

10. Матузов Н.И. Правовая система и личность / Н.И. Матузов. – Саратов : Изд-во Саратовского ун-та, 1987. – 293 с.
11. Абрамов В.И. Правовая политика современного российского государства в области защиты прав детей / В.И. Абрамов // Государство и право. – 2004. – № 8. – С. 79–84.
12. Нерсесянц В.С. Общая теория права и государства / В.С. Нерсесянц. – М. : Юрист, 1999. – 477 с.
13. Алексеев С.С. Общая теории права : в 2-х т. / С.С. Алексеев. – М. : Юридическая литература, 1981– . – Т. 1. – 1981. – 359 с.
14. Рабінович П.М. Здійснення прав людини: проблеми обмежування (загальнотеоретичні аспекти) / П.М. Рабінович, І.М. Панкевич // Праці Львівської Лабораторії прав людини і громадянина Науково-дослідного інституту державного будівництва та місцевого самоврядування Академії правових наук України. Серія 1 «Дослідження та реферати» / редкол. : П.М. Рабінович (голов. ред.) та ін. – Львів : Астрон. – 2001. – Вип. 3. – 108 с.
15. Опольська Н.М. Критерії ефективності механізму забезпечення прав та свобод дитини / Н.М. Опольська // Держава і право. – 2009. – Вип. 46. – С. 70–76. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/DiP/2009_46/1-13.pdf.

Анотація

Синегубов О. В. Механізм ефективного забезпечення здійснення особистих немайнових прав дітей. – Стаття.

У статті досліджено механізм забезпечення здійснення особистих немайнових прав дитини, визначено основні критерії його ефективності.

Ключові слова: особисті немайнові права, діти, механізм, реалізація.

Аннотация

Синегубов О. В. Механизм эффективного обеспечения осуществления личных неимущественных прав детей. – Статья.

В статье исследован механизм обеспечения осуществления личных неимущественных прав ребенка, определены основные критерии его эффективности.

Ключевые слова: личные неимущественные права, дети, механизм, реализация.

Summary

Synehubov O. V. Mechanism of effective realization of personal nonproperty rights of children. – Article.

The mechanism of realizing personal nonproperty rights of a child is researched in the paper, the main criteria of its effectiveness are determined.

Key words: personal nonproperty rights, children, mechanism, realization.

УДК 346.14.001.76

А. О. Олефір

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

У сучасному світі все частіше доводиться стикатися з надлишком різноманітної інформації, її сумнівною якістю, коли під благими намірами економічні оператори приймають хибні рішення. Також актуалізується проблема інноваційних конфліктів у процесі технологічного розвитку, які негативно позначаються на охороноздоровчих і соціальних параметрах суспільного життя. Тому дуже важливо виявити існуючі в інформаційних джерелах протиріччя, спрогнозувати можливі негативні ефекти правових перетворень та обрати правильний варіант

поведінки, особливо якщо йдеться про практичні моделі господарського розвитку України.

Насамперед на увагу заслуговує визначення концептуального (доктринального) бачення розвитку тих чи інших юридичних інститутів. Говорячи про доктрину, ми маємо на увазі не позбавлені практичного сенсу теоретизування. Крім того, на Заході більшість таких питань вітчизняної дискусії вже давно обговорено. У всі роки незалежності мейнстрімом в Україні вважалася інтеграція до Європейського Союзу (далі – ЄС). У цілому західна спільнота – це особлива модель соціальної, економічної, політичної та культурної організації суспільства, яку необхідно детально досліджувати в пошуках підходів до адаптації та набуття повноцінного членства в ній. Це нерозривний зв'язок не суто формальної демократії, а й інтенсивного технологічного розвитку. Демократичний лад – це передусім свобода індивіда та підприємця в соціально-економічному житті, мінімально необхідний рівень державного нагляду (контролю) за суспільними відносинами, а не лише вибори та референдуми як окремі формальні прояви демократії, особливо з урахуванням сучасних інструментів інформаційної пропаганди та реклами. Усім відомі історії геніальних українських винахідників, чий відкриття, незважаючи на світову новизну, не мали попиту в Україні. Важливим є не лише винахід (топ-менеджери часто кажуть: «Мені байдуже, що це за технологія і як вона працює, мене цікавить, щоб вона приносила прибуток»), а економіко-правове середовище, у якому винахідник отримує справедливий винагороду. Тобто належність до західного світу – це не тільки престиж, а й плідна та адекватна робота всього державного механізму.

Досвід Греції, Іспанії, Кіпру й деяких інших держав переконливо доводить, що про інтереси кожного члена спільноти має передусім дбати національний уряд, а країнам із низьким ступенем економічного розвитку складно успішно конкурувати в межах ЄС. Не повторюючи похідні ефекти, які здебільшого належать до постулатів «експортної» науки, відзначимо таку ключову ознаку сучасної господарсько-правової політики, як захист національних інтересів. Вона зумовлена тим, що належність до «елітарного клубу» з огляду на фундаментальні принципи організації ринку ставить за мету забезпечення високої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств для недопущення перетворення держави на сировинну колонію з усіма наслідками. Тому безальтернативним для України є шлях інтенсивної реалізації інноваційної політики, якій властиві такі риси: динамічне оновлення технологічної бази на підставі закону зворотної (інверсійної) собівартості, концентрація суб'єктів господарювання на самоорганізуючих засадах, перетворення інновацій на єдине законне джерело економічного зростання, орієнтація на виготовлення кінцевого продукту з високим ступенем доданої вартості, ефективна державна підтримка реально перспективних галузей, перерозподіл доходів експортних галузей на користь високотехнологічних виробництв тощо.

Незважаючи на те, що різним аспектам проблематики вибору стратегії економічного розвитку України приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Д.В. Задихайло, О.Р. Зельдіна, Г.М. Коломієць, С.М. Макуха, В.К. Мамутов, В.М. Пашков, О.П. Подцерковний та інші, низка пи-

тань, пов'язаних з ефективним захистом національних інтересів у контексті інтеграції до провідних товарних ринків, залишається теоретично необґрунтованою.

Ключовою рисою державних політик США, Великобританії, Німеччини, Франції є послідовний та ефективний захист національних інтересів, який полягає в підтримці вітчизняних суб'єктів господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринках. Утім усе частіше в українській літературі ця концепція називається рудиментом на противагу модному лібералізму, якого насправді в провідних світових економіках немає, більше того, він подекуди зводиться до тотального дирижизму. На лібералізований ринок власності часто посилаються, проте, по-перше, це не є загальним правилом, по-друге, підприємства приватного права в таких країнах не банкрутують, не ухиляються від сплати податків, провадять діяльність ефективно, системно захищаючи національний інтерес, діючи в унісон з урядом. Часто це робиться для обґрунтування національно шкідливої приватизації базових активів, про що зазначає Д.В. Задихайло [1, с. 1–29]. З погляду корпоративного права словосполучення «неефективний власник» є неправильним: оперативне управління суб'єктом господарювання забезпечує топ-менеджмент, інструменти залучення якого є ідентичними як стосовно приватного, так і публічного секторів.

Фактично потужні національні підприємства (чи їх об'єднання) – лідери інноваційного розвитку – створюються за безпосередньої участі чи підтримки держави (держав), на території якої розміщено орган управління чи материнське підприємство. Їхня господарська діяльність є спеціальною формою реалізації (розвитку) національного економічного суверенітету, чому сприяє держава у своїй класичній іпостасі як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Тому не слід протиставляти господарські інтереси суб'єктів господарювання, які фактично є публічними, державним та, навпаки, вести мову про деградацію державного регулювання економіки, яке лише набуло нових форм. Реальні ж загрози для державного суверенітету виникають тоді, коли транснаціональні корпорації отримують суттєву економічну владу в країні, маючи національно-деструктивні мотивації [2, с. 46–63]. Те ж саме стосується й моделей політичного керівництва, за яких верховна влада є децентралізованою, адже в такому випадку держава не може бути ефективною, мобільною та спроможною реалізовувати управлінські стратегії, особливо на відповідальному етапі її становлення. Крім цього, вона є більш вразливою до зовнішніх загроз безпеці.

Щодо конкретних прикладів, то вимога про приведення внутрішнього законодавства у відповідність до правил Світової організації торгівлі (далі – СОТ) не стосується США. Згідно з розділом 102(а) Заключного акта про угоди Уругвайського раунду будь-яке з положень угод Уругвайського раунду, якщо воно не відповідає законодавству США, не повинно мати силу. Також у США за допомогою високих мит, починаючи з 2002 р., обмежено імпорт сталі, а в державах-членах Європейського Союзу діє розгорнута система специфічних мит на імпорт продукції (у випадку виникнення загрози для здоров'я й життя людей, тварин, навколишнього природного середовища). США, Індія та ЄС активно застосовують антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні захисні заходи в галузях машинобудування, сільського господарства, у результаті яких запроваджуються ввізні мита, додаткові платежі,

кількісні обмеження тощо. Польща часто встановлює кількісні обмеження: квотування, ліцензування імпорту, заборона ввезення певних видів продукції (автомобілі зі строком експлуатації більше 10 років). Незважаючи на те, що середній рівень митних тарифів у державі становить 1–2%, на низку сільськогосподарських продуктів він сягає 80%.

З метою захисту національного товаровиробника задіяно всі засоби правового регулювання господарських відносин, які не підпадають під заборону міжнародних торговельних договорів чи застосовуються в спеціальному порядку. Враховуючи вигідні умови їх укладення економічно розвинутими країнами, для них арсенал цих інструментів є доволі широким. Натомість держави, які розвиваються (так звані «failed state»), фактично позбавляються засобів здійснення суверенної економічної політики. У цілому виділяють такі групи господарсько-правових інструментів захисту національного ринку: 1) тарифна політика; 2) технічні та адміністративні бар'єри; 3) антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи; 4) кількісні обмеження; 5) регулювання валютного курсу й валютного режиму; 6) системні заходи підтримки внутрішнього ринку (інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею); загальне покращення інвестиційного клімату; публічна допомога суб'єктам господарювання шляхом надання пільг для покриття їхніх витрат, різні види фінансової та матеріально-технічної цільової допомоги; встановлення мінімальних закупівельних цін (щорічне встановлення для вітчизняних аграріїв фактично демпінгових цін негативно позначається на їх інвестиційному потенціалі); 7) режим допуску та діяльності іноземних інвесторів на внутрішньому ринку, порядок виведення активів за кордон; 8) сприяння експорту (кредити, компенсації, страхування, спрощення митних процедур для певних категорій суб'єктів господарювання, організація рекламно-виставкової діяльності за кордоном).

Інтеграція національних товарних ринків у межах СОТ, ЄС та інших форматах відбувається на засадах відкритості та недискримінації, встановлення меж суверенного регулювання господарських відносин і, як наслідок, ліквідації цінових переваг внутрішньої пропозиції. У зв'язку із широким змістом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що виходить за межі класичних угод про вільну торгівлю (інші держави з такими зобов'язання ставали членами ЄС) [2, с. 46–63], цій проблематиці буде приділено увагу в окремих працях.

Залучення України до названих глобалізаційних процесів [3, с. 355–359] зумовлює певні загальногосподарські наслідки: зростання конкуренції на внутрішньому ринку, а отже, імпортозалежності, натомість вітчизняна продукція не продається на висококонкурентних ринках, за винятком тієї, що в 95% випадків у достатній кількості наявна на ринках контрагентів (це фактично означає відсутність доступу абсолютної більшості українських виробників до ринку ЄС, що додатково ускладнюється європейською системою стандартів (екологічних, санітарних і фітосанітарних)); відтік національних інвестицій; встановлення контролю за основними національними активами з боку іноземних суб'єктів господарювання (на це в підсумку спрямована й комерціалізація галузей, у яких надаються універсальні послуги); більша економія під час використання державних коштів у короткостроковій перспективі; мінімізація корупції; доступ до зарубіжних бізнес-програм

і замовлень; нееквівалентний розподіл взаємних зобов'язань між Україною як державою, що розвивається, і високорозвинутими країнами (наприклад, згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС Україна зобов'язується адаптувати національне законодавство не тільки до чинного на певний момент часу права ЄС, а й до прийнятих у майбутньому змін). Погодившись на такі принципи організації ринку, як забезпечення стану вільного ринку, недискримінаційного, конкурентного й відкритого торговельного процесу, суверенний господарсько-правовий механізм позбавляється необхідної гнучкості для комплексного й поліфункціонального регулювання господарських відносин тощо [4, с. 278–306; 2, с. 46–63; 5, с. 273–317].

Таким чином, від інтеграції торговельних ринків (спрощення умов торгівлі, зняття національних бар'єрів) завжди більшу вигоду отримує держава, яка переважно продає, а не та, яка купує. У цьому контексті вважаємо за необхідне приділити увагу деяким особливостям правового режиму СОТ, на основі якого розвиваються інші торговельні режими.

Офіційно основною метою СОТ є розробка універсальних правил міжнародної торгівлі, зняття обмежень на рух товарів і послуг, вирівнювання умов конкуренції. Однак реальний зміст відносин, що виникають, відрізняється від задекларованого: з одного боку, ця організація слугує формуванню таких правил господарювання, які максимально відповідають інтересам розвинутих держав із погляду реалізації їх конкурентних переваг (монополії на виготовлення високотехнологічних товарів); з іншого – виступає інструментом у руках лідерів світової економіки для відкриття національних ринків країни, що розвиваються, і встановлення контролю над їхньою ресурсною базою. Тобто оператори світової економіки (транснаціональні корпорації), використовуючи механізми СОТ та авторитет власних держав, спочатку встановлюють контроль за окремими ринками товарів високого ступеня обробки, а потім – і за відповідними галузями переробної промисловості, сировинними джерелами. Відбувається закріплення усталеного у світі розподілу праці, за якого одні держави утримують «контрольні пакети» високотехнологічних та інших переробних виробництв, а на інших покладено тільки функцію сировинного забезпечення. Монопродуктова структура національних економік держав третього світу призводить до потреби інвестування всіх наявних ресурсів для підтримання сировинного експорту. Саме тому першою групою апологетів СОТ є виробники експортної продукції, які відчувають тиск антидемпінгових заходів та прагнуть за допомогою механізмів СОТ покращити позиції на відповідних ринках, а також виробники обладнання для цих галузей, які очікують на збільшення замовлень і недооцінюють загрози міжнародної конкуренції, що призводить до збільшення кількості злиттів і поглинань. Такими ж марними виявляються й надії щодо залучення іноземних інвестицій, про що свідчить планомірна технологічна деградація вітчизняного експорту. З урахуванням того, що контроль над рухом товарів доповнюється фінансовим контролем із боку міжнародних фінансових організацій, які здійснюють управління зовнішнім боргом, має місце залежність держав, що розвиваються, від політики розвинутих країн.

Зміст рівноправної участі полягає в тому, що недостатньо конкурентоспроможні учасники СОТ беруть зобов'язання забезпечити іншим учасникам максималь-

ний доступ на власні внутрішні ринки й сприяти їхній діяльності на них. Тобто інші, крім розвинутих держав, країни отримують мінімальну вигоду від участі в інтеграційних об'єднаннях. Це блокує досягнення заявленої позитивної мети СОТ – забезпечення подальшої лібералізації та розширення світової торгівлі, підвищує конкурентоспроможність більшості держав, лишаючи їх не тільки доходів, а й можливості для розвитку. На практиці усталений механізм прийняття рішень у СОТ дозволяє розвинути державам повністю контролювати діяльність організації. Про це, зокрема, свідчать тенденції розвитку медицини та фармації в контексті захисту прав інтелектуальної власності, характер розгляду спорів у межах СОТ (недостатнє врахування публічних інтересів, коли під час розгляду спорів суд керується суто торговельним законодавством). Це ж стосується й загальних зобов'язань: виконувати вимоги нормативної бази СОТ на всій території держави і в усіх галузях господарства; забезпечувати прозорість і недискримінаційний характер торговельного режиму; гарантувати рівність умов діяльності для всіх економічних агентів (встановлення національного режиму й режиму найбільшого сприяння); гарантувати право нерезидентів на оскарження спірних питань у незалежному арбітражі. У законодавстві деяких держав не закріплено безумовний пріоритет міжнародного права над національним. На практиці гарантування рівних умов діяльності для всіх економічних агентів повинно означати вирівнювання їх господарського потенціалу шляхом надання державної підтримки менш конкурентоспроможним суб'єктам.

Також СОТ звужує коло юридичних інструментів для технологічного прориву: відкриття внутрішнього ринку на умовах СОТ посилило позиції імпорту, а для запровадження світових критеріїв і стандартів ефективності Україна виявилася не готовою. За невеликих інвестицій і старіні в низці галузей основних фондів на 50–70%, без ефективної підтримки держави кардинально перебудувати виробництво, щоб виробляти продукцію за міжнародними стандартами, неможливо.

Вважається, що приєднання до міжнародних договорів є добровільним, хоча, наприклад, держави, які не вступили в договірні відносини з охорони інтелектуальної власності, не можуть стати членами СОТ і зазнають такого тиску з боку провідних торговельних держав, що приєднання до договору фактично стає обов'язковим [6]. Економіко-правові умови, на яких Україна вступила до СОТ, і відповідні наслідки не витримують жодної критики. Крім цього, відсутність програми господарсько-правового забезпечення розвитку національного ринку підтвердила, що без дієвого державного регулювання сама собою лібералізація зовнішньої торгівлі не є адекватним імпульсом для економічного зростання.

Звернемо увагу на взяті Україною зобов'язання в межах СОТ, які безпосередньо пов'язані з офіційно визнаними пріоритетними галузями вітчизняної економіки.

По-перше, згідно зі звітом СОТ «World Tariff Profiles 2012» максимально можливі ставки імпортного мита складають на тваринництво в ЄС 140%, в Україні – 20%; на молочну продукцію – у ЄС 226%, в Україні – 10%; на зернові культури – у ЄС 167%, в Україні – 20%; на насіння олійних культур – у ЄС 171%, в Україні – 30%; на цукор та кондитерські вироби – у ЄС 131%, в Україні – 50%. У цілому ж середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня для України

становить 11,16% для сільськогосподарських продуктів та 4,85% для промислових товарів. Можна констатувати, що в Україні відсутні передумови для ефективного тарифного захисту національного товаровиробника від імпорту, як і реальна можливість обґрунтувати запровадження захисних заходів: правовий механізм СОТ містить такі винятки, які запроваджуються тимчасово для усунення критичних соціально-економічних проблем у державі, проте для цього ще необхідно досягнути консенсусу з рештою держав-учасниць, що вважаємо малоімовірним.

По-друге, сукупний вимір державної підтримки сільського господарства не повинен перевищувати 3 млрд 43 млн грн, додатково Україна може щороку витратити до 5% від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства. Як і всі члени, СОТ Україна не має обмежень на зелені програми внутрішньої підтримки сільського господарства, вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний (створення інфраструктури, консалтинг, маркетингові послуги, охорона навколишнього середовища, навчання, інспектування продукції, створення сучасної системи технічних стандартів, прискорення роботи з їх гармонізації з міжнародними та європейськими).

По-третє, Україна приєдналася до низки секторальних «нульових» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове та медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти, цивільна авіація; було скасовано заборону на експорт брухту кольорових металів, усі експортні субсидії та субсидії на заміщення імпорту. Поряд із митним і технічним регулюванням, санітарними й фітосанітарними заходами, інвестиційними заходами, пов'язаними з торгівлею, режимом торгівлі товарами та послугами, зобов'язання України перед СОТ охоплюють такі сектори: приватизація та державна торгівля, державні закупівлі, інтелектуальна власність, зобов'язання за регіональними й секторальними торговельними угодами, правовий режим вільних економічних зон, антидемпінговий і компенсаційний режими, внутрішні податки, торговельні права (на імпорті й експорт), збори та платежі за надання послуг, цінова політика.

У сфері господарювання торговельна діяльність не є єдиним об'єктом міжнародної стандартизації, яка передбачає уніфікацію правил провадження господарської діяльності в окремих галузях економіки, коли дотримання певних регуляторних правил стає обов'язковим для суб'єктів господарювання. Зокрема, GxP – це фармацевтична система Всесвітньої організації охорони здоров'я із забезпечення контролю якості вироблених лікарських засобів, яка включає групу регуляторних актів «Good x Practice», що стосуються фармацевтичної індустрії: Good Manufacturing Practice (Належна виробнича практика, далі – GMP), Good Laboratory Practice (Належна лабораторна практика, далі – GLP), Good Clinical Practice (Належна клінічна практика, далі – GCP). Належна виробнича практика (Good Manufacturing Practice) є елементом системи забезпечення якості яка гарантує, що продукція виробляється й контролюється за стандартами якості, згідно з торговельною ліцензією та відповідає її призначенню, містить мінімальні організаційно-технічні норми, яких повинні чітко дотримуватися фармацевтичні виробники. Принципи та правила GMP є обов'язковими для всіх країн-членів ЄС. Дотримання правил GxP

надає суб'єктам господарювання такі переваги: мінімізація ризику застосування санкцій за випуск неякісної продукції; скорочення витрат на відкликання й переробку дефектної продукції; підвищення престижу підприємства, зміцнення його ринкових позицій; підвищення експортного потенціалу; зростання інвестиційної привабливості підприємства. Завдяки цим стандартам у світі якість фармацевтичних препаратів на кінцевому етапі перебуває на високому рівні: близько 200 одиниць субстандартної продукції на 1 млн виробів [7, с. 64].

Утім усі ці переваги, порівняно з негативними ефектами, у контексті України є недостатніми, більшістю з них вітчизняні підприємства не в змозі скористатися повною мірою.

По-перше, лідери фармації вдосконалюють власні системи управління якістю з випередженням регуляторних вимог [7], в основі чого лежить економічний механізм постійного підвищення офіційних вимог до якості лікарських засобів (спіраль Шарпа): підприємство-лідер галузі вдосконалює якість продукції, керуючись такими мотивами: отримання конкурентних переваг; скорочення витрат, пов'язаних із незадовільною якістю продукції. Регуляторні органи відслідковують ці зміни й, виходячи з того, що на фармацевтичному ринку не повинно бути різномірних товарів, беруть їх за основу, розцінюють як належну виробничу практику. Після того, як більшість виробників добровільно покращить цим способом умови виробництва, таке вдосконалення стає обов'язковим для решти. Надалі цикл повторюється неодноразово, що в цілому призводить до постійного зростання обов'язкових вимог у цій сфері [8, с. 31].

По-друге, ціна вироблених в Україні лікарських засобів зростає за рахунок збільшення собівартості продукції через систему недиференційованих вимог, які реально виконати лише великим підприємствам. Згідно з п. 3.6 GMP для виробництва сильнодіючих речовин (цитотоксини й пеніцилін) необхідні окремі приміщення й обладнання, натомість використання багатоцільового обладнання й приміщень заборонено з огляду на те, що в такому разі не буде забезпечено надійну очистку й контроль. У зв'язку з тим, що витрати на переобладнання виробничих приміщень можна порівняти з вартістю організації нового підприємства, уже близько третини вітчизняних фармацевтичних виробників було ліквідовано.

По-третє, оскільки налагодити цикл виробництва інноваційних лікарських засобів в Україні не вбачається можливим, погіршаться ринкові позиції виробників генеричних лікарських засобів (володіють обмеженим інвестиційним потенціалом), оскільки на цьому ринку ціна є основним засобом конкурентної боротьби. До речі, запровадження GxP у 60-х рр. XX ст. співпало в часі з поширенням на ринку виробників генериків.

По-четверте, враховуючи різні ступені вихідної конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу, суттєву імпортозалежність вітчизняного ринку без достатньої експортної складової, зменшиться внутрішня конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, і зросте монополізація ринку.

Наведені міркування підтверджують офіційні коментарі, згідно з якими вимога про обов'язкове введення стандартів GMP на території України дещо ускладнить виведення на український ринок нових лікарських засобів [9].

Таким чином, зовнішньоторговельна інтеграція України в поточних форматах суттєво обмежує державний суверенітет, а отже, ставить завдання з активного стимулювання інноваційної модернізації економіки за допомогою всіх легальних засобів правового регулювання господарських відносин. Щодо правореалізації в Україні міжнародних правил (стандартів) здійснення господарської діяльності з метою захисту національного товаровиробника, то слід закріпити припис, згідно з яким перехід на нові стандарти господарювання відбудеться за умови, коли підтвердження буде отримано від 75% учасників ринку.

Протягом останніх десятиріч розгорнулася активна дискусія між прибічниками двох основних моделей економічного розвитку держави: а) економічне зростання базується на розширенні внутрішніх ринків і на зміцненні позицій національного товаровиробника (Індія, Китай); б) зростання засноване на розширенні експортного потенціалу шляхом інтеграції вітчизняних виробників у транснаціональні технологічні ланцюги. Ці проекти ґрунтуються на різних, навіть протилежних, уявленнях про ресурси економічного розвитку, способи, суб'єктів й основні рушійні сили підвищення конкурентоспроможності.

У другому випадку, коли національне виробництво зорієнтоване на задоволення зовнішнього попиту, виникає стійка залежність від міжнародної кон'юнктури, що може служити засобом маніпулювання суверенною політикою держави з боку країн-імпортерів; валютні цінності витрачаються на придбання продукції широкого вжитку замість модернізаційних проектів (із погляду державних інтересів остання залежність допустима лише щодо ринку технологій). Саме цим, штучним, товарним дефіцитом обґрунтовують існування фінансових нормативів про обов'язковість резервування центральними банками певної величини валюти. Фактично ця вимога є суперечливою, оскільки ставить під сумнів сталість глобальної системи міжнародної торгівлі, а замість інвестування (деякі економічні школи взагалі заощадження поза банківським сектором та економікою вважають негативним явищем) має місце довгостроковий депозит в інтересах держави-емітента валюти зберігання. Також економісти зазначають, що якщо валютні резерви в державі є занадто великими, то спекулянти робитимуть спроби підвищити курс [10, с. 210].

Загострення конкуренції призводить до сегментації, спеціалізації виробничої пропозиції, через що втрачається можливість розвитку суверенних інноваційних ланцюгів і виготовлення готової продукції. Згідно з класичними економічними теоріями кожен суб'єкт володіє певними конкурентними перевагами і в умовах вільного ринку обов'язково знайде своє місце у світовому розподілі праці. Проте такого обміну досвідом, як правило, не вистачає для вирівнювання платіжного балансу. Тому форсування приєднання України до вищезазначених торговельних режимів призвело до того, що українська економіка втратила цілісність і внутрішні ресурси, необхідні для реалізації першого проекту, за якого метою господарсько-правової політики є економічна незалежність і максимальна самодостатність у межах внутрішнього ринку [2, с. 46–63], що виступає ключовим елементом суверенності кожної держави й означає можливість провадження самостійної політики на зовнішній арені. При цьому стимулювання внутрішнього попиту забезпечить розвиток національного виробництва.

Водночас неприпустимо, щоб тотальний або спрямований на користь збиткових підприємств протекціонізм призводив до неплатоспроможності держави. Цінним для України є досвід правового регулювання інноваційних відносин у США, де бюджетна підтримка надається лише тим підприємствам, які забезпечують створення певної кількості нових робочих місць [11]. Тобто, маючи на меті створення більшої кількості нових робочих місць та об'єктів підприємництва, державна влада з-поміж пріоритетів виокремлює інноваційний бізнес, оскільки він найбільш інтенсивно збільшує кількість зайнятих. У цьому й полягає основний сенс державно-приватного партнерства, яке в Україні, на жаль, розуміється як спільне фінансування неефективних проектів. Унаслідок такого хибного погляду держава, надаючи допомогу боржникам і потенційним банкрутам, рефінансуючи несистемоутворюючі банки, фактично реалізує політику націоналізації збитків, бере на себе більшість ризиків у боротьбі з кризами в економіці, тим самим підриваючи основу ринкової економіки – особисту відповідальність підприємств за прийняті рішення. Тому значна кількість фахівців не вважає державну власність ефективним економічним інститутом [12, с. 6]. Окрім прямого одержавлення, ухвалюються в «ручному режимі» індивідуальні рішення про те, хто має рацію, а хто є винним: це банкрутство одних підприємств та одночасно допомога іншим, що неможливо пояснити з ринкових позицій. Як правило, це найбільш рівні, системоутворюючі підприємства, які називають так: «занадто великі для того, щоб збанкрутувати». Зрозуміло, такі підприємства існували в усі часи, проте феномен інноваційного зростання пов'язаний не тільки з появою нових видів господарської діяльності та підприємств, а й із закриттям старих у результаті конкуренції. Звичайно, твердження про те, що взагалі не повинно бути «недоторканих» підприємств [13], також не відповідає дійсності. Як уже зазначалося, кризою традиційного сектору наукоємної економіки є криза великих корпорацій, вичерпання традиційних джерел прибутковості [14]. Тому основне завдання полягає в тому, щоб прискорити становлення нових підприємств і галузей економіки, стримуючи корпоративне й соціальне невдоволення з боку традиційних виробництв. Це підтверджує правильність висновку про те, що найбільш ефективним антикризовим засобом є належним чином організована інноваційна політика.

У зовнішньоторговельній політиці національний інтерес полягає в просуванні товарів внутрішнього виробництва на зовнішній ринок і захисті національного ринку від імпорту (для оплати імпорту необхідним є потік конвертованої валюти, оскільки держава не може імпортувати всі товари, нічого не експортуючи). Лібералізація торгівлі, якщо говорити про імпортозалежний ринок, є вигідною для споживачів (у короткостроковій перспективі) і збитковою для товаровиробників. Проте очевидно, що економічний вигравш споживачів не може перевищувати втрат виробників, інакше зникнуть джерела формування споживчих доходів. Міркування стосовно того, що більшість держав, навіть розвинутих, захищають власні ринки від конкуренції, оскільки політичний процес у цих державах є далеким від досконалості (галузеві групи інтересів мають більший вплив на економічну політику, ніж слабо організовані представники споживачів), є концептуально спекулятивними. Тому усунення бар'єрів для імпорту в односторонньому порядку завдає

шкоди економіці менш конкурентоспроможної держави, виходячи з неоднакової ролі в міжнародній торгівлі.

Господарсько-правовий сенс протекціонізму полягає в державному забезпеченні підвищення конкурентоспроможності певної галузі вітчизняної економіки з метою усунення її матеріально-технологічного відставання від конкурентів, яке в умовах ринку апіорі не може бути подолане. Така підтримка в тому чи іншому обсязі надається в межах усіх інноваційних систем, насамперед на докомерційному етапі інноваційного циклу «долина смерті» та під час освоєння серійного виробництва нової продукції. Натомість запізніле застосування протекціонізму в його традиційній формі та в конкурентних умовах сприймається критично. Із цього постає актуальність державного стимулювання розвитку нових зростаючих галузей на доринкових етапах їх становлення, що не суперечить більшості глобальних торговельних заборон.

І ліберали, і патерналісти сходяться на тому, що галузь, яка розвивається, необхідно захищати доти, доки вона не стане конкурентоспроможною в глобальній економіці, за дотримання двох умов: галузь повинна розвиватися випереджаючими темпами, порівняно з конкурентами, а вихідне відставання не повинно бути критичним. Необхідно налагодити дієвий контроль за їх дотриманням для недопущення зловживання державною підтримкою. У більшості держав, які розвиваються, де промисловість базується на обмеженні імпорту, доводиться спостерігати схожі ситуації: усі галузі називали себе майже конкурентоспроможними, проте отримували захист політично сильні, а не реально перспективні галузі, у тому числі з мотивів захисту соціальної справедливості (традиційної зайнятості). Лобісти перетворювали тимчасовий захист на постійний: через відсутність конкуренції в суб'єктів господарювання не було стимулів підвищувати власну ефективність, тому майже конкурентоспроможні галузі так і не змогли позбутися статусу «майже», потребуючи подовження періоду захисту [4, с. 278–306]. До статистичних втрат національного продукту було додано й динамічні: тривалий захист неефективних галузей створює штучні стимули для «перетікання» інвестицій і робочої сили, стримує розвиток реально перспективних галузей.

У торговельних союзах, сторонами яких є суб'єкти з різним ступенем конкурентоспроможності, на практиці ніколи не буде встановлено режиму дійсно вільної торгівлі, з однаковою корисністю для сторін, оскільки більш конкурентоспроможний суб'єкт передбачить додаткові інструменти захисту (квоти, спеціальні мита тощо), натомість дотування другої сторони з метою вирівнювання ринкових позицій буде заборонене; посилення позицій зарубіжних суб'єктів господарювання на імпортозалежному ринку відбувається одночасно з пропорційною втратою конкурентоспроможності підприємствами-резидентами.

У цьому контексті варто зробити два висновки. По-перше, сенс угод про вільну торгівлю – не спрощення порядку доступу на іноземний ринок (право як таке), а спроможність використати це право з відповідною економічною ефективністю. В іншому випадку національний інтерес не буде реалізовано, а лише буде покращено умови торгівлі для контрагента. Хоча часто доводиться чути, що нібито збільшення якісного імпорту на вітчизняному ринку є позитивним і сприятиме економії

коштів громадян. На хибність цього погляду увага вже зверталася вище: у середньостроковій перспективі це призвело б до закриття вітчизняних підприємств, втрати робочих місць, падіння сукупного попиту, нераціональних витрат національних інвестицій, а отже, і втрати купівельної спроможності населення. Якщо основою експорту є сировина чи продукція первинних ступенів обробки, то такими угодами покращуються умови торгівлі сировиною, що означає закріплення за державою статусу сировинного додатку для обслуговування потреб високотехнологічних економік.

Таким чином, оскільки вихід із глобалізаційних процесів для України є неможливим, тому доречно звернути увагу на те, коли, на яких умовах і яким чином можна отримати від цього максимальну вигоду. На підставі специфічних національних порівняльних переваг необхідно визначити перспективні галузі економіки, на які ми вже звертали увагу [5, с. 273–317], а для заміщення низькотехнологічного імпорту, споживчих товарів – організувати відповідні виробництва, що дасть змогу вирішити низку соціально-економічних завдань. Цікавими для України є пріоритети інноваційної політики Бразилії, де свого часу плантаційна монокультура зробила агропромисловий комплекс країни чутливим до коливань світової кон'юнктури. Тому в 80-ті рр. ХХ ст. було розпочато вирощування аграрних культур, які користувалися попитом на світовому ринку: цукрова тростина, соя, кукурудза [15].

Поряд із заохоченням іноземних інвестицій (якщо рівень захисту прав інвесторів є низьким, то капітал залишатиме державу, навіть якщо економіка гостро потребує інвестицій) та імпортом технологій необхідно максимально обмежити експорт сировинних ресурсів і розвивати галузі виробництва, які мають унікальний виробничий потенціал у світовому вимірі. Можливим вирішенням проблеми може стати запровадження компенсаційних мит у розмірі субсидій, що надаються державам-експортерам, із цільовим використанням отриманих за рахунок цього бюджетних доходів на підтримку вищезазначених галузей господарства.

Зрозуміло, що з урахуванням узятих Україною міжнародно-правових зобов'язань кардинально імплементувати запропоновані підходи на практиці складно, проте цілком імовірним є хоча б їх часткове запровадження. У будь-якому разі національна ідея побудови сильної та незалежної держави, ефективною як у питаннях внутрішньої, так і зовнішньої політики, потребує саме такої господарсько-правової доктрини розвитку.

Література

1. Задахайло Д.В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... докт. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Д.В. Задахайло ; Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. – Х., 2013. – 38 с.
2. Олефір А.О. Концептуальні недоліки інтеграції України до Західної спільноти: господарсько-правовий підхід / А.О. Олефір // Юридичний журнал. – 2013. – № 8(134). – С. 46–63.
3. Олефір А.О. Кореляція глобалізаційних процесів та інноваційного розвитку України: досвід державних закупівель / А.О. Олефір // Особистість. Суспільство. Право : зб. наук. ст. та тез наук. повід. за мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 15 березня 2012 р.) : у 2-х ч. / редкол. : А.П. Гетьман, О.П. Бушан, О.Р. Дашковська та ін. – Х. : Точка, 2012. – Ч. 1. – 2012. – С. 355–359.
4. Олефір А.О. Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров'я: теоретичні та практичні аспекти : [монографія] / А.О. Олефір. – Х. : Юрайт, 2012. – 456 с.

5. Засоби та механізми господарсько-правового регулювання : [колективна монографія] / [Д.В. Задахайло, В.М. Пашков, В.С. Мілаш, О.Ю. Битяк та ін.] ; за наук. ред. Д.В. Задахайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 416 с.
6. Мэггс П.Б. Интеллектуальная собственность / П.Б. Мэггс, А.П. Сергеев ; пер. с англ. Л.А. Нежинской. – М. : Юристъ, 2000. – 400 с.
7. Rostow W.W. The Stages of economic growth: A Non-Communist Manifesto / W.W. Rostow. – Cambridge : University Press, 1960. – 324 p.
8. Лукач І.В. Правове становище холдингових компаній : [монографія] / І.В. Лукач. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 239 с.
9. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт ; пер. с англ. : К.К. Мартынов, Н.В. Эдельман. – М. : Изд. дом Гос. ун.-та «ВШЭ», 2010. – 256 с.
10. Гуриев С.С. Мифы экономики: заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики / С.С. Гуриев. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 294 с.
11. Леонтьев Б.Б. Как работает инновационная система США / Б.Б. Леонтьев // Логистика. – 2011. – № 3. – С. 57–61.
12. Thornhill J. A Year of Chocolate Box Politic / J. Thornhill // The Financial Times. – 2008. – Dec. 24. – P. 6.
13. Мау В. Турбулентное десятилетие: глобальный кризис (опыт прошлого и вызовы будущего) / В. Мау // Вестник Европы. – 2009. – № 26/27. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.magazines.russ.ru/vestnik/2009/26/ma7.html>.
14. 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.
15. Рьлько Д.М. Почему мы не Бразилия: аграрное чудо за 20 лет / Д.М. Рьлько // Агробизнес. – 2006. – № 8. – С. 8–11.

Анотація

Олефир А. О. Національна інноваційна політика в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. – Стаття.

Статтю присвячено проблемі вибору концептуального шляху реалізації національної інноваційної політики, аналізу основних недоліків відповідних правореалізаційних стратегій. Розглянуто питання зовнішньоекономічної інтеграції України й господарсько-правового забезпечення цього процесу, критично досліджено вплив економічної глобалізації на вітчизняну економічну політику, надано рекомендації щодо захисту державою національних інтересів.

Ключові слова: національна інноваційна політика, зовнішня торгівля, глобалізація, інтеграція ринків, економічний суверенітет.

Аннотация

Олефир А. А. Национальная инновационная политика в условиях либерализации внешней торговли. – Статья.

Статья посвящена проблеме выбора концептуального пути реализации национальной инновационной политики, анализу основных недостатков соответствующих правореализационных стратегий. Рассмотрены вопросы внешнеэкономической интеграции Украины и хозяйственно-правового обеспечения этого процесса, критически исследовано влияние экономической глобализации на отечественную экономическую политику, даны рекомендации по защите государством интересов.

Ключевые слова: национальная инновационная политика, внешняя торговля, глобализация, интеграция рынков, экономический суверенитет.

Summary

Olefir A. A. National innovation policy in terms of trade liberalization. – Article.

The article deals with the selection of conceptual towards the realization of national innovation policy analysis of the major gaps in enforcement strategies. An important part of it is devoted to the Ukraine's economic integration into foreign market, economic and legal framework of this process. Also were critically examined the impact of economic globalization on national economic policies and made some recommendations of the state to protect the national interests.

Key words: national innovation policy, foreign trade, globalization, market integration, economic sovereignty.