

Summary

Ohneviuk G. Obligatoriness of the court decision as the demand of the legal certainty.

This article is devoted to the general law principles such as legal certainty and binding of court decisions and to their interconnections. The article establishes that outperformance of court decisions violates the principle of legal certainty. The factors that cause such outperformance are proposed to be grouped into legal, organizational and economical.

Key words: legal certainty, legal expectations, binding of court decision.

УДК 346.2:35.072.2

А. О. ОЛЕФІР

Андрій Олександрович Олефір, кандидат юридичних наук, асистент кафедри Полтавського юридичного інституту Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КОЛЕКТИВНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Визначальною тенденцією сучасного етапу історичного розвитку є глобалізація економіки, якій притаманна субординаційна підпорядкованість національних господарств у міжнародному поділі праці. Вплив інтернаціоналізації на сферу господарювання України поки що має переважно негативний характер (деіндустріалізація, монополізація традиційних ринків, імпортозалежність, скорочення чисельності малого й середнього підприємництва), що вимагає невідкладного перегляду підходів до формування господарсько-правової політики – основи для інноваційного розвитку та інших реформ.

Проблеми, пов'язані з державною підтримкою суб'єктів господарювання, досліджувалися у працях таких вчених, як О. Вінник, Д. Задихайло, В. Мамутов, В. Пашков, О. Подцерковний, В. Устименко, О. Шаповалова, В. Щербина та ін. Водночас розгляд проблем державної підтримки саме колективних форм господарювання з погляду інноваційного інвестування не знайшов достатньо повного висвітлення.

Метою статті є дослідити проблеми та перспективи розвитку вітчизняної сфери господарювання, визначити організаційно-правові та договірні форми здійснення господарської діяльності, засоби державного регулювання економіки, що спроможні забезпечити економічне зростання.

До факторів, що негативно впливають на вітчизняну сферу господарювання, належать такі: 1) цивілізаційні проблеми, вирішити які можливо за допомогою мобілізації всіх національних ресурсів; 2) негативний досвід державного регулювання економіки, що є підставою для самоусунення держави зі сфери регулювання макроекономічних процесів; не використовуються засоби фінансово-економічного стимулювання платоспроможного попиту на інновації; 3) інноваційний фактор економічного зростання не використовується¹, в глобальному рейтингу конкурентоспроможності Україна займає 60 місце²; 4) закріплення за вітчизняною наукою функцій імітації та незначного удосконалення іноземних розробок; 5) падіння іноземного споживчого та інвестиційного попиту на українські товари, скорочення внутрішнього ринку, зменшення ваги сировинного фактору економічного зростання; 6) якщо внутрішній ринок відкритий, іноземний інвестор заінтересований експортувати готові товари, аніж локалізувати виробництво; 7) диспропорції в економіці, зумовлені падінням промисловості при зростанні сфери торгівлі і послуг; 8) скорочення інвестицій в основний і обіговий капітал, насамперед внаслідок помилкової грошово-кредитної політики (державна допомога «банкам-спекулянтам» замість підтримки реального сектору); 9) скорочення видатків бюджету і зниження попиту (з погляду інвестора, бюджетні кошти, з огляду контроль за їх рухом, є найбільш ефективними).

Для удосконалення господарського законодавства слід враховувати три особливості економічного розвитку на сучасному етапі. По-перше, під час визначення підходів до формування національної інноваційної системи звертається увага на досвід США (кремнієва долина, венчурні фонди, університетські стартапи), ЄС (технологічні платформи, кластери, центри розвитку), але ігнорується успішний досвід так званих «економічних тигрів», що визначили пріоритетною підтримку великого національного підприємництва, у тому числі на зовнішніх ринках. У КНР в адміністративному порядку визначаються перспективні напрями розвитку, а не ринковим саморегулюванням³. Так, у КНР, де затверджена стратегія «50 глобальних лідерів», – це «Huawei», «Grate Wall», у Японії – «Toyota», «Mitsubishi», Південній Кореї – «Samsung», «Hyundai», «LG», США – «AOL», «GM», «Google» тощо⁴. В основі цієї політики – такі причини: 1) в умовах глобальної конкуренції тільки великі господарські об'єднання спроможні створювати високотехнологічну продукцію, що користується попитом на зовнішньому ринку і задовольняє потреби внутрішнього; 2) забезпечує надходження валюти, збільшення податкових платежів, створення робочих місць та ін. Транснаціональні корпорації контролюють 70–90 % ринків і визначають структуру світової торгівлі⁵. Наприклад, щоб фарма-

цевтична компанія успішно конкурувала з іншими, вона має щороку випускати на ринок кілька оригінальних лікарських засобів (для розробки одного препарату необхідно близько десяти років проводити дослідження, інвестувавши сотні млн дол. США). Об'єднані наукові бюджети провідних фармацевтичних компаній становлять 1–7 млрд дол. США⁶.

По-друге, зміна технологічних укладів, що відбувається зараз, з одного боку, створює умови для появи нових економічних лідерів (за умови відсутності значної концентрації капіталу в активах попереднього укладу), а, з іншого боку, створює загрозу значної технологічної залежності від виробників інноваційної продукції. Для реіндустріалізації в США і ЄС уже відбувається підготовка до четвертої промислової революції (індустрії 4.0) – інтеграції кіберфізичних систем у обробній промисловості за допомогою мережі Інтернет: у США створено некомерційний консорціум «Industrial Internet», до якого увійшли лідери промисловості – «General Electric», «Intel», «AT&T», «IBM», а в Німеччині щорічний обсяг відповідних інвестицій становить 40 млрд євро⁷. Також уже відбулися випробування «генератора Росії» (Energy Catalyzer)⁸, а американська корпорація «Lockheed Martin Corp» розробила перший компактний термоядерний реактор⁹.

По-третє, новітні технології створюють підстави для розвитку, поряд із великими підприємствами, також для малих і середніх суб'єктів господарювання. Зокрема, демократизація виробництва за допомогою технології тривимірного друку створює передумови для малосерійного виробництва для задоволення індивідуальних потреб людей.

Таким чином, основна мета будь-якої національної інноваційної системи – це створення (локалізація) великих підприємств (господарських об'єднань) на підставі проектного методу управління сферою господарювання. При цьому повинна забезпечуватися багатоукладність економіки. На підставі національних конкурентних переваг суб'єктів господарювання за галузевою належністю варто розподілити на три групи: 1) стратегічно важливі суб'єкти господарювання п'ятого технологічного укладу, які контролює держава або на контролера яких покладено значні інвестиційні зобов'язання: аерокосмічна галузь, кораблебудування, атомна енергетика (виробництво ядерного палива, для цього є найбільші в Європі поклади уранових руд), спеціалізоване машино- і роботобудування (безпілотні літальні апарати, військова техніка, електромобілі); 2) суб'єкти господарювання п'ятого або шостого технологічного укладу, переважно приватного права, що реалізують перспективні комерційні проекти і яким надається довгострокова державна підтримка: виробництво сільськогосподарської техніки; розвиток транспортної інфраструктури (у сенсі зв'язку між ринками ЄС, КНР і РФ); фармацевтична та хімічна промисловість, біотехнології та нанотехнології; виробництво електроніки; програмне забезпечення, зберігання, обробка даних; альтернативна енергетика, зокрема виробництво біопалива (у енергобалансі Німеччини частка біопалива становить 8,1 %, а природного газу – 11,8 %, державні асигнування на розвиток альтернативних джерел енергії у 2014 р. – 24 млрд євро¹⁰); вирощування органічних харчових продуктів для гарантування продовольчої безпеки та суспільного здоров'я; комплексний напрям, наприклад, «перемога над старінням», що забезпечить розвиток багатьох суміжних сфер і сприятиме залученню провідних фахівців; 3) решта суб'єктів господарювання здійснює діяльність в умовах відкритого ринку.

Суб'єкти господарювання, що належать до першої або другої груп, за умови відповідності критеріїв відбору (потенційна спроможність витримувати міжнародну конкуренцію) визнаватимуться лідерами економіки України та одержуватимуть всебічну державну підтримку на виконання спеціально розроблених і затверджених Кабінетом Міністрів України дорожніх карт. Враховуючи фінансовий потенціал України, таких суб'єктів господарювання (їх об'єднань) повинно бути не більше п'яти. При цьому необхідно забезпечити такі характеристики провадження господарської діяльності: високий рівень ризикової складової при ухваленні стратегічних рішень, розвиток технологічних інновацій, безперервний аудит і невідкладне закриття або заміна неефективних проектів.

Після визначення підходів до розвитку пріоритетних галузей економіки доцільно визначити найбільш конкурентоспроможні організаційно-правові форми провадження господарської діяльності, що є максимально ефективними в умовах глобалізації.

У 90-і рр. XX – на поч. XXI ст. в Україні було штучно ліквідовано багато виробничих і науково-виробничих комплексів, які склалися з технологічно взаємопов'язаних підприємств. Це призвело до того, що в глобальному інноваційному рейтингу Україна займає 67 місце серед 125 країн, поступаючись усім країнам ЄС, РФ, Казахстану¹¹. На думку М. Портера, рівень життя нації залежить від спроможності національних підприємств досягати високого рівня виробництва і підвищувати його, оскільки на міжнародному ринку конкурують підприємства, а не держави¹². Помилково протиставляти господарські інтереси держави та корпорацій, оскільки де-факто вони єдині.

Отже, для успішної діяльності в умовах ринкової економіки суб'єктам господарювання недостатньо функціонування в рамках окремих розрізнених господарських товариств, і тому логічним є їх об'єднання в групи за виробничою, галузевою, територіальною чи іншою ознакою. Це може бути як традиційний, так і усічений (залежний) тип кластеру, що складається з технологічно пов'язаних підприємств, розташованих територіально як в одному, так і різних місцях.

Розглянемо загальні конкурентні переваги та недоліки колективних форм господарювання. До переваг належать такі: 1) правове забезпечення інтеграції життєвого циклу виробу від конструкторської розробки до його комерціалізації і обслуговування за допомогою об'єднання виробничої, наукової, торговельної, сервісної та інших видів діяльності суб'єктів господарювання; 2) скорочення тривалості інноваційного циклу,

створення гарантованого попиту на інновації, концентрація комерційного досвіду, диверсифікація постачальницьких і збутових каналів, різні шляхи використання результатів наукових досліджень і розробок; 3) збільшення вірогідності виготовлення готової продукції кінцевого ступеня обробки, а отже, прибутковості, розширення товарного асортименту; 4) економія виробничих витрат, розподіл інвестиційних ризиків і господарської відповідальності між учасниками об'єднання; 5) підвищення ефективності управління господарською діяльністю через розподіл функцій між партнерами, з урахуванням їх спеціалізації; 6) можливості взаємовигідної співпраці з конкурентами (до учасників об'єднання належать суб'єкти господарювання з різним ступенем конкурентоспроможності); 7) концентрація активів, високий ступінь фінансової стійкості та незалежності від зовнішніх ресурсів, підвищена кредитоспроможність; 8) швидке реагування на потреби ринку; 9) спільне розв'язання завдань, що стоять перед учасниками, підвищення ефективності використання ресурсів на основі організації спільної діяльності, розподілу праці; 10) підвищення ефективності лобювання інтересів суб'єктів господарювання на рівні управління макроекономічними процесами. До типових недоліків належать: 1) складність організаційної структури, що знижує оперативність прийняття управлінських рішень; 2) проблема узгодження господарських інтересів об'єднання і його учасників; 3) антимонопольні та інші обмеження щодо провадження господарської діяльності.

До інших ознак об'єднань підприємств належать такі: 1) від свого імені виконує тільки функції, делеговані йому учасниками; 2) має право засновувати підприємства для надання його учасникам виробничих, транспортних, технологічних, комерційних, проектно-конструкторських, зовнішньоторговельних, юридичних, інформаційних, консультативних та інших послуг; 3) за учасниками об'єднання зберігається право виходу з його складу зі збереженням взаємних зобов'язань; 4) факторами, що визначають ефективність об'єднання підприємств, є наступні: а) ефективність антимонопольного законодавства; б) кількість продавців і покупців на ринку (чим менше підприємств на ринку, тим їм легше інтегруватися); в) однорідність продукції, що виробляється, і приблизна ідентичність витрат (якщо ці умови виконуються, то підприємствам легше ухвалити рішення про об'єднання); г) стабільність і передбачуваність попиту (суттєві та непрогнозовані зміни дестабілізують ситуацію, ускладнюють перемовини).

Таким чином, для визначення засобів правового забезпечення інноваційного розвитку вітчизняної сфери господарювання, де окремі підприємства (малі та середні) об'єктивно не можуть бути ефективними, варто розглянути організаційно-правові форми колективного здійснення господарської діяльності.

Виділяють такі основні види стратегій підприємств: 1) захисна, що передбачає невисокий ризик і придатна для підприємств, спроможних одержати прибуток в умовах конкуренції, підтримуючи норму прибутку за допомогою низьких витрат; 2) наступальна, що є високоризиковою і високорентабельною, передбачає пошук ринкових перспектив і наявність уміння швидко їх реалізувати; 3) змішана¹³. Зважаючи на те, що перша на сучасному етапі неприйнятна для України, для стимулювання інноваційного розвитку в порядку другої і третьої стратегій слід запровадити правову модель автономної промисловості в основних галузях економіки.

По-перше, це створення асоціації за галузевою ознакою для координації діяльності (узгоджена виробнича політика) і представництва спільних інтересів учасників на національному рівні. Орган управління асоціацією – комітет у формі приватного акціонерного товариства здійснюватиме генеральну координацію роботи відповідної галузі господарства та відповідатиме за випуск кінцевої продукції (інновацій, технологій).

По-друге, залежно від асортиментних позицій товарів, що виробляються, і стадій інноваційного циклу, суб'єктів господарювання доцільно об'єднати в конгломерати. До них можуть входити підприємства як однієї галузі, так і декількох. Головне, щоб учасники конкретного конгломерату забезпечували створення конкурентоспроможної готової продукції. Тобто, до конгломерату, що передбачає централізацію виробничої, науково-технічної та інвестиційної діяльності, входять підприємства, технологічно взаємозв'язані процесом виробництва. При цьому один конгломерат може підпорядковуватися кільком комітетам асоціацій.

Міжфірмова інтеграція у формі договірних (спільна діяльність, кооперація, аутсорсинг), довірчих партнерських відносин між усіма учасниками інноваційного циклу чи інституційних партнерств різної тривалості (короткі проекти з розробки технологій, близьких до стадії комерціалізації, розробка загальної стратегії розвитку, запровадження спільних стандартів тощо) може мати місце і між конкуруючими суб'єктами господарювання з приводу реалізації спільних інвестиційних проектів. При цьому має розв'язуватися завдання із забезпечення єдності України, оскільки виробнича інтеграція та взаємозалежність є вагомими стимулами для цього.

По-третє, між комітетами асоціацій і конгломератами слід встановити такий алгоритм взаємодії: комітети здійснюють загальну координацію виробництва інноваційної продукції, розміщуючи замовлення (державні та приватні) у спосіб державних закупівель серед конгломератів, які, в свою чергу, надають відповідні технічні завдання (у конкурентний чи переговорний спосіб) промисловим підприємствам та іншим організаціям. Щодо конкуренції на внутрішньому ринку, то в ключових галузях вона сприятиме розвитку галузі в цілому, а не окремих підприємств. Даний підхід забезпечить завантаження виробничих потужностей усіх суб'єктів інноваційного процесу та контроль за ефективним використанням (комерціалізацією товарів кінцевого ступеня обробки) державної підтримки.

Обґрунтованою є така правова форма публічного контролю за діяльністю названих господарських об'єднань, як закріплення за державою спеціальних організаційно-господарських (корпоративних) прав на управління (контроль) за їх діяльністю, з метою забезпечення національної безпеки держави, ефективності використання державних та іноземних інвестицій. Зокрема, це право на накладення вето щодо зміни уста-

новчих документів, укладення значних угод і тих, стосовно яких є заінтересованість, право на представництво у виконавчому органі та ревізійній комісії, право на внесення пропозицій у порядок денний зборів акціонерів, скликання позачергових зборів акціонерів тощо.

У галузях економіки, що становлять для держави стратегічний інтерес, доцільно заснувати національні корпорації з повним (замкненим) циклом виробництва стратегічних і обмежено оборотоздатних інновацій, правовий статус який визначити в окремих законах. Оптимальною правовою формою для них виступатиме змішаний холдинг, коли холдингова компанія, поряд із управлінням корпоративними правами й розподілом дивідендів, що в чистому вигляді може набувати спекулятивного характеру, провадитиме також певний вид господарської діяльності, наприклад, забезпечуватиме комерціалізацію інноваційних розробок. На сучасному етапі майже всі великі Західні корпорації мають холдингову форму організації¹⁴. Учасниками таких господарських об'єднань мають бути виключно українські суб'єкти господарювання, при цьому їх діяльність повинна спрямовуватися на задоволення передусім внутрішньодержавного попиту. Також має діяти заборона на експорт технологій, передача яких може обмежити конкурентоспроможність зазначеного об'єднання.

У сферах оборонної промисловості, де має місце стійка виробнича, технологічна та фінансова залежність між господарськими організаціями, доцільно створювати статутні об'єднання у формі концернів, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної діяльності. Їх створення значною мірою зумовлене потребами перемістити капітал з менш перспективних галузей у більш перспективні, реалізувати великі інвестиційні проекти, децентралізувати управління ними. Важливим є створення в структурі таких компаній торговельних (дистрибуторських) підрозділів для комерціалізації виготовленої продукції, контролю напрямів та обсягів її реалізації. Також обґрунтованим є заснування мереж пов'язаних малих підприємств, в рамках яких розвивати прикладні дослідження, розробляти інноваційні продукти, проводити їх комерціалізацію, засновувати корпоративні технопарки.

Поряд із заснуванням формальних і неформальних об'єднань технологічно подібних підприємств для вдосконалення виробництва на основі кооперації та контрактних відносин, на часі створення правових передумов для організованої участі фізичних осіб в інноваційному процесі. Доцільно закріпити таку організаційно-правову форму господарювання, як інноваційний кооператив або профіт-центр (добровільне статутне об'єднання громадян на засадах членства для спільної науково-дослідницької, експериментальної, впроваджувальної, виробничої та іншої господарської діяльності, яка базується на їхній особистій інтелектуальній, трудовій участі та об'єднанні його членами пайових внесків, з яких не менше 50 % повинні становити майнові права на об'єкти інтелектуальної власності та інші інноваційні об'єкти, або інноваційне обладнання, технології). До інших правових рис інноваційного кооперативу належать: а) розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 50 % його загального обсягу продукції і (або) послуг, або надає послуги (юридичні, консультаційні тощо), спрямовані на правове, організаційне та економічне забезпечення такої діяльності, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 85 % його загального обсягу продукції і (або) послуг; б) мінімальна кількість членів – п'ять осіб, з яких не менше двох – з науковими ступенями; в) створюється на певний строк або безстроково; г) спрощений порядок реєстрації, звітності, пільговий режим оподаткування.

При цьому допустимою є інтеграція малих підприємств у господарсько-коопераційні системи за лідерства великих підприємств зі стійкою мережею постачальників, покупців і пакетами технологій, на основі інформаційних, виробничо-технологічних, науково-технічних і комерційних договірних зв'язків. Провідні корпорації стимулюють активність працівників шляхом імітації умов роботи малого бізнесу. Для цього в конструкторських і проектних підрозділах створюються групи з розробки нових продуктів, а їх учасники самостійно обирають способи організації та напрями роботи. У разі ринкового успіху їм гарантується участь у розподілі прибутків компанії.

Для господарсько-правового забезпечення ефективної зовнішньої торгівлі (експорт України ґрунтується на сировині чи продукції первинної обробки, запаси якої не є відновлювальними повною мірою) необхідно засновувати експортні консорціуми – зовнішньоторговельні об'єднання для сприяння експортним операціям учасників.

Визначимо основні правові засади створення та діяльності експортних консорціумів: 1) консолідована конкурентна позиція, коли учасники консорціуму конкурують між собою на внутрішньому ринку, але їх діяльність координуватиметься на зарубіжних ринках; 2) створення як тимчасового багатостороннього договірної об'єднання з реалізації великих інноваційних проектів для закріплення за національним товаровиробником домінуючих позицій на ключових експортних ринках, з перспективою перетворення в корпорацію чи концерн; 3) розвиток механізмів створення «продовжуваних» і «швидких» інновацій, коли певні галузі досягають зрілості й підприємці інвестують у сфери, не пов'язані з первинною спеціалізацією; 4) консорціум не має статусу юридичної особи, керівним органом є адміністративна рада, в якій пропорційно представлені всі його учасники, або діяльність координується підприємством-лідером; допустимою є подвійна система органів управління консорціумом – орган, що представляє засновників і виконавчий орган; 5) координаційна система реалізації функцій консорціуму (без втручання в оперативну діяльність учасників) передбачає покладення на орган управління виконання контролюючо-аналітичних, наглядових функцій і прийняття рішень господарського характеру стосовно розподілу активів, що перебувають у спільному користуванні, регулювання кредитних зобов'язань, напрямів використання науково-промислового потенціалу учасників для розробки спільних проектів; на час розробки та реалізації проекту може затверджуватися спеціальна

дирекція; 6) господарські функції між учасниками розподілені таким чином, щоб кожен з них провадив діяльність у тій сфері, в якій він є найбільш конкурентоспроможним; 7) учасником консорціуму може стати суб'єкт господарювання за умови, якщо він самостійно не може досягнути цілей, для яких створено консорціум, при цьому підприємство може бути членом декількох консорціумів; 8) засади майнових відносин у консорціумі: володіння спільно набутим майном здійснюється на частковій основі, пропорційно вкладам учасників у створення цього майна; консорціум має право створювати договірні підприємства, визначаючи форму їх взаємодії з консорціумом; майнові права та права управління розподіляються між учасниками пропорційно внесеному вкладу.

В умовах європейської інтеграції України в тих галузях, у яких має місце інвестиційний дефіцит і неможливо (недоцільно) створити замкнені інноваційні цикли, слід укладати стратегічні альянси з іноземними партнерами, у тому числі приєднуючись до вже діючих, засновувати спільні наукові, консалтингові підприємства. Стратегічний альянс – це горизонтальне договірне об'єднання двох чи більше незалежних суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у суміжних сферах, володіючи взаємодоповнюючими технологіями, для досягнення середньо чи довгострокових комерційних і некомерційних результатів. Є такі види стратегічних альянсів: 1) зі створенням нових спільних підприємств; 2) з акціонерною участю в існуючих суб'єктах господарювання; 3) консорціуми для реалізації інвестиційних проектів, в основі управління якими лежать стратегічні дорожні карти (програма діяльності, строки її реалізації, взаємні зобов'язання учасників, керівництва об'єднання, держави); 4) альянси з незначною кооперацією – асоціації. Залежно від сфери діяльності, найбільш поширені альянси з реалізації наукових досліджень і розробок (інтеграція на рівні функцій трансферу та комерціалізації технологій), альянси з організації спільного виробництва чи освоєння ринків.

Все ж таки, саме спільні підприємства є найбільш перспективною формою розповсюдження інновацій¹⁵. Питання передачі технології вирішуються у спільному підприємстві двома шляхами: 1) контракт на передачу технології у відповідній формі (ліцензія на патент, передача ноу-хау, технічна допомога), що укладається одночасно з угодою про створення спільного підприємства чи є частиною цієї угоди; 2) технологія, комерційний досвід виступають внеском сторони у статутний капітал спільного підприємства. Водночас, якщо завищено вартість, наприклад технології, то спотворюється загальна структура капіталу спільного підприємства і власник технології отримуватиме завищені доходи та високу частку капіталу в разі припинення діяльності спільного підприємства. Навіть якщо інвестована технологія застаріє або ноу-хау втратить свій секретний характер, вона все одно збереже цінність, з урахуванням її капіталізації. Більше того, її вартість може зростати в міру збільшення активів спільного підприємства. Разом із тим отримання технології на початку діяльності спільного підприємства може відіграти важливу роль, оскільки при цьому економляться грошові кошти. Крім того, інвестор буде зацікавлений у постійному вдосконаленні вкладеної технології, оскільки він прямо бере участь в отриманні прибутку від реалізації об'єкта технології.

Як відомо, розробник мікропроцесорів «Qualcom» уклав договір з одним із найбільших у КНР виробників напівпровідників «Semiconductor Manufacturing International Corp. (SMIC)» про створення спільного підприємства, до якого також увійдуть «Huawei Technologies» і бельгійський дослідний центр «Imec». За допомогою цієї угоди китайські підприємства планують зменшити відставання від світових лідерів та імпортозалежність, а учасники з ЄС – покращити позиції на ринку КНР¹⁶. Спільні інновації розглядаються як етап розвитку інноваційного процесу. Наприклад, в автомобільній промисловості нараховується більше 100 альянсів, спільних підприємств і ця тенденція розвивається за висхідною: сформовано науково-технологічні альянси «Mitsubishi» з «Daimler-Benz», «Nissan» з «Renault»¹⁷. Кооперація в науково-технічній сфері між державами-членами ЄС відбувається за таким принципом: менше розвинені інноваційно Румунія, Болгарія, Литва, Латвія, Словаччина тяжіють до Греції, Португалії, Іспанії; більш розвинені Словенія, Чехія, Естонія – до Франції, Німеччини¹⁸.

Водночас слід враховувати певні негативні аспекти в діяльності стратегічних альянсів: учасник може вивчити методи ведення бізнесу партнера, розпочати їх впровадження і стати прямим конкурентом; маючи певну самостійність, учасники можуть приймати рішення, що не є оптимальними для альянсу в цілому; їх діяльність часто припиняється тим, що один із учасників поглинає іншого з огляду на фінансове становище останнього (наприклад, у стратегічному альянсі один учасник постачає іншому комплектуючі та в ході співпраці перетворюється на єдиного постачальника технологій цьому партнеру; і коли буде прийнято рішення про продаж підприємства, єдиним покупцем виявився лише цей постачальник). Тому необхідно визначити засоби подолання цих негативних явищ: товарні позиції на ринку і сфери кооперації партнерів мають бути взаємодоповнюючими, а не конкуруючими; не слід безконтрольно обмінюватися комерційною таємницею; не варто очікувати швидких прибутків; альянс необхідно розглядати як тимчасове взаємовигідне партнерство, тому коли він стає не вигідним, його слід припиняти.

Враховуючи все, викладене вище, можемо зробити наступні висновки. Незважаючи на вагомий економіко-правовий переваги об'єднань підприємств як учасників відносин у сфері господарювання, для забезпечення інноваційного інвестування необхідно застосовувати такі преференційні механізми:

1) затвердити державну програму збалансованого розвитку в трьох групах галузей економіки, що передбачає реалізацію конкретних господарських проектів, які виконуватимуться відповідно до п'ятирічних планів, розроблених на основі індикативного планування (узгоджені галузеві та територіальні програми), визначає цілі (проміжні та кінцеві), кваліфікаційні умови, за яких суб'єкт господарювання має право на одержання

гарантованого рівня підтримки, правові засоби державного регулювання залежно від галузевої специфіки; надання державної підтримки суб'єктам господарювання на підставі інших нормативних актів заборонити;

2) закріпити в ГК України такі положення: а) класифікацію підприємств за рівнем інноваційності (кількість працівників, розмір витрат на наукові дослідження й розробки, частка впроваджених технологій від загальної кількості розроблених, рівень модернізації основних фондів, показники ліцензійної діяльності); б) стадійну структуру інноваційного процесу і перелік суб'єктів на кожній із його стадій; в) наявність попередніх замовлень (укладених попередніх договорів) чи належних обґрунтувань гарантованого попиту на інноваційну продукцію, на виробництво якої буде надано державну підтримку; г) забезпечення рівного доступу до державного фінансування договірних та інституційних господарських об'єднань, поряд із окремими організаціями;

2) закріпити на рівні закону одним із основних завдань держави у зовнішній політиці експорт вітчизняної інноваційної продукції високих ступенів обробки; створити мережу українських торгових представництв, функції яких виконуватимуть суб'єкти господарювання-нерезиденти на підставі укладених договорів; у Положенні про Міністерство зовнішніх справ України встановити як один із обов'язків під час координації діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад, інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва лобювання комерційних інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання, які реалізують пріоритетні економічні проекти;

3) зобов'язати Міністерство економічного розвитку і торгівлі України проводити моніторинг товарних позицій на внутрішньому ринку, і якщо частка певної групи імпортованих товарів перевищить встановлений показник (45 % щодо тих, які вироблено в Україні), то міністерство повинно розробити заходи з підтримки національного виробника;

4) заходи з підтримки несировинного експорту (кредитування імпортерів і страхування ризиків, пільгове та довгострокове кредитування модернізації основних фондів, компенсація вартості послуг торгових представництв; заборона відшкодування податку на додану вартість експортерам сировини первинних ступенів обробки);

5) для заохочення реінвестицій знизити податок на прибуток підприємств, підвищивши податок на доходи фізичних осіб, у тому числі дивіденди; звільнити роботодавця від обов'язку сплачувати податок з доходів фізичних осіб і єдиний соціальний внесок, поклавши цей обов'язок на працівників, що сприятиме формуванню громадянського суспільства; для розвитку будівельної галузі надати податкові пільги підприємствам, що здійснюють «зелене будівництво» (енергоефективних будинків або таких, що акумулюють енергію);

6) для підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання п'ятого і шостого технологічних укладів запровадити жорсткий державний контроль за діяльністю природних монополій, зокрема: заборонити володіння непрофільними активами (засоби масової інформації, спонсорство), вимагати детальне обґрунтування інвестиційних витрат (заробітні плати), що мають бути погоджені Кабінетом Міністрів України;

7) прийняття закону про інвестування в інфраструктуру з використанням інфраструктурних облігацій;

8) зобов'язати науково-дослідні організації на стадії розробок залучати споживачів і потенційних покупців, розміщувати відомості про науково-дослідні розробки на власних веб-сайтах (з часу виникнення інноваційної ідеї), запровадити для інноваторів спрощений порядок заснування акціонерних товариств без стартового капіталу;

9) скасувати імпортні мита на товари виробничого призначення, якщо йдеться про технічну модернізацію підприємств;

10) визначити порядок закупівель та використання державних ліцензій шляхом надання їх у користування національним підприємствам на пільгових умовах: уповноважений суб'єкт господарювання публічного права провадить зовнішньоекономічну діяльність у сфері придбання прав на такі об'єкти, потреба в яких зумовлена інтересами національної безпеки, і в подальшому надає їх у користування резидентам, що безпосередньо виробляють товари за цією ліцензією; в договорі про закупівлю ліцензії бажано фіксувати положення, згідно з яким ліцензія діє для усіх підприємств певної галузі, які знаходяться на території України;

11) з огляду на наявність в Україні унікальних дослідницьких матеріалів (ядерні технології тощо) реалізувати наступні інвестиційні проекти: 1) створення міждисциплінарного дослідницько-технологічного центру колективного користування науковим обладнанням (на основі матеріально-технічної бази Національної академії наук України) у формі публічного акціонерного товариства; суб'єкти господарювання набувають право бути учасниками центру на підставі набуття у власність корпоративних прав; 2) заснування профільних лізингових компаній спільно з приватними інвесторами, що надаватимуть виробниче і дослідницьке обладнання інноваційним підприємствам у лізинг (державна фінансує частину вартості обладнання (10–30 %), а інвесторам надається пільговий період (два роки) щодо сплати лізингових платежів).

¹ *Одотюк І. В.* Технологічні новації в Україні: сильні та слабкі сторони, загрози і сприятливі можливості інноваційного розвитку / І. В. Одотюк // *Ефективна економіка*. – 2010. – № 5 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/14833-Tekhnologichni_novacii_v_1.html

² *Конкурентоспособность Украины и России резко упала* // *Економічна правда*. – 2015. – 28 травня : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2015/05/28/544291>

- ³ Медовников Д. Инновационное дао поднебесной / Д. Медовников, Т. Оганесян // ЭкспертOnline: Технологии. – 03.11.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/expert/2014/45/innovatsionnoe-dao-podnebesnoj>
- ⁴ Амелін А. Десять майбутніх лідерів української економіки / А. Амелін // Економічна правда: Компанії. – 07.05.2015 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/05/7/541334>
- ⁵ Бахчеванова Н. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Н. В. Бахчеванова, С. М. Макуха ; за ред. А. П. Голикова. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2010. – С. 148.
- ⁶ Миронішина О. В. Глобалізація фармацевтичної індустрії: наслідки впливу для української економіки / О. В. Миронішина // Вісник Донецького університету. – 2007. – № 2. – С. 159–168.
- ⁷ Хель І. Индустрия 4.0: что такое четвертая промышленная революция? / И. Хель // Hi-News.ru. – 15.04.2015 г. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hi-news.ru/business-analitics/industriya-4-0-chto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya.html>
- ⁸ Лемьш А. Цену на нефть убил холодный ядерный синтез / А. Лемьш // Еспресотв : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.espreso.tv/blogs/2014/10/16/cenu_na_neft_ubyl_kholodnyu_yadernyy_syntez
- ⁹ Пилипенко А. США на пороге эры изобилия энергии / А. Пилипенко // Экономические известия. – 2015 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekonomika.eizvestia.com/full/374-aleksandr-pilipenko-ssha-naporoge-ery-izobiliya-energii.html>
- ¹⁰ Пилипенко А. США на пороге эры изобилия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ekonomika.eizvestia.com/full/374-aleksandr-pilipenko-ssha-naporoge-ery-izobiliya-energii.html>
- ¹¹ Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації: аналітична доповідь / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, Я. В. Бережний ; кер. авт. кол. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2011. – С. 40, 41.
- ¹² Хмелев І. Б. Мировая экономика : учеб.-метод. комплекс / И. Б. Хмелев. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 360 с.
- ¹³ Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.
- ¹⁴ Городова И. Б. Управление инновационными процессами : учеб. пособ. / И. Б. Городова. – Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2005. – 76 с.
- ¹⁵ Васильев Н. М. Управление трансферным процессом в венчурном предпринимательстве : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства; логистика)» / Н. М. Васильев. – СПб. : СПбГТИ(ТУ), 2011. – 18 с.
- ¹⁶ Qualcomm поможет крупнейшему в Китае чипмейкеру освоить 14-нм технологи // 3Dnews : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.3dnews.ru/m/#page_916105
- ¹⁷ Tanigawa T. Strategic Alliance and Capability Learning in the Global Automobile Industry / T. Tanigawa // Top Management Forum: Innovative Corporate Strategy in Global Competition. – Asian Productivity Organization, 2008. – P. 15.
- ¹⁸ Глобальная трансформация инновационных систем / Н. И. Иванова, И. Г. Дежина, Л. П. Ночевкина, И. В. Данилин ; отв. ред. Н. И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 163 с.

Резюме

Олефір А. О. Державна підтримка колективних форм господарювання як основний механізм забезпечення інноваційного розвитку.

У статті визначено колективні форми здійснення господарської діяльності, що спроможні забезпечити економічне зростання, стати локомотивами інноваційного розвитку України. Також запропоновано правові засоби державної підтримки таких суб'єктів господарювання.

Ключові слова: колективні форми господарювання, господарські об'єднання, інноваційний розвиток, державне регулювання економіки.

Резюме

Олефір А. А. Государственная поддержка коллективных форм хозяйствования как основной механизм обеспечения инновационного развития.

В статье определены коллективные формы осуществления хозяйственной деятельности, которые способны обеспечить экономический рост, стать локомотивами инновационного развития Украины. Также предложены правовые средства государственной поддержки таких субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: коллективные формы хозяйствования, хозяйственные объединения, инновационное развитие, государственное регулирование экономики.

Summary

Olefy A. Public support of collective forms of economic activities as a major mechanism of ensuring the innovatively development.

In this Article were identified collective forms of business activities, which can provide economic growth and become the locomotives of innovatively development of Ukraine. Also were proposed several legal measures of public supporting such entities.

Key words: collective forms of economic activities, enterprise association, innovation development, state regulation of economy.