включають безліч результатів інтелектуальної діяльності (програми для ЕОМ, бази даних, винаходи, промислові зразки, корисні моделі, секрети виробництва, товарні знаки та ін.).

Не менш важливим аспектом сучасного технологічного розвитку є вдосконалення державного управління з максимальним використанням можливостей цифрових технологій в системі державного управління, «електронного уряду». В даний час, як наголошується рядом вчених, на етапі розвитку інформаційного суспільства та в умовах посилення зовнішніх викликів в силу процесів геополітичного масштабу особливо актуальне завдання використання сучасних технологій, в тому числі в інтересах безпеки та територіальної цілісності України, підтримки ефективності діяльності «електронного уряду».

Розвиток сучасного суспільства безпосередньо пов'язаний з формуванням нового виробничо-технологічного укладу, «цифрової економіки», яка визначається як господарська діяльність, в якій ключовим фактором виробництва є дані в цифровому вигляді, обробка великих обсягів і використання результатів аналізу, що порівняно з традиційними формами господарювання дозволяють істотно підвищити ефективність різних видів виробництва, технологій, обладнання, зберігання, продажу, доставки товарів і послуг.

Водночас, система цифрової економіки є партнерством організацій, що забезпечує постійну взаємодію їхніх технологічних платформ, прикладних Інтернет сервісів, аналітичних систем, інформаційних систем органів державної влади України, громадських організацій і громадян.

Поява феномена «цифрова економіка», розвиток практичного застосування можливостей цифрових технологій стало новим етапом у розвитку економіки і суспільства, соціальних відносин в світовому масштабі.

Феномен цифрової економіки стимулює розвиток сучасного права в тому числі, в частині встановлення правового режиму для нових «цифрових активів», нових учасників цивільного обігу в умовах нової цифрової реальності мережі Інтернет і формування кіберпростору як сфери діяльності людини та створених ним об'єктів віртуального світу.

Формування цифрової економіки (цифрової системи в цілому) не обмежується тільки спрощенням логістики та встановленням віртуальних економічних зв'язків. Переваги нової економіки в порівнянні з традиційним ринком класичних товарів і послуг засновані на відсутності ваги товарів, віртуальності господарських зв'язків, значне зменшення потреб у сировині, непотрібності громіздкої транспортної інфраструктури, можливості швидких глобальних переміщень, використанні нових цифрових валют.

У зв'язку з цим основною метою нормативного регулювання, є формування нового регуляторного середовища, що забезпечує сприятливий правовий режим для виникнення та розвитку сучасних технологій.

Водночас некоректно механічно переносити трафарети і алгоритми дій щодо захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, які були створені з орієнтацією на аналогові способи використання на цифровий простір.

Разом з тим, необхідність у повноцінній системі охорони і захисту передових розробок і технологій (особливо в сфері нанотехнологій) формує тенденції розвитку сучасного законодавства та формування нової галузі права в цій сфері на стику існуючих дисциплін, де сфера інтелектуальної власності буде

домінуючою. У результаті цифрової трансформації здійснюється перехід на новий технологічний і економічний уклад, відбувається створення нових галузей економіки.

Контрольні питання

1. Яке місце посідає Україна за загальним рівнем інноваційної активності?
2. Назвіть основний фактор, що стримує інноваційну діяльність в Україні.
3. Що таке педагогічна інновація?
4. Що може виступати в якості інноваційного продукту у сфері освіти?
5. Чи тотожні поняття «педагогічна інновація» та «інноваційна освіта»?

Теми для написання рефератів

1. Інновації та їх роль в економіці держави.
2. Інноваційна діяльність в Україні: основні тенденції та проблеми.
3. Поняття та співвідношення педагогічної інновації та інноваційної освіти.
4. Проблеми розвитку інноваційної освіти в Україні.
5. Стан і перспективи розвитку інноваційної освіти в Україні.

Рекомендовані нормативно-правові акти та література для підготовки до семінарського заняття, написання рефератів

Основні нормативно-правові акти

1. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08 вересня 2011 року № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

3. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.

4. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

5. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 року № 143-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

6. Про Національну програму інформатизації : Закон України від 4 лютого 1998 року № 74/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>.

Додаткова література

1. Баганець О. О., Івченко А.В. Проблеми правового регулювання інноваційної діяльності. *Форум права*. 2014. № 2. С. 42–46. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FPindex.htm_2014_2_9.pdf

2. Ганечко І. Проблеми розвитку інновацій в Україні. *Економіка*. 2011. № 5. С. 21–24.

3. Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. Харків : Константа, 2006. 272 с.

4. Ковтуненко Ю. В. особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2012. Вип. 2 (39). С. 313–317.

5. Колосінська М. І., Шапка Є. В. Інноваційний рейтинг України: шляхи його покращення на основі європейського досвіду. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 82–87.

6. Комар Ю. М. Активізація інноваційних механізмів державного управління підготовкою студентів управлінських спеціальностей на основі інформаційних засобів впливу. *Універ. наук. записки. Хмельницький університет управління та права*. 2009. № 4. С. 322–326.

7. Озерчук О. В. Роль державної фінансової політики у стимулюванні розвитку інновацій в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 8. С. 99–104.

8. Павлюк М. В. Мотиваційні можливості вітчизняного законодавства у сфері інноваційної діяльності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. С. 117–121.

9. Пенькова О. Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 9. 2013. С. 99.
10. Тюха І. В., Кузнєцова В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4545>.
11. Харазашвілі Ю. М., Ляшенко В. М. Проблеми оцінки та інтеграції сталого розвитку. *Економіка України*. 2017. № 2. С. 3–23.
12. Химинець В. В. Інноваційна освітня діяльність. Ужгород : Інформаційно-видавничий центр ЗППО, 2007. 364 с.
13. Яковлев А. І. Аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення. *Наука та наукознавство*. 2018. № 2 (100). С. 29–44.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

Венчур («*venture*») – у перекладі з англійської означає «ризик», «ризиковане починання», «ризиковане підприємство».

Венчурні підприємства – молоді підприємницькі структури, які мають потенціал росту і залучають венчурний капітал із метою реалізації інноваційних проєктів, модернізації або технологічного переоснащення виробництва, виведення на ринок нових продуктів (робіт, послуг), що сприяє підвищенню їх ринкової вартості.

Венчурний бізнес – вид бізнесу, орієнтований на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці.

Венчурний фонд – професійний суб'єкт інвестиційної діяльності, компанія з управління активами якого займається спочатку акумулюванням ресурсів, а потім приймає рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей у підприємства, що реалізують високоризикові високотехнологічні інноваційні проєкти у прибуткових галузях економіки та демонструють значний потенціал зростання на фазах їх початкового розвитку, розширення та перетворення, з метою одержання прибутку безпосередньо через передачу їх реципієнту для реалізації (використання) інвестицій на підставі договору інвестиційного характеру.

Виключна ліцензія – надається лише одному ліцензіату і виключає можливість використання ліцензіаром об'єкта у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері.

Державна інноваційно-інвестиційна політика – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі й інвестицій в інновації, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інновацій та інвестицій.

Диверсифікація – володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, кожен з яких має різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику портфеля в цілому.

Договір комерційної концесії – угода сторін, відповідно до якої одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за платню (роялті) право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

Договір про партнерство з науковим парком – договір між науковим парком і суб'єктами господарювання щодо умов участі суб'єктів господарювання у процесі розроблення та виконання проєктів наукового парку.

Експорт – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення.

Екстенсивний розвиток – пов'язаний з простим кількісним (а не якісним) збільшенням, розширенням, поширенням:

екстенсивне господарство, екстенсивна система, екстенсивний шлях розвитку тваринництва.

Електронний платіж – оплата покупок за допомогою електронних засобів (домашній банк, електронна сплата за квитки, оплата товарів в електронних магазинах та ін.).

Електронна комерція – це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій.

Життєвий цикл інновації – період від зародження ідеї, створення новинки та її практичного використання до моменту зняття з виробництва.

Засновники наукового парку – вищий навчальний заклад IV рівня акредитації та/або наукова установа та інші юридичні особи, що уклали засновницький договір про створення наукового парку.

Імпорт – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України.

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестиційно-інноваційна безпека – стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості

Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інновації у сфері освіти або освітні інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно підвищують якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Інноваційна діяльність (відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність») – сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності.

Інноваційна інфраструктура – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

Інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим Законом.

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.

Інноваційні процеси – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що постійно виникають у складних виробничо-господарських системах на основі використання наукових досягнень.

Інноваційний бізнес-інкубатор – спеціалізований бізнес-інкубатор, в якому створенні умови для розроблення і застосування суб'єктами малого та середнього підприємництва інноваційних технологій.

Інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим Законом.

Інноваційний продукт у сфері освіти – концепції, теорії, системи, моделі, методики, технології, методи, прийоми, форми та інше, як у навчальній діяльності, так і в забезпеченні навчального процесу.

Інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції.

Інноваційний центр – типова назва бізнес-інкубатора, часто використовується в сполученні з терміном «технологічний центр».

Інституційні інвестори – фінансові інститути, які залучають інвестиції значного числа інвесторів для об'єднання в єдиний грошовий пул з подальшим розміщенням на фінансовому ринку або у формі капітальних вкладень для реалізації інвестиційних проектів

Кластер – галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентноздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.

Кластерна політика – державна політика підвищення конкурентоспроможності країни або регіону шляхом стимулювання розвитку національних, регіональних кластерів на основі використання індивідуального підходу щодо передумов і проблем формування окремих кластерів.

Комерційна таємниця – інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

Комерціалізація – процес перетворення об’єкта власності (інновації) в прибуток засобами торгівлі; отримання доходу від продажу чи використань нововведень у власному виробництві або процес, за допомогою якого результати науково-дослідних і дослідницьких розробок своєчасно трансформуються в продукти і послуги на ринку.

Науковий парк – це юридична особа, що створюється з ініціативи ВНЗ шляхом об’єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку

Партнери наукового парку – суб’єкти господарювання, що уклали з науковим парком договір про партнерство.

Пріоритетні напрями діяльності наукового парку – економічно і соціально зумовлені наукові, науково-технічні та інноваційні напрями діяльності, що відповідають меті створення наукового парку, галузевому профілю та/або спеціалізації вищого навчального закладу та/або наукової установи (які є базовими елементами наукового парку), враховують потреби регіону (території), в якому створено науковий парк, та узгоджуються з напрямками діяльності.

Пріоритетний інноваційний проект – інноваційний проект, що реалізується в рамках пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Проект наукового парку – пакет документів, що визначає процедуру і комплекс необхідних заходів щодо розроблення, створення та реалізації інноваційного продукту чи інноваційної продукції і містить дані про матеріально-технічні, фінансові, кадрові ресурси, необхідні для виконання науковим парком та його партнерами проекту наукового парку згідно з вимогами цього Закону.

Спін-офф – компанія, головне завдання якої полягає у доведенні результатів наукових досліджень установи до стану, придатного для використання у промисловості.

Страховання – одна з форм охорони майнових й особистих інтересів застрахованих, які сплачують внески (премії) до страхових організацій і дістають відшкодування втрат, що виникають у наслідок стихійного лиха і нещасних випадків (страхування від недуг, страхування від вогню (пожеж), крадіжок, страхування життя та ін.).

Суб'єкти (інвестори і учасники) інвестиційної діяльності – громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.

Субліцензія – письмове повноваження ліцензіата на використання об'єкта права інтелектуальної власності іншій особі (субліцензію), видане за згодою ліцензіара у письмовій формі

Технологічний комплекс – сукупність функціонально взаємозв'язаних засобів технологічного оснащення для виконання в регламентованих умовах виробництва заданих технологічних процесів чи операцій.

Технологічний парк (технопарк) – юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Технополіс – центр впровадження досягнень науки й техніки; як правило, нове місто, в якому запроваджуються у виробництво нові розробки, а також проживає населення.

Управління державними інвестиціями – планування, визначення умов і виконання конкретних дій по інвестуванню бюджетних і позабюджетних коштів, яке здійснюється органами державної влади та органами влади Автономної Республіки Крим.

Учасники інвестиційної діяльності – громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Учасники технологічного парку – юридичні особи – суб'єкти наукової, науково-технічної, підприємницької діяльності, що уклали між собою договір.

Фінансові посередники – інвестиційні інститути, які акумулюють грошові кошти індивідуальних інвесторів та використовують їх для венчурного фінансування.

Франчайзер – сторона франчайзингової угоди; фізична чи юридична особа, яка продає франчайзі ліцензію на використання своєї торгової марки, методів ведення бізнесу, ноу-хау та виробничої системи.

Франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Холдинг – сукупність материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній.

Ковалів Мирослав Володимирович,
кандидат юридичних наук, професор

Ортинська Наталія Володимирівна,
доктор юридичних наук, доцент

Хомишин Ірина Юрївна
доктор юридичних наук, доцент

Єсімов Сергій Сергійович,
кандидат юридичних наук, доцент

Скочиляс-Павлів Ольга Василівна
кандидат юридичних наук

Сидор Маркіян Ярославович
кандидат юридичних наук

Скриньковський Руслан Миколайович
кандидат економічних наук, доцент

**АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ
РЕГУЛЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Навчальний посібник

Видано в авторській редакції

*Комп'ютерний набір і верстка –
Мирослав Ковалів*