

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (34) 2018

Харків
«Право»
2018

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 2 від 21.09.2018 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21210-11010 ПР від 16.02.2015 р.

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Харків :
Право, 2018. – № 3 (34). – 164 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України, проректор з наукової роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (*голова редакційної колегії*); **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **Д. В. Задихайло** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **Alic Birca** – доктор економічних наук, професор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор економічних наук, професор (Латвія); **Yuliya Chernykh** – кандидат юридичних наук (Норвегія); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридичних наук, професор (Литва); **Nikola Milović** – доктор філософії з економіки, професор (Чорногорія); **Lina Novikovienė** – доктор філософії з права, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії з економіки, професор (Румунія); **Alla Pozdnakova** – доктор юридичних наук, професор (Норвегія); **Oleksandr Radchenko** – доктор наук з державного управління, професор (Польща); **Antonín Slaný** – доктор економічних наук, професор (Чехія); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, професор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – доктор економічних наук, професор (Грузія); **Yordan Vasilev** – доктор економічних наук, професор (Болгарія); **О. З. Вагаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Грищенко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Грищенко** – доктор економічних наук, професор; **Н. І. Дучинська** – доктор економічних наук, професор; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **О. М. Колодізев** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **М. В. Мартиненко** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, професор; **В. Л. Мусіяка** – кандидат юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. Ф. Новікова** – доктор економічних наук, професор; **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, професор; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, професор; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **І. Б. Чичкало-Кондрацька** – доктор економічних наук, професор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридичних наук, професор; **І. В. Шкодін** – доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Відповідальна за випуск **О. С. Марченко**

Збірник наукових праць «Економічна теорія та право» включено до **Переліку наукових фахових видань України** з юридичних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 16.05.2016 р. № 515) та з економічних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2016 р. № 820)

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Infobase Index, Cite Factor, Scientific Indexing Services (SIS), Cosmos Impact Factor, International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF), Academic Research Index (ResearchBib), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Journal Factor, The Journal Impact Factor (JIF), Scientific World Index, Open Academic Journal Index, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), Science Library Index, а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024.

Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nluau.edu.ua, econom_theory@ukr.net. **Сайт:** http://econtlaw.nlu.edu.ua

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 2 от 21.09.2018 г.)*

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 21210-11010 ПР от 16.02.2015 г.

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков :
Право, 2018. – № 3 (34). – 164 с.

Учредитель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого
Издатель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридических наук, профессор, академик НАПрН Украины, проректор по научной работе Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого (*председатель редакционной коллегии*); **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **Alic Bîrcă** – доктор экономических наук, профессор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор экономических наук, профессор (Латвия); **Yuliya Chernykh** – кандидат юридических наук (Норвегия); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридических наук, профессор (Литва); **Nikola Milović** – доктор философии по экономике, профессор (Черногория); **Lina Novikovienė** – доктор философии по праву, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор философии по экономике, профессор (Румыния); **Alla Pozdnakova** – доктор юридических наук, профессор (Норвегия); **Oleksandr Radchenko** – доктор наук по государственному управлению, профессор (Польша); **Antonin Slaný** – доктор экономических наук, профессор (Чехия); **Piotr Szymaniec** – доктор юридических наук, профессор (Польша); **Natela Tsiklashvili** – доктор экономических наук, профессор (Грузия); **Yordan Vasilev** – доктор экономических наук, профессор (Болгария); **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **А. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Н. И. Дучинская** – доктор экономических наук, профессор; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **О. Н. Колодизев** – доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины; **М. В. Мартыненко** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, профессор; **В. Л. Мусияка** – кандидат юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. Ф. Новикова** – доктор экономических наук, профессор; **В. М. Пашков** – доктор юридических наук, профессор; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **В. В. Резникова** – доктор юридических наук, профессор; **У. Я. Садова** – доктор экономических наук, профессор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридических наук, профессор; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **И. Б. Чичкало-Кондрацкая** – доктор экономических наук, профессор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридических наук, профессор; **И. В. Шкодина** – доктор экономических наук, профессор; **М. В. Шульга** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **О. Л. Яременко** – доктор экономических наук, профессор; **В. Л. Яроцкий** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины.

Ответственная за выпуск **О. С. Марченко**

Сборник научных трудов «Экономическая теория и право» включен в **Перечень научных профессиональных изданий Украины** по юридическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 16.05.2016 г. № 515) и по экономическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 11.07.2016 г. № 820)

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в международных наукометрических базах: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Infobase Index, Cite Factor, Scientific Indexing Services (SIS), Cosmos Impact Factor, International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF), Academic Research Index (ResearchBib), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Journal Factor, The Journal Impact Factor (JIF), Scientific World Index, Open Academic Journal Index, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), Science Library Index, а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского.

Адрес редакционной коллегии: Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, ул. Пушкинская, 77, Харьков, 61024.

Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua, econom_theory@ukr.net. **Сайт:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University
(the protocol No. 2 of 21.09.2018)*

The certificate of the state registration KB № 21210-11010 IIP of 16.02.2015.

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2018. – No. 3 (34). – 164 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

A. P. Hetman – Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Vice-Rector for Academic Affairs, Yaroslav Mudryi National Law University (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bircă** – PhD habilitatus in Economics, Professor (Moldova); **Stanislav Buka** – Doctor of Economic Sciences, Professor (Latvia); **Yuliya Chernykh** – Ph Candidate in Law (Norway); **Raimundas Kalesnykas** – Dr., Law (Social Sciences), Professor of Law (Lithuania); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – PhD in Law, Associate Professor (Lithuania); **Grigore Ioan Piroșcă** – PhD in Economics, Conf. univ., Professor (Romania); **Alla Pozdnakova** – Dr. Juris, Professor (Norway); **Oleksandr Radchenko** – Doctor in Public Administration, Professor (Poland); **Antonín Slaný** – Professor, Ing., CSc. in Economics (Czech Republic); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **Yordan Vasilev** – PhD in Economics, Professor (Bulgaria); **I. B. Chychkalo Kondratska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **N. I. Duchynska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **A. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Member of the National Academy of Sciences of Ukraine; **O. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. M. Kolodiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **M. V. Martynenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. L. Musiyaka** – PhD in Law, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. F. Novikova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. M. Pashkov** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. V. Reznikova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **U. Ya. Sadova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. V. Shapovalova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **I. V. Shkodina** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **V. Yu. Urkevych** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor.

Managing editor – **O. S. Marchenko**

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

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Infobase Index, Cite Factor, Scientific Indexing Services (SIS), Cosmos Impact Factor, International Innovative Journal Impact Factor (IJIF), Academic Research Index (ResearchBib), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Journal Factor, The Journal Impact Factor (JIF), Scientific World Index, Open Academic Journal Index, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), Science Library Index, as well as databases «Scientific Periodicals of Ukraine» and «Bibliometryka Ukrainian science» of V. I. Vernadsky National library of Ukraine.

Address of the editorial board: Yaroslav Mudryi National Law University, 77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024.

Tel.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua, econom_theory@ukr.net.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ВАТАМАНЮК О. З.

Раціональність поведінки людини в економічній науці:

концепція обмеженої раціональності..... 11

УКРАЇНСЬКА Л. О.

Формування адаптивних характеристик робочої

сили в конкурентному середовищі26

НАБАТОВА О. О.

Від гіпотези ефективних ринків до теорії поведінкових фінансів36

ШТАНЬ М. В.

Глобальні дисбаланси у розвитку світової економіки..... 49

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

KUROWSKI L., SZYMANIEC P.

Регулювання ресурсів загального користування:

проблема соціального капіталу в Польщі (*англ. мовою*)..... 61

ВОВК І. А.

Верховенство права і економіка: пошук взаємозв'язків 80

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С.

Макро- та мікроекономічні критерії ефективності

юридичного консалтингу92

БАЗЕЦЬКА Г. І.

Вплив прямого оподаткування на рівень економічного

розвитку країни (*англ. мовою*) 105

ПРАВО

ШВИДКА Т. І.

Антиконкурентні узгоджені дії, або картельні змови (небезпечні наслідки та

проблеми притягнення до відповідальності) 119

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Сучасна економічна та управлінська освіта:

інноваційний вектор розвитку 132

РАДІОНОВА І. Ф.

Інтелектуальна розмова з читачем. Рецензія на навчальний посібник

О. З. Ватаманюка «Бізнес-економіка», Львів,

ЛНУ імені Івана Франка, 2018..... 152

РОМАНЕНКО В. А.

Вагомий внесок у розвиток теорії нагромадження капіталу. Рецензія на

монографію В. В. Ємця «Нагромадження капіталу в умовах економічних

трансформацій», Київ, ЗАТ «НІЧЛАВА», 2018 154

Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць

«Економічна теорія та право»..... 158

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ВАТАМАНЮК О. З.

Рациональность поведения человека в экономической науке:
концепция ограниченной рациональности..... 11

УКРАИНСКАЯ Л. О.

Формирование адаптивных характеристик рабочей силы
в конкурентной среде26

НАБАТОВА О. А.

От гипотезы эффективных рынков к теории поведенческих финансов36

ШТАНЬ М. В.

Глобальные дисбалансы в развитии мировой экономики.....49

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

KUROWSKI L., SZYMANIEC P.

Регулирование ресурсов общего пользования: проблема социального
капитала в Польше (*англ. яз.*) 61

ВОВК И. А.

Верховенство права и экономика: поиск взаимосвязей 80

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С.

Макро- и микроэкономические критерии эффективности
юридического консалтинга92

БАЗЕЦКАЯ А. И.

Влияние прямого налогообложения на уровень экономического
развития страны (*англ. яз.*)..... 105

ПРАВО

ШВЫДКАЯ Т. И.

Антиконкурентные согласованные действия, или картельные сговоры
(опасные последствия и проблемы привлечения к ответственности)..... 119

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Современное экономическое и управленческое образование:
инновационный вектор развития..... 132

РАДИОНОВА И. Ф.

Интеллектуальная беседа с читателем. Рецензия на учебное пособие
О. З. Ватаманюка «Бизнес-экономика», Львов,
ЛНУ имени Ивана Франко, 2018 152

РОМАНЕНКО В. А.

Весомый вклад в развитие теории накопления капитала.
Рецензия на монографию В. В. Емца «Накопление капитала в условиях
экономических трансформаций», Киев, ЗАО «НИЧЛАВА», 2018 154

Требования к оформлению статей, которые подаются в сборник
научных трудов «Экономическая теория и право»..... 158

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

VATAMANIUK O. Z.	
Rationality of human behavior in economics: bounded rationality concept	11
UKRAINSKA L. O.	
Formation of adaptive characteristics of labor force in competitive environment	26
NABATOVA O. O.	
From the efficient markets hypothesis to the behavioral finances theory.....	36
SHTAN M. V.	
Global imbalances in development of the world economy	49

ECONOMIC THEORY OF LAW

KUROWSKI L., SZYMANIEC P.	
Regulating common-pool resources: the problem of social capital in Poland	61
VOVK I. A.	
The rule of law and economy: the study of a relationship.....	80

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

MARCHENKO O. S.	
Macro- and microeconomic criteria for assessing efficiency of legal advisory services	92
BAZETSKA H. I.	
The impact of direct taxation on the level of economic development of the country	105

LAW

SHVYDKA T. I.	
Anti-competitive concerted actions or cartel conspiracies (dangerous consequences and problems of prosecution).....	119

SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

SHEVCHENKO L. S.

Contemporary economic and management education: an innovative
vector of development 132

RADIONOVA I. F.

Intelligent conversation with the reader. A review of the textbook by
O. Vatamanyuk «Business Economics», Lviv,
Ivan Franko National University of LNU, 2018 152

ROMANENKO V. A.

An important contribution to the development of the theory of accumulation
of capital. A review of the monograph by V. Emets
«Capital accumulation in the context of economic transformations», Kyiv,
NICHLAVA, 2018 154

Requirements for the articles in collection of scientific papers

«Economic Theory and Law» 158

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101:330.83

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-11

О. З. ВАТАМАНЮК

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



РАЦІОНАЛЬНІСТЬ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ: КОНЦЕПЦІЯ ОБМЕЖЕНОЇ РАЦІОНАЛЬНОСТІ¹

Простежено передумови виникнення та особливості еволюції поняття обмеженої раціональності в сучасній економічній науці. Показано, що сьогодні це поняття широко використовують під час формулювання суттєво відмінних між собою моделей. З'ясовано особливості тлумачення обмеженої раціональності у моделях оптимізації за обмежень, поведінковій економіці і теорії екологічної раціональності.

Ключові слова: глобальна (необмежена) раціональність, пізнавальні обмеження, обмежена раціональність, процедурна раціональність, евристики, екологічна раціональність.

JEL Classification: A1, B21, B41, D01.

Постановка проблеми. Важливим відправним пунктом у побудові теорій та моделей, покликаних ефективно пояснювати реальні економічні процеси і явища, є припущення стосовно характерних рис поведінки людей. У межах класичної та неокласичної традиції у центрі уваги перебуває так звана «економічна людина», якій приписують, фактично, необмежену раціональність, що виявляється у формі максимізаційної поведінки.

¹ © Вагаманюк О. З., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Водночас ще у середині попереднього століття Г. Саймон запропонував поняття обмеженої раціональності, яка враховує природні обмеження пізнавальних можливостей людей та їх здатності до обробки інформації. Упродовж наступних шістдесят років концепція обмеженої раціональності набула значної популярності й успішно використовується для пояснення особливостей економічних рішень індивідів у найрізноманітніших ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кількість публікацій, присвячених різним аспектам концепції обмеженої раціональності, стрімко зростає упродовж двох останніх десятиліть. До числа найбільш актуальних напрямів досліджень у цій сфері можна віднести аналіз еволюції поняття обмеженої раціональності [1–6], з'ясування особливостей розуміння обмеженої раціональності у поведінковій економіці [7–10], вивчення практичних аспектів, пов'язаних із формуванням прикладних правил прийняття рішень економічними агентами [11; 12].

Формулювання цілей статті. Мета пропонованої роботи – з'ясувати особливості тлумачення та прикладні аспекти концепції обмеженої раціональності у сучасній економічній науці.

Виклад основного матеріалу. Термін «обмежена раціональність» (*bounded rationality*) вперше використав Г. Саймон у 1957 р. у праці «Моделі людини» [4; 5]. Варто зазначити, що у своїй першій книзі «Адміністративна поведінка» (1947), попри підкреслення відмінностей між теоретичними передбаченнями та реальною поведінкою людей, майбутній лауреат Нобелівської премії з економіки дотримувався класичного тлумачення раціональності [5, с. 457]. Проте впродовж наступних десяти років його ставлення до розуміння раціональності поведінки індивідів зазнало істотної еволюції.

Намагаючись застосувати висновки та рекомендації економічної науки для аналізу практичних ситуацій і процесів прийняття рішень, Саймон дійшов висновку, що чинники, пов'язані з невизначеністю та інформацією, часто відіграють надто важливу роль, щоб ними можна було знехтувати. Наступна цитата з книги «Моделі людини» (що є передруком шістнадцяти статей автора) пропонує перше визначення обмеженої раціональності: «Альтернативний підхід, використаний у цих статтях, базується на принципі, який я б назвав *принципом обмеженої раціональності: здатність людського розуму формулювати і розв'язувати складні проблеми є надто незначною порівняно з масштабом проблем, вирішення яких необхідне для об'єктивно раціональної поведінки у реальному світі – чи навіть для прийняттого наближення до такої об'єктивної раціональності*» (цит. за [5, с. 459]).

М. Клаес та Е.-М. Сент переконливо обґрунтували етимологію терміна «обмежена раціональність» [4, с. 37–41]. Згідно з результатами їхнього дослідження у низці статей протягом 1947–1957 рр. Саймон використовував

декілька близьких за змістом понять – *approximate rationality* (наближена раціональність), *limited rationality* (обмежена раціональність) та *bounded rationality* (обмежена раціональність) у пошуку оптимального формулювання. Водночас в інших працях вчений аналізував *boundaries of rationality* (межі раціональності) та *boundary conditions* (граничні умови). Останній термін, особливо близький математикам і фізикам, у трактуванні Саймона стосувався припущень, зроблених у процесі аналізу [4, с. 40]. За Саймоном, ортодоксальна економічна наука обмежує індивіда, який поводить себе раціонально, численним набором граничних умов. Відповідно його поведінку доречно описати поєднанням термінів *boundary* та *rationality* у *bounded rationality*.

Спочатку термін, запропонований Саймоном, використовувався поряд з низкою інших, близьких за значенням, на кшталт *incomplete rationality* (неповна раціональність), *approximate rationality* (наближена раціональність), *finite rationality*, *constrained rationality* та *limited rationality* (усі три українською звучатимуть як «обмежена раціональність»). Особливого значення він набув з огляду на вплив двох основних чинників. По-перше, з перебігом часу відбувалася поступова інституціоналізація поняття обмеженої раціональності, яке дедалі частіше використовувалося у словосполученнях «принцип обмеженої раціональності», «припущення обмеженої раціональності», «теорія обмеженої раціональності», «модель обмеженої раціональності» тощо [4, с. 43]. По-друге, своєрідну легітимізацію цього терміна забезпечило присудження Г. Саймону Нобелівської премії з економіки 1978 р., після чого частота його використання почала швидко зростати [5, с. 469].

Г. Баррос визначає фундаментальний аспект поняття обмеженої раціональності: воно будується як заперечення поняття глобальної раціональності¹. Ключовим результатом при цьому є не існування тих чи тих меж, а ідея практичної неможливості реалізації глобальної раціональності, що має два вагомі наслідки [5, с. 459–460].

По-перше, Саймон безпосередньо спрямовує свої зусилля на критику глобальної раціональності. Основою цієї критики є нестача реалістичності

¹ Як вказує Г. Баррос, для означення класичного тлумачення раціональності Г. Саймон використовував у своїх працях цілу низку термінів, зокрема таких, як *global rationality* (глобальна раціональність), *substantive rationality* (істотна, реальна раціональність), *the rationality of neoclassical theory* (раціональність неокласичної теорії), *objective rationality* (об'єктивна, дійсна раціональність), *maximization* (максимізація), *optimization* (оптимізація), *perfect rationality* (досконала раціональність), *strict rationality* (строга раціональність) та, можливо, інші. Для певного упорядкування термінології, навіть з усвідомленням ризику появи деяких неточностей, Баррос пропонує використовувати єдиний термін – «глобальна раціональність» [5, с. 457]. Водночас упродовж двох останніх десятиліть, зі швидким зростанням популярності концепцій обмеженої раціональності, для характеристики класичного тлумачення все частіше використовують термін *unbounded rationality* (необмежена раціональність), див. наприклад [8, 13]. Далі у процесі викладу залежно від контексту будемо використовувати як синоніми обидва ці терміни.

припущень та передумов необмеженої раціональності, що зумовлює неможливість її застосування до практичних ситуацій.

Ще один важливий наслідок полягає у тому, що обмежена раціональність не є логічно автономним поняттям. У її визначенні, явно чи неявно, має бути присутнім поняття глобальної раціональності або однієї з її варіацій. Оскільки обмежена раціональність вказує на неможливість глобальної раціональності і визначається через її заперечення, вона є *похідним* поняттям. Інакше кажучи, з логічної точки зору, спершу необхідно дати визначення глобальної раціональності, а тоді вдаватися в обговорення її застосовності або заперечувати її. Обмежено раціональний індивід – це той, хто неспроможний реалізувати на практиці глобальну раціональність. Саме з огляду на таку неспроможність теорія приділяє увагу вивченню обмежень раціональності, чинників, які їх зумовлюють, та різноманітних способів, що дають змогу обійти наявні обмеження.

З огляду на з'ясовані характеристики обмеженої раціональності, достатньо очевидно видається потреба у понятті, що має не критичне, а позитивне спрямування і самостійний, а не похідний характер. Упродовж багатьох років Г. Саймон розвивав і уточнював своє розуміння раціональності і, певним чином, підсумував його у 1976 р. за допомогою терміна «процедурна раціональність». Згідно з Саймоном, економічна теорія здебільшого цікавилася *результатами* раціонального вибору, натомість поступово дедалі більшого значення набуває вивчення *процесів* вибору [2, с. 18]; «слід брати до уваги не лише раціональність вибору, тобто ступінь адекватності обраних рішень, але й раціональність процедур, тобто ефективність (в умовах когнітивних можливостей та обмежень людини) процедур, що використовуються для вибору рішень» [2, с. 27].

Саймон переконливо демонструє, що передумови застосовності класичних стандартів раціональності вкрай рідко зустрічаються у реальному житті. Справді, неокласична модель передбачає знання всіх можливих альтернатив, спроможність безпомилково прораховувати потенційні наслідки кожної з них і здатність порівнювати ці наслідки, незважаючи на будь-які можливі ускладнення, у термінах деякого узгодженого вимірника корисності. Натомість на практиці ми зазвичай стикаємося з ситуаціями, коли набір доступних альтернатив ще належить з'ясувати, наслідки кожної з них можна оцінити лише дуже приблизно з огляду на обмежені здібності щодо розрахунків та оцінювання і невизначеність, а також відсутня функція корисності, яка б уможливлювала узгоджене порівняння гетерогенних альтернатив [1, с. 353].

За таких умов Саймон бачить два принципово відмінні підходи до моделювання процесів пошуку рішень [1, с. 350]. Перший – зберегти неокласичний принцип оптимізації, проте вдатися до значних спрощень, щоб мати змогу

отримати результат. Другий – відмовитися від наміру отримати оптимальне рішення, а погодитись на просто добре (задовільне) за прийнятних витрат на його одержання. Інакше кажучи, йдеться про вибір між оптимальним рішенням для значно спрощеної картини світу та прийнятним для більш реалістичної.

Саймон доходить висновку, що поведінку людей можна точніше описати, припускаючи, що вони прагнуть знайти достатньо добрі (прийнятні), а не найкращі рішення [14]. Вирішення цього завдання передбачає пошук альтернатив, які відповідають деякому заздалегідь встановленому критерію. Характеристики такого критерію визначаються рівнем прагнень індивіда, тобто його вимогами щодо того, наскільки доброю має бути шукана альтернатива. Як тільки знайдено альтернативу, що задовольняє чинному рівню прагнень, пошук припиняється і ця альтернатива приймається. Водночас рівень прагнень не залишається фіксованим раз і назавжди й може динамічно змінюватися: підвищуватися, якщо прийнятні альтернативи знайти достатньо легко, і знижуватися, якщо це надто складно [11, с. 14].

Важлива перевага підходу, запропонованого Саймоном, пов'язана з тим, що він демонструє можливість прийняття рішень за прийнятних обсягів розрахунків і з використанням дуже неповної інформації без необхідності складних оптимізаційних процедур [1, с. 357]. Як стверджує Г. Баррос, саме поняття процедурної раціональності особливо чітко відображає розуміння Саймоном раціональності поведінки людей [5, с. 456]. Водночас, як наголошують М. Клаес та Е.-М. Сент, поняття процедурної раціональності залишилося в тіні як у працях Саймона, так і у посиланнях на них [4, с. 42]: навіть розкриваючи його зміст, сам термін згадують не так часто.

Як зауважує Г. Баррос, у працях Г. Саймона простежується певна неоднозначність стосовно використання запроваджених ним понять [5, с. 467]. В одних випадках обмежена раціональність передбачає лише заперечення глобальної раціональності і нічого більше. В інших її слід розуміти як позитивну конструкцію, яка включає процес пошуку і досягнення задовільного результату, що краще відображається за допомогою поняття процедурної раціональності. З погляду Барроса, поняття обмеженої раціональності та процедурної раціональності у Саймона доречно розглядати як взаємодоповнювані [5, с. 469–470]. Перше з них є суттєво негативною конструкцією, заперечує глобальну раціональність і характеризується низьким рівнем конкретності. Друге ж містить власне позитивний внесок Саймона у вивчення поняття раціональності, сформульований у послідовності процедур, що забезпечують ефективність процесу ухвалення рішень.

Важлива заслуга ідеї обмеженої раціональності пов'язана з розширенням меж поняття раціональності поведінки людей, що наближує економічну на-

уку до аналізу практичних аспектів ухвалення рішень індивідами та фірмами. Все ж тут варто згадати закид відомого представника монетаризму К. Брунера, згідно з яким цей термін вносить певну плутанину, оскільки фактично ототожнює раціональну поведінку з максимізаційною [15, с. 62]. Як наголошує Брунер, «обмежені обчислювальні можливості комп'ютерів і людського мозку, витрати збору та аналізу інформації, а часто й широко розповсюджена невизначеність не дозволяють виразити раціональну поведінку безпосередньо в термінах максимізації» [15, с. 58]. Справді, раціональна поведінка зважає на витрати і незручності, пов'язані з пошуком оптимального рішення, і веде до формування певного набору суто прикладних правил прийняття рішень (евристик) [15, с. 63]; дещо згодом ми детальніше розглянемо цей процес.

Водночас зі зростанням популярності ідеї обмеженої раціональності впродовж декількох останніх десятиліть цей термін став зручним стандартним ярликом для означення будь-яких моделей, що відкидають глобальну раціональність. При цьому дедалі частіше його використовують у далекому від запропонованого Саймоном розумінні, і відмінності в інтерпретаціях лише зростають [4, с. 49]. З другого боку, саме нестача конкретики дає змогу ідеї обмеженої раціональності задовольняти більшу частину гетеродоксальних підходів і навіть частину ортодоксальної економічної науки; інакше кажучи, певна множинність внутрішньо притаманна цьому поняттю [5, с. 468].

Розгляньмо далі декілька основних класів моделей, у межах яких сьогодні тлумачать ідею обмеженої раціональності. Найбільш спірним, з погляду частини вчених, є віднесення сюди моделей, що передбачають оптимізацію з урахуванням пізнавальних обмежень людей.

Аналіз процесу ухвалення рішень у реальному житті безумовно повинен враховувати обмеженість часових, пізнавальних та обчислювальних можливостей індивідів. На відміну від моделей глобальної раціональності важливу роль при цьому відіграє пошук інформації. Цей пошук стосується двох різних видів інформації: можливих альтернатив, з-поміж яких треба буде обирати, та підказок (сигналів чи натяків), які допоможуть зробити правильний вибір [3, с. 5]. Відповідну інформацію можна шукати як у власній пам'яті, так і у зовнішніх джерелах; у першому випадку це потребує часу та уваги, у другому, нерідко, ще й грошей.

Ключова відмінність моделей з оптимізацією за обмежень від моделей з необмеженою раціональністю – скінченність процесу пошуку інформації. Неокласичний рецепт полягає у тому, щоб припинити пошук тоді, коли витрати на його продовження починають перевищувати потенційні вигоди [16, с. 216]. Проте практична реалізація такого підходу пов'язана з низкою проблем [3, с. 5]. Передовсім отримання обґрунтованих оцінок вигід та витрат може потребувати глибоких знань. Крім того, виникає так звана проблема нескін-

ченної регресії, пов'язана з оптимізацією процедури досягнення оптимального рішення¹. Зрештою, з огляду на необхідні обсяги знань і розрахунків доводиться припускати, що пересічні індивіди володіють знаннями та обчислювальними можливостями досвідчених фахівців у сфері економетрії, озброєних сучасними прикладними статистичними засобами [12, с. 38]. Як наслідок, модель стає ще більш віддаленою від реальності, навіть порівняно з теоріями необмеженої раціональності. Тому, з погляду багатьох вчених, віднесення цих моделей до теорій обмеженої раціональності є не виправданим і неправомірним (див., напр., [3; 11]).

Перейдімо далі до поведінкової економіки. Обмежена раціональність, поряд з обмеженим егоїзмом та обмеженою силою волі, є однією з трьох ключових характеристик, що визначають особливості цього напрямку сучасної економічної науки [8]. Цікаво зауважити, що різні автори по-різному визначають перелік чинників, які спричиняють обмежену раціональність у межах поведінкової економіки. Скажімо, С. Муллаінатан і Р. Талер говорять про обмежені пізнавальні здібності індивідів, що звужує їхні можливості щодо вирішення різноманітних проблем [8]. Д. Канеман у своїй Нобелівській лекції посилається на внесок Саймона і наголошує, що разом з А. Тверски вони прагнули отримати карту обмеженої раціональності, досліджуючи систематичні відхилення у переконаннях та рішеннях людей від еталону раціональності (і вважаючи свої результати внеском, передусім, у психологію з можливою вторинною користю для економічної науки) [9, с. 1449].

¹ Як стверджує лауреат Нобелівської премії з економіки 1994 р. Р. Зелтен, є підстави вважати, що оптимізаційний підхід не може бути реалізований у багатьох ситуаціях, коли потрібно знайти не лише оптимальне рішення, але й метод його пошуку [11, с. 14]. Простежмо хід його міркувань [11, с. 17]. Нехай індивід має розв'язати оптимізаційну проблему і максимізувати корисність за певного набору альтернатив в умовах обмеженого часу. При цьому важливо розрізнати знайомі і незнайомі проблеми. Проблема знайома, якщо оптимальний шлях її розв'язання відомий з попереднього досвіду чи завдяки математичному дослідженню, або вона настільки проста, що відповідний метод є очевидним. У разі ж незнайомої проблеми індивід спершу мусить знайти метод пошуку найкращої з альтернатив. Тобто можна виокремити два рівні одержання рішення. Рівень 1: обрати одну з можливих альтернатив. Рівень 2: обрати метод для вирішення завдання на рівні 1. Як знайти оптимальний підхід на рівні 2? Оскільки ця проблема навряд чи можна вважати знайомою, її вирішення, своєю чергою, також потребуватиме часу – ми приходимо до необхідності рівня 3... За аналогією, зрештою, отримаємо нескінченну послідовність рівнів $k = 2, 3, 4, \dots$ на кожному з яких проблема пошуку оптимального методу для попереднього рівня є незнайомою. За логічного припущення про необхідність певного часу для ухвалення рішення на кожному з рівнів доходимо очевидного висновку про нездійсненність оптимізаційного підходу в умовах обмеженого часу. Цитуючи Р. Зелтена, «прагнення до оптимізації у таких ситуаціях подібне до намагання створити комп'ютер, який має бути використано для визначення його власного дизайну – спроба, що приречена на невдачу. Діяльність щодо оптимізації не може оптимізувати власну процедуру» [11, с. 17].

Як наголошує Дж. Конлік, уникнення описаної проблеми нескінченної регресії можливе лише завдяки використанню однієї з альтернативних до оптимізації поведінкових гіпотез, таких як навчання чи адаптація. Інакше кажучи, у певний момент рішення має ухвалюватися на інтуїтивній основі [13, с. 687].

Обмеженість пізнавальних можливостей змушує індивідів вирішувати, яким чином розподіляти цей обмежений ресурс. Це означає неминучість появи витрат обміркування (*deliberation costs*) під час оцінки набору можливих альтернатив. За врахування обмеженості пізнавальних здібностей людей та існування витрат обміркування економісти змушені розглядати весь процес прийняття рішень, а не лише його результат [17, с. 2]. Доречною тут буде аналогія з трансакційними витратами в інституційній теорії: лише за відмінних від нуля трансакційних витрат інститути важливі. Подібно, за відсутності витрат обміркування на оцінку альтернатив процедура неважлива, проте ситуація принципово змінюється за ненульових витрат обміркування [18, с. 74].

Натомість частина вчених приділяє значно більше уваги чинникам, що спричиняють обмежену раціональність, і проводить достатньо чітку межу між різними їх групами. Так, Г. Клейнер стверджує, що відхилення від раціональності у класичному розумінні може зумовлюватися «не стільки об'єктивною неповнотою наявної в індивіда інформації та обмеженістю можливостей її засвоєння й опрацювання, скільки наявністю суб'єктивних психологічних передумов порушення раціональності поведінки, пов'язаних з диференційованим ставленням суб'єкта до перелічених вище етапів прийняття рішень, з психологічними особливостями рис характеру та особистості суб'єкта» [10, с. 6].

Ще далі йде один із провідних представників поведінкового напрямку М. Рабін, який в одній із праць зауважує, що у процесі аналізу він «проминув “не-психологічні”» моделі обмеженої раціональності. Дослідники сформулювали моделі обмеженої раціональності (які ґрунтуються на інтуїції, комп'ютерній науці, штучному інтелекті), призначені описати пізнавальні обмеження економічних агентів, які не пов'язані з вивченням специфічних видів помилок, що їх роблять людські істоти» [7, с. 12]. Фактично у Клейнера та Рабіна йдеться про обмежену раціональність, зумовлену впливом передусім психологічних чинників.

На засадничу відмінність між обмеженою раціональністю у розумінні Саймона та обмеженою раціональністю, спричиненою психологічними чинниками, вказують І. Гігеренцер та Р. Зелтен. Останню вони просто називають ірраціональністю. З їхнього погляду, «істинна» обмежена раціональність обходиться як без поняття оптимізації, так, зазвичай, і без імовірностей та корисностей; вона не є показником, що відображає відхилення поведінки та міркувань людей від чинних норм, натомість переосмислює ці норми і пропонує їм альтернативу, а також вивчає фактичну поведінку індивідів та інституцій [3, с. 6]. Тому «обмежена раціональність не є нижчою формою раціональності... Теорії обмеженої раціональності не треба плутати з теоріями

іраціонального ухвалення рішень. Термін “обмежена раціональність” означає тип теорії, а не результат» [3, с. 6].

Попри подібну, достатньо обґрунтовану аргументацію, використання поняття обмеженої раціональності у поведінковій економіці залишається сьогодні загальноживаним, а особливості його тлумачення можуть бути предметом окремого аналізу, що виходить за межі пропонованої статті.

Ще один принципово відмінний підхід до розуміння поняття обмеженої раціональності представлений передовсім працями німецького вченого Г. Гігеренцера та його наукової групи і відомий як екологічна раціональність. Прихильники цього підходу наголошують на безпосередньому розвитку ними фундаментальних ідей Г. Саймона. У центрі уваги перебуває його відома метафора щодо ножиць, згідно з якою двома «лезами» теорії обмеженої раціональності є пізнавальні обмеження індивіда та структура середовища, в якому він діє. Ключова ідея полягає у тому, що навіть за обмежених часу, знань, пізнавальних здібностей і обчислювальних можливостей індивід може ухвалювати раціональні та успішні рішення, використовуючи особливості структури відповідного середовища [3, с. 4].

Будь-яке конкретне середовище, в якому індивід діє і до якого адаптується, володіє певними характерними властивостями, використання яких спрощує процеси вибору та ухвалення рішень. Саме тому різку критику прихильників екологічної раціональності викликає тлумачення обмеженої раціональності у поведінковій економіці. З їхнього погляду, зосередження уваги тільки на помилках у судженнях і рішеннях людей, спричинених обмеженими пізнавальними можливостями, означає розгляд лише одного з лез ножиць Саймона за повного і невиправданого нехтування другим (роль середовища)¹. Наслідками цього є втрата адаптаційного виміру поняття раціональності, зведення його до статичного і неможливість зрозуміти причини успіхів чи невдач прийнятих рішень [6, с. 4].

¹ Упродовж трьох останніх десятиліть у когнітивній психології набув ваги новий погляд на особливості людського пізнання, відомий під назвою *embodied cognition* («втлене пізнання»). Цей термін відображає той факт, що пізнання і мислення людини базуються на морфологічних характеристиках її тіла та сенсорно-моторної системи. Як зазначають А. Мастроджорджіо та Е. Петракка, застосування такого підходу для аналізу явища обмеженої раціональності дає змогу логічним чином завершити метафору щодо ножиць, запропоновану Г. Саймоном: «Метафора ножиць, знов-таки дещо іронічно, ідеально підходить для розгляду тіла як теоретичного локусу зв'язку між пізнанням та середовищем: як ми згадували раніше, два леза мають різальну силу лише у поєднанні, тобто два леза можуть різати, тільки якщо є стрижень, який утримує їх разом. Цим стрижнем є людське тіло, яке виступає матеріальним інтерфейсом між пізнанням та середовищем» [6, с. 14]. За словами цих же авторів, у багатьох експериментальних дослідженнях уже аналізують змінні, пов'язані з характеристиками тіла людини (температура, тиск тощо), які впливають на вибір, рішення та судження людей [6, с. 14]. Поєднання ідей втіленого пізнання та обмеженої раціональності створює передумови для формування нової дослідницької програми під назвою *embodied rationality* (втлена раціональність) [6, с. 16].

Друга принципова відмінність між розумінням обмеженої раціональності у поведінковій економіці та підходом екологічної раціональності пов'язана зі ставленням до евристик. У поведінковій економіці саме евристики (*heuristics, rules of thumb*) є джерелом помилок і спотворень у судженнях та рішеннях людей. Натомість у системі координат екологічної раціональності евристики є простими практичними правилами, які пропонують швидкий і ощадливий спосіб ухвалення рішень у різноманітних ситуаціях. Важливо наголосити, що вони можуть забезпечувати майже настільки ж точні результати, як і складні статистичні моделі, потребуючи водночас значно менше інформації та обчислювальних потужностей [3, с. 9].

Ще одна ключова ідея підходу екологічної раціональності полягає у тому, що будь-яка евристика є наслідком процесу адаптації до конкретного середовища [6, с. 6]. Тому саме евристики уможливають кращі рішення, порівняно з іншими підходами, коли використовуються у відповідному оригінальному середовищі. З цього погляду, евристики формують набір інструментів, що є результатом еволюційного процесу і забезпечує людей ефективними засобами вирішення конкретних завдань. Зауважмо, що при цьому не заперечується існування помилок у судженнях та рішеннях індивідів, а лише стверджується, що їхнім джерелом є не пізнавальні обмеження, а невідповідність між евристичними та середовищем, в якому їх використано [6, с. 6].

Певним чином підсумовуючи усе сказане, зауважмо, що Дж. Конліск ще два десятиліття тому підсумував чотири базові аргументи на користь включення в економічні моделі власне обмеженої раціональності [13, с. 692]; видається очевидним, що їхня актуальність з того часу лише зросла:

- психологи та економісти зібрали величезну кількість свідчень на користь того, що обмежена раціональність важлива;
- включення в економічні моделі обмеженої раціональності дає змогу описати багато проявів економічної поведінки, які не пояснює стандартна економічна теорія;
- залежно від конкретного контексту, ефективнішими можуть виявитися припущення як щодо необмеженої, так і щодо обмеженої раціональності;
- моделювання обмеженої раціональності, що враховує рідкісність такого важливого ресурсу, як здатність людини до пізнання, узгоджується з фундаментальним принципом економічної науки.

Висновки. Ідея обмеженої раціональності відображає обмеженість пізнавальних здібностей та обчислювальних можливостей індивідів, яким доводиться приймати рішення в умовах невизначеності і нестачі часу. Це поняття запропоноване Г. Саймоном як альтернатива неокласичному підходу глобальної (необмеженої) раціональності, який складно застосувати для аналізу повсякденних практичних ситуацій. З перебігом часу Саймон уточнив своє

розуміння раціональності за допомогою терміна «процедурна раціональність», який описує процес і практичний механізм досягнення прийнятних (задовільних), а не оптимальних рішень. Поняття обмеженої раціональності та процедурної раціональності у Саймона взаємодоповнювані у тому сенсі, що перше з них виконує передовсім критичну, а друге – позитивну функцію.

Зі швидким зростанням популярності ідеї обмеженої раціональності цей термін сьогодні часто використовують для означення будь-яких моделей, що відкидають глобальну раціональність. Недостатньо обґрунтованим видається віднесення сюди моделей, які передбачають оптимізацію з урахуванням пізнавальних обмежень індивідів, оскільки вони потребують використання далеких від реальності припущень, та й сам оптимізаційний підхід у багатьох ситуаціях не може бути реалізованим. Обмежена раціональність також є однією з трьох ключових характеристик підходу поведінкової економіки, у межах якого вона визначається впливом як пізнавальних обмежень, так і психологічних чинників.

Зараз швидко набуває ваги теорія екологічної раціональності, що безпосередньо розвиває базову ідею Саймона про дві складові обмеженої раціональності, якими є пізнавальні обмеження індивідів і структура середовища, в якому вони діють. Використовуючи особливості середовища, індивіди, навіть за обмежених пізнавальних здібностей, обчислювальних можливостей і часу, можуть ухвалювати раціональні та успішні рішення. Цього вони досягають за допомогою простих практичних правил – евристик, які є наслідком процесу адаптації до конкретних умов середовища і пропонують швидкі та ощадливі способи ухвалення рішень у різноманітних ситуаціях. Поєднання ідеї екологічної раціональності та останніх досягнень когнітивної психології створює передумови формування нової дослідницької програми під назвою «втілена раціональність».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Simon H. A. Rational Decision-Making in Business Organizations. Nobel Memorial Lecture. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-lecture.pdf (дата звернення: 15.08.2018).
2. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993. № 3. С. 16–38. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf (дата звернення: 15.08.2018).
3. Gigerenzer G., Selten R. Rethinking Rationality. *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox* / Edited by G. Gigerenzer, R. Selten. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. 2001. P. 1–12.
4. Klaes M., Sent E.-M. A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality. *History of Political Economy*. 2005. Vol. 37. № 1. P. 27–59.

5. Barros G. Herbert A. Simon and the concept of rationality: Boundaries and procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*. 2010. Vol. 30. №3. P. 455–472.
6. Mastrogiorgio A., Petracca E. Embodying rationality. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/74658/1/MPRA_paper_74658.pdf (дата звернення: 15.08.2018).
7. Rabin M. Psychology and Economics. *The Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. XXXVI, P. 11–46.
8. Mullainathan S., Thaler R. H. Behavioral Economics. *NBER Working Paper 7948*. URL: <http://www.nber.org/papers/w7948> (дата звернення: 15.08.2018).
9. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*. 2003. Vol. 93. №5. P. 1449–1475.
10. Клейнер Г. Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами. *Экономика и математические методы*. 2003. Т. 39. №2. С. 1–32.
11. Selten R. What Is Bounded Rationality? *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox* / Edited by G. Gigerenzer, R. Selten. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. 2001. P. 13–36.
12. Gigerenzer G. The Adaptive Toolbox. *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox* / Edited by G. Gigerenzer, R. Selten. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. 2001. P. 37–50.
13. Conlisk J. Why Bounded Rationality? *The Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. XXXIV. P. 669–700.
14. Simon H. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*. 1959. Vol. 49. №3. P. 253–283.
15. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993. №3. С. 51–72. URL: https://igiti.hse.ru/data/005/314/1234/3_2_1Brunn.pdf (дата звернення: 15.08.2018).
16. Stigler G. J. The Economics of Information. *The Journal of Political Economy*. 1961. Vol. 69. №3. P. 213–225.
17. Pingle M. Deliberation Cost as a Foundation for Behavioral Economics. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/11a4/70ba6b768e988a39331907fbc6304b92711e.pdf> (дата звернення: 15.08.2018).
18. Pingle M. Looking under the hood: Exploring assumptions and finding behavioral economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2010. Vol. 73. P. 73–76.

REFERENCES

1. Simon, H. A. (1978). *Rational Decision-Making in Business Organizations. Nobel Memorial Lecture*. Retrieved from https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-lecture.pdf.
2. Simon, H. A. (1993). Ratsionalnost kak protsess i produkt myshleniya [Rationality as Process and as Product of Thought]. *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsialnykh institutov i system – THESIS: theory and history of economic and social institutions and systems*, 3, 16–38. Retrieved from http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf [in Russian].

3. Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). Rethinking Rationality. In G. Gigerenzer, & R. Selten (Eds.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox* (pp. 1–12). Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
4. Klaes, M., & Sent, E.-M. (2005). A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality. *History of Political Economy*, 37(1), 27–59.
5. Barros, G. (2010). Herbert A. Simon and the concept of rationality: Boundaries and procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*, 30(3), 455–472.
6. Mastrogiorgio, A., & Petracca, E. (2016). *Embodying rationality*. Retrieved from https://mpr.ub.uni-muenchen.de/74658/1/MPRA_paper_74658.pdf.
7. Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *The Journal of Economic Literature*, XXXVI, 11–46.
8. Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper 7948*. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w7948>.
9. Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449–1475.
10. Kleiner, G. B. (2003). K metodologii modelirovaniya priniatiya resheniy ekonomicheskimi agentami [To the methodology of modeling decision-making by economic agents]. *Ekonomika i matematicheskie metody – Economics and mathematical methods*, 39(2), 1–32 [in Russian].
11. Selten, R. (2001). What Is Bounded Rationality? In G. Gigerenzer, & R. Selten (Eds.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox* (pp. 13–36). Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
12. Gigerenzer, G. (2001). The Adaptive Toolbox. In G. Gigerenzer, & R. Selten (Eds.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox* (pp. 37–50). Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
13. Conlisk, J. (1996). Why Bounded Rationality? *The Journal of Economic Literature*, XXXIV, 669–700.
14. Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, 49(3), 253–283.
15. Brunner, K. (1993). Predstavlenie o cheloveke i kontseptsiya sotsiuma: dva podhoda k ponimaniyu obschestva [The Perception of Man and the Conception of Society: Two approaches to Understanding Society]. *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsialnyih institutov i system – THESIS: theory and history of economic and social institutions and systems*, 3, 51–72. Retrieved from https://igiti.hse.ru/data/005/314/1234/3_2_1Brunn.pdf [in Russian].
16. Stigler, G. J. (1961). The Economics of Information. *The Journal of Political Economy*, 69(3), 213–225.
17. Pingle, M. (2007). *Deliberation Cost as a Foundation for Behavioral Economics*. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/11a4/70ba6b768e988a39331907fbc6304b92711e.pdf>.
18. Pingle, M. (2010). Looking under the hood: Exploring assumptions and finding behavioral economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 73, 73–76.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 11.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 17.09.2018 р.

О. З. ВАТАМАНЮК

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Львовского национального университета имени Ивана Франко, Украина, г. Львов

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: КОНЦЕПЦИЯ ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Прослежены предпосылки возникновения и особенности эволюции понятия ограниченной рациональности в современной экономической науке. Показано, что сегодня это понятие широко используют при построении существенно различных между собой моделей. Определены особенности понимания ограниченной рациональности в моделях оптимизации с ограничениями, поведенческой экономике и теории экологической рациональности.

Ключевые слова: глобальная (неограниченная) рациональность, познавательные ограничения, ограниченная рациональность, процедурная рациональность, эвристики, экологическая рациональность.

O. Z. VATAMANIUK

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

RATIONALITY OF HUMAN BEHAVIOR IN ECONOMICS: BOUNDED RATIONALITY CONCEPT

Problem setting. The set of assumptions concerning human behavior is an important starting point in the construction of economic theories and models. In the middle of the previous century, H. Simon proposed the notion of bounded rationality, which takes into account the scarcity of individuals' cognitive abilities. The specifics and details of this concept's application for analyzing decision-making in a different context are of great current interest.

Recent research and publications analysis. The number of publications dealing with different facets of bounded rationality in modern economic theories surged in last decades. Mainly the interest is concentrated around such spheres as the evolution of the bounded rationality concept, its interpretation in different kinds of models and influence on individuals' decision-making.

Paper objective. The purpose of this article is to trace the specifics of interpretation and applied aspects of bounded rationality concept in modern economics.

Paper main body. The concept of bounded rationality was proposed as an alternative to the neoclassical assumption of global rationality, which is poorly applicable for day-to-day practice. This notion reflects the limitations of cognitive abilities and computational capabilities of human individuals who have to make decisions under uncertainty and time

shortage. Afterward, Simon clarified his position and coined the term «procedural rationality,» which describes in detail the process of acquiring satisficing decisions. Notions of bounded rationality and procedural rationality should be treated as complements, in that the latter sums up the essence of Simon's view about rational human behavior and the former plays a critical role to neoclassical economics.

Today, as the idea of bounded rationality became very popular, this term is often used to denote any models which reject global rationality. It seems inappropriate to classify this way the models of optimization under constraints as they use uncertain assumptions and optimization approach as such cannot be realized in many situations because of infinite regression problem. Bounded rationality also is one of three basic characteristics within behavioral economics approach, where it can be caused both by cognitive limits and psychological factors.

The theory of ecological rationality developed Simon's basic idea about two components of bounded rationality: cognitive limitations of humans and the structure of the environment. Exploiting the environmental structure, even under constraints of limited time, limited cognitive abilities and limited computational capabilities individuals can make rational and successful decisions. Such a result becomes possible due to heuristics, which arise in the process of adaptation to the specifics of the environment and provide fast and frugal ways to make decisions in different situations.

Conclusions of the research. The concept of bounded rationality allowed to widen the understanding of human behavior rationality and to make it closer to actual daily practice. A complementary notion of procedural rationality emphasized the importance of appropriate procedures to ensure the efficiency of the decision-making process. Today bounded rationality is used in very broad sense living room to different interpretations, sometimes hardly compatible. Combining the concept of bounded rationality with recent progress in cognitive psychology opens the prospects of the new research program under the name of «embodied rationality».

Short Abstract for the article

Abstract. The preconditions of nascence and evolution features of bounded rationality notion in modern economics are traced. It is shown that this concept is widely used today when constructing essentially different models. The specifics of bounded rationality interpretation in models of optimization under constraints, behavioral economics, and ecological rationality theory are considered.

Key words: global (unbounded) rationality, cognitive limitations, bounded rationality, procedural rationality, heuristics, ecological rationality.

Article details:

Received: 16 August 2018

Revised: 11 September 2018

Accepted: 17 September 2018

УДК 330.1:331.522.4

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-26

Л. О. УКРАЇНСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії,
статистики і прогнозування

Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця,
Україна, м. Харків

e-mail: ukrainskalarisa@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4567-0310>



ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК РОБОЧОЇ СИЛИ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ¹

Розкрито причини змін у вимогах до якісних характеристик робочої сили. Узагальнено основні вимоги з боку роботодавців і напрями розвитку людського капіталу у зв'язку з прискореною технологізацією всіх сфер життєдіяльності.

Ключові слова: сукупна робоча сила, адаптивні характеристики, компетенції, життєвий цикл робочої сили.

JEL Classification: K0, G34, M1.

Постановка проблеми. Важливе значення у забезпеченні ефективної роботи первинних ланок народного господарства мають як обсяги та якісний склад майнового потенціалу, так і ефективна внутрішня організація виробничих процесів. Проте серед чинників, що визначають конкурентну позицію будь-якої господарської структури, провідну роль відіграють якісні характеристики робочої сили, які є не тільки запорукою успіху підприємства, а й основою якості всіх сфер життєдіяльності індивіда.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У багатьох наукових дослідженнях економічну категорію «робоча сила» розглядають у зв'язку з категорією «трудові ресурси». Багато дослідників взагалі не розрізняли поняття «робоча сила» і «трудові ресурси», рівнозначно використовували їх для визначення економічних процесів [1; 2]. Відповідно і стосовно характеристик

¹ © Українська Л. О., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

робочої сили і трудових ресурсів у науковій літературі немає розмежування. Наприклад, Ф. Котлер підтримував класичний підхід і розглядав категорію «робоча сила» як здатність людини до праці, сукупність її духовних і фізичних здібностей, що використовується для виробництва матеріальних і духовних благ [3]. Розширення класичного визначення містить у собі ті характерні риси, які повинна мати робоча сила як трудовий ресурс усіх ієрархічних рівнів суспільного виробництва, які одночасно є вимогами, що пред'являються.

Аналіз сучасних вимог має не тільки теоретичне, але й істотне практичне значення, оскільки націлює учасників суспільного виробництва на формування визначених якостей, що відповідають потребам суспільного виробництва та дозволяють їм всебічно реалізувати свої здібності.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення концептуальних підходів до формування адаптивних характеристик сукупної робочої сили в конкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Успішне функціонування господарського механізму на всіх рівнях національної економіки, формування та реалізація кожного з речовинних елементів виробничого потенціалу насамперед залежить від кваліфікаційного рівня працівників, підбору раціональної кількісної та якісної структури сукупного працівника підприємства, що відповідає стратегічних цілям, здатності до командної роботи, адекватності виробничим завданням, адаптивності до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища [2; 4]. Такі якості сукупного працівника забезпечуються завдяки єдності комплексу факторів як з боку загальної організаційної культури, професійного і культурно-освітнього рівня учасників виробництва, низки якостей їх особистості, системи матеріального та нематеріального стимулювання, так і станом ринку праці.

Сукупний працівник первинної ланки суспільного виробництва може розглядатися як носій сукупного/об'єднаного людського капіталу працівників, реалізація якого у виробничому процесі залежить не тільки від професійної наповненості і продуктивних зусиль окремих працівників, а й від ефективної організації їх сумісної праці [5].

Людський капітал сукупного працівника підприємства, що формується в результаті об'єднання людського капіталу індивідів, визначають як сукупність знань, умінь і навичок працівників, які разом беруть участь у певному виробничому процесі [5; 6]. Існуюча точка зору на те, що прибутком на людський капітал є приріст доходу, отриманий завдяки набутим знанням і навичкам персоналу, потребує уточнення з огляду на те, завдяки чийм витратам цей капітал сформований, і, як наслідок, хто є отримувачем вигоди. Крім того, складною є відповідь на такі питання, як: яким чином розділяються між працівником та підприємством частки прибутку відповідно до їх внеску

у формування якісних характеристик робочої сили. Очевидним є те, що остаточні вигодоотримувачі формуються під впливом системи факторів, серед яких не останню роль мають ринкові механізми, зокрема кон'юнктура ринку праці [7; 8].

З точки зору підприємства інвестиції в людський капітал аналізуються принципово також як витрати на уречевлений капітал [1; 8]. Однак, незважаючи на аналогії фінансового обліку, необхідно враховувати такі особливості людського капіталу: людський капітал невіддільний від особистості свого носія; права власності на людський капітал не можуть бути предметом купівлі-продажу; витрати на освіту пов'язані зі зменшенням вільного часу; прибутковість інвестицій у людський капітал прямо залежить від сфери застосування і майбутнього терміну його служби. Твердження, яке має місце серед науковців, що в міру використання його цінність збільшується, ймовірно не є однозначним. З одного боку, слід погодитись із цією точкою зору стосовно збільшення наповненості людського капіталу безпосередньо для носія, з другого боку, зміна виробничих умов, вимог ринку, зупинка діяльності підприємства знецінюють частково або повністю людський капітал працівників та ускладнюють/унеможливають його реалізацію [7; 8; 9].

Якщо раніше техніка здебільшого полегшувала працю, хоча і супроводжувалась скороченням працюючих, то тепер ідеться про прискорення заміни праці фахівців. Питання викликає навіть доцільність підвищення оплати праці порівняно з витратами на впровадження технічних процесів. Технологізація не тільки виробничих процесів, але й усіх сторін життєдіяльності людей здійснюється темпами, що прискорюються. Як наслідок, у гонитві за конкурентними перевагами на другий план іде якість результатів, технології починають контролювати споживчий вибір, більш того, поведінку людей. Сучасний етап індустріальної революції супроводжується заміною людей машинами. Тому, на думку дослідників з Оксфордського університету, які вивчали тему «Роботоманія», попит на ринку праці буде орієнтований на професії, що вимагають нестандартного мислення, «живого» підходу [10]. Крім того, шанси зберегти робочі місця будуть у стресостійких фахівців, здатних ефективно працювати над складними проектами у великій команді. Але найголовніше – машини ніколи не замінять працівників, які не тільки добре справляються зі своїми обов'язками, але ще і формують ефективні комунікації передавання знань та досвіду. З розвитком технологій дедалі частіше люди, незалежно від соціального статусу, страждають від дефіциту душевного тепла й живої участі – цього машини вже точно не зможуть забезпечити. Водночас розвиток технологій приведе до створення нових професій і робочих місць.

Такі умови породжують суперечливі тенденції: з одного боку, це витіснення працівників, які з певних причин не відповідають потребам виробництва,

з другого – зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу. Проте зі зміною виробничих умов людський капітал, як і інші види капіталу, підлягає оновленню, що, у свою чергу, передбачає певні інвестиції.

Вкладення в людський капітал підприємства – це політика витрат на робочу силу, яка обумовлює підходи до залучення робочої сили і розвитку власного персоналу, підготовки та перепідготовки кадрів, до розробки і реалізації соціальних програм. Теорія обґрунтувала і практика підтвердила випереджаючу ефективність таких вкладень порівняно з інвестиціями у речовинні фактори. Метою таких вкладень є досягнення відповідності якості сукупного працівника стану речовинних факторів виробництва і вимогам нормального протікання виробничих процесів у широкому розумінні, тобто від закупівлі факторів виробництва до реалізації продукту [8; 9; 11].

Необхідність постійного навчання та розвитку сукупного працівника обумовлена низкою причин. До них зазвичай відносять, поряд із технологізацією виробництва, зміни попиту споживачів, нові пропозиції конкурентів та ін. Зростання обсягів інформації, мінливі технології, жорсткі умови ринку, конкуренція – всі ці зміни спонукають підприємства, які бажають зберегти свої позиції на ринку, постійно вдосконалювати знання і навички своїх працівників [12].

Оцінюючи сукупного працівника підприємства з точки зору досягнення результатів, необхідно враховувати комплекс чинників, які забезпечують таку здатність. Переконаливою ілюстрацією постійних змін у вимогах до сукупного працівника є глобальний прогноз, який надано аналітиками World Economic Forum стосовно компетенцій, які будуть затребувані у 2020 р. і представлений з коментарями Тетяни Ананьєвої. В доповіді зроблено висновок, що за період з 2015 р. по 2020 р. зміниться 35% ключових затребуваних компетенцій [13].

Так, найважливішою з розглянутих залишається вміння вирішувати складні завдання (Complex Problem Solving), водночас на 52% зросте потреба в носіях такої компетенції. І далі: критичне мислення, креативність, управління людьми, навички координації, взаємодії, емоційний інтелект, судження і прийняття рішень, клієнтоорієнтованість (Service orientation), уміння вести переговори, когнітивна гнучкість.

Зі списку 2015 р. повністю зникли активне слухання і контроль якості, поступившись місцем емоційному інтелекту і когнітивній гнучкості.

Доцільно відзначити, що в цьому переліку відсутні характеристики фахових якостей. Залишається здогадуватись, що такі характеристики містяться у першому пункті, а саме «вміння вирішувати складні завдання». Тобто цей рейтинг не враховує потреби безпосередньо технологічних процесів, а орієнтований швидше на управлінський персонал. Слід зауважити, що найбільш

узагальнюючою й охоплюючою інші якості робочої сили характеристикою є висока адаптивність, що опосередковано підкреслює зростання ролі загальної освіти.

Близьке за змістом виділення ознак співробітників, яких доцільно приймати на роботу. Йдеться про те, що вивільнення значної кількості фахівців у зв'язку зі структурними змінами у виробництві та послугах надає можливість підприємцям поповнювати висококваліфікованими робітниками кадровий потенціал своїх підприємств. Такими ознаками є концентрація на довгострокових цілях, винахідливість, упевненість, різнобічність, допитливість, прийняття ризиків, ентузіазм і мотивація, вміння знаходити спільну мову [14]. Проте знов-таки не йдеться про суто професійні, фахові якості людини, а підхід до формулювання ознак є занадто загальним.

Із таким підходом доцільно погодитись, оскільки від кваліфікованого менеджменту значною мірою залежить кінцевий результат виробництва, проте певні вимоги до безпосередніх виконавців, або тих, хто створює техніку і технологічні лінії, теж необхідно враховувати при наданні прогнозів щодо заміни людей технікою. Треба враховувати й те, що переналагодження/заміна техніки відповідно до зміни ринкових потреб насамперед вимагає участі фахівців.

Таким чином, висвітлення ознак та характеристик робочої сили, рекомендації щодо можливостей скористатися зростанням пропозиції на ринку праці в наукових працях орієнтовано на підприємців, а не на аналіз тих напрямів, методів тощо, за якими працівникам слід удосконалювати відповідні якості своєї робочої сили.

Актуальним є питання життєвого циклу робочої сили індивіда і сукупної робочої сили підприємства. Життєвий цикл робочої сили індивіда є обмеженим працездатним віком і, в цих межах, з одного боку, може істотно знижуватись, або взагалі закінчитись унаслідок повсюдного витіснення працівників із автоматизованих і роботизованих виробництв. До речі, як постановку питання доцільно розглядати скорочення життєвого циклу певних якостей індивідуальної робочої сили як наслідок зміни технологій, виробничих вимог або взагалі припинення існування певних видів діяльності. З другого боку, цей цикл може продовжуватись завдяки підвищенню кваліфікації, перенавчанню, тощо. І, як наслідок цього процесу, має місце істотне зростання значення підвищення кваліфікації, перенавчання, і, відповідно, розгалуження мережі організації, що надають такі послуги. В цьому напрямі діють як певні структури корпорацій, так і державні установи.

Життєвий цикл сукупної робочої сили не має вікових обмежень, водночас є невід'ємним від життєвого циклу підприємства, проте також може продов-

жуватися завдяки удосконаленню виробництва в напрямі реагування на зміни споживчого попиту [4].

Стосовно джерел розвитку якості робочої сили, то їх доцільно розуміти як сукупність її внутрішніх суперечностей, а саме між мотиваційною структурою і кваліфікацією, останньою й інтелектуальною складовою. Розв'язання цих суперечностей і є шляхом формування тих якостей робочої сили, які задовольняють і працівника, і роботодавця [12;15].

Окремою темою як наукових досліджень, так і розробки стратегічних напрямів державної діяльності, у зв'язку з цим повинні стати проблеми як соціального захисту вивільнених робітників, так і створення сфер суспільного виробництва, які б забезпечували зайнятість цих людей.

Висновки. Таким чином, сукупний працівник підприємства характеризується мінливістю (нестабільністю), що закономірно пов'язано з його активністю як відповідною реакцією на зміну умов зовнішнього середовища (макроекономічних, політичних, соціальних, демографічних, правових, ринкових та ін.) і внутрішньої структури підприємства.

Уже найближчими роками, щоб захистити себе від заміни й безробіття, людині потрібно буде придбати так звані гнучкі навички. Тобто навчитися постійно змінюватися і вдосконалюватися. Адже автоматизація праці торкнеться всіх професій. Одноразове навчання, до якого звикла більшість людей, вже не спрацює. Незабаром доведеться постійно здобувати нові знання і переучуватися.

Проте зміни якісних характеристик робочої сили повинні відбуватися і є можливими на основі формування мотивації удосконалення/зміни кваліфікації, придбання особистих рис, що відповідають вимогам роботодавця тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кирьянов А. В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность. URL: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml> (дата звернення: 22.08.2018).
2. Маслоу А. Х., Герцберг Ф. И., Макклелланд Д., Белбин М. и др. Продвижение людей и команд. Санкт-Петербург: Питер, 2015. 208 с.
3. Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Дж., Армстронг Г. Основы маркетинга. Москва: «ИД “Вильямс”», 2012. 702 с.
4. Українська Л. О. Соціально-економічний потенціал креативної корпорації: особливості формування. *Економічна теорія та право*. 2017. № 3(30). С. 11–20.
5. Человеческий капитал для социогуманитарного развития / В. В. Бушуев, В. С. Голубев, А. А. Коробейников, Ю. Г. Селюков. Москва: ИАЦ Энергия, 2008. 96 с.
6. Головка Л. С. Людський капітал як ресурс економічного розвитку. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1(7). С. 122–127.
7. Шахова И. П. Исследование структуры трудовой мотивации персонала предприятия. *Вестник МГОУ. Серия «Психологические науки»*. 2014. № 2. С. 93–99.
8. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market. *NBER Working Papers and Publications*. 1987. No. 3207. P. 34.

9. Thurow L. C. *Investment in Human Capital*. Wadsworth Series in Labor Economics and Industrial Relations. Belmont, California, Wadsworth. Publishing Company, Inc., 1970. P. 145.
10. Громова Т. Роботы лишают людей рабочих мест: вскоре половина населения мира окажется на улице. URL: <http://www.dsnews.ua/future/roboty-lishayut-lyudey-rabochih-mest-vskore-polovina-naseleniya-28042014135900> (дата звернення: 22.08.2018).
11. Беккер Г. С. Теория распределения времени. Вехи экономической мысли: в 6 т. / под ред. В. М. Гальперина. Санкт-Петербург: Эконом. школа, 2000. Т. 3. Рынки факторов производства. С. 82–121.
12. Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г. Источники развития качества рабочей силы. Экономика труда: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., пер. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2014. Глава 5.4. С. 194–202. URL: https://studme.org/1269111824229/ekonomika/istochniki_razvitiya_kachestva_rabochey_sily (дата звернення: 22.08.2018).
13. Ананьева Т. Десять компетенций, которые будут востребованы в 2020 году. URL: <http://tananyeva.com/desyat-kompetentsij-kotorye-budut-vostrebovany-v-2020-godu> (дата звернення: 22.08.2018).
14. 10 признаков сотрудника, которого точно стоит взять на работу. URL: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id737> (дата звернення: 22.08.2018).
15. Боулз С. Моральная экономика. Почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан. Москва: Изд-во Института Гайдара, 2017. 336 с.

REFERENCES

1. Kiryanov, A. V. (n.d.). *Vidy investitsiy v chelovecheskiy kapital i ih effektivnost [Types of investments in human capital and their effectiveness]*. Retrieved August 22, 2018, from <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml> [in Russian].
2. Maslow, A. H., Herzberg, F. I., MacClelland, D., Belbin, M., Adair, J., & McGraw, J. (2015). *Prodvizhenie lyudej i komand. [Promotion of people and teams]*. SanktPeterburg: Piter [in Russian].
3. Kotler, F., Vong, V., Sonders, Dj., & Armstrong, G. (2012). *Osnovy marketinga [Basics of Marketing]*. Moskva: «ID “Vilyams”» [in Russian].
4. Ukrainaska, L. O. (2017). Sotsialno-ekonomichnyi potentsial kreatyvnoi korporatsii: osoblyvosti formuvannia [Social and economic potential of the creative corporation: features of the formation]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3(30), 11–20 [in Ukrainian].
5. Bushuev, V. V., Golubev, V. S., Korobeynikov, A. A., & Selyukov, Yu. G. (2008). *Chelovecheskiy kapital dlya sotsiougumanitarnogo razvitiya [Human capital for social and humanitarian development]*. Moskva: IATS Energiya [in Russian].
6. Holovko, L. S. (2014). Liudskiy kapital yak resurs ekonomichnoho rozvytku [Human capital as a resource for economic development]. *Ekonomichnyi nobelivskiy visnyk – Economic Nobel Bulletin*, 1(7), 122–127 [in Ukrainian].
7. Shahova, I. P. (2014). Issledovanie struktury i trudovoy motivatsii personala predpriyatiya [Study of the structure of labor motivation of the personnel of the enterprise.]. *Vestik MGOU. Seriya «Psichologicheskie nauki» – Vestik MGOU. Series «Psychological Sciences»*, 2, 93–99 [in Russian].

8. Mincer, J. (1987). Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market. *NBER Working Papers and Publications*, 3207.
9. Thurow, L. C. (1970). *Investment in Human Capital. Wadsworth Series in Labor Economics and Industrial Relations*. Belmont, California, Wadsworth. Publishing Company, Inc.
10. Gromova, T. (n.d.). *Roboty lishayut lyudey rabochih mest: vskore polovina naseleniya mira okajetsya na ulitse [Robots deprive people of jobs: soon half the world's population will be on the street]*. Retrieved August 22, 2018, from <http://www.dsnews.ua/future/roboty-lishayut-lyudey-rabochih-mest-vskore-polovina-naseleniya-28042014135900> [in Russian].
11. Bekker, G. S. (2000). *Teoriya raspredeleniya vremeni. Vekhi ekonomicheskoy mysli [The theory of time distribution. Milestones of economic thought]*. Vol. 3: Rynki faktorov proizvodstva – Factor markets. Sankt-Peterburg: Ekonomicheskaya shkola [in Russian].
12. Odegov, Yu. G., & Rudenko, G. G. (2014). Istochniki razvitiya kachestva rabochey sily [Sources of development of quality of labor]. In Yu. G. Odegov, & G. G. Rudenko (Eds.), *Ekonomika truda [Labor Economics]*. (2nd ed.). (pp. 19–202). Moskva: Izdatelstvo Yurayt. Retrieved from https://studme.org/1269111824229/ekonomika/istochniki_razvitiya_kachestva_rabochey_sily [in Russian].
13. Ananeva, T. (n.d.). *Desyat kompetentsiy, kotorye budut vostrebovani v 2020 godu [Ten competencies that will be in demand in 2020]*. Retrieved August 22, 2018, from <http://tananyeva.com/desyat-kompetentsij-kotorye-budut-vostrebovani-v-2020-godu> [in Russian].
14. *10 priznakov sotrudnika, kotorogo tochno stoit vzyat na rabotu [10 signs of an employee who is definitely worth a hiring]*. (2015, April 14). Retrieved from <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id737> [in Russian].
15. Boulz, S. (2017). *Moralnaya ekonomika. Pochemu horoshie stimuly ne zamenyat horoshih grajdan [Moral economics. Why good incentives will not replace good citizens]*. Moskva: Izd-vo Instituta Gaydara [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 23.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 11.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.09.2018 р.

Л. О. УКРАИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, статистики и прогнозирования Харьковского государственного экономического университета имени Семена Кузнеця, Украина, г. Харьков

ФОРМИРОВАНИЕ АДАПТИВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАБОЧЕЙ СИЛЫ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Раскрыты причины изменений в требованиях к качественным характеристикам рабочей силы, обобщены требования со стороны работодателей и направления раз-

вития человеческого капитала в связи с ускоренной технологизацией всех сфер жизнедеятельности.

Ключевые слова: совокупная рабочая сила, адаптивные характеристики, компетенции, жизненный цикл рабочей силы.

L. O. UKRAINSKA

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Economic Theory, Statistics and Forecasting Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine, Kharkiv

FORMATION OF ADAPTIVE CHARACTERISTICS OF LABOR FORCE IN COMPETITIVE ENVIRONMENT

Problem setting. Among the factors determining the competitive position of any economic structure, the qualitative characteristics of the aggregate labor force a leading role, shape the success of the enterprise and the best conditions for all spheres of life.

Recent research and publication analysis. The problems of the formation of adaptive characteristics of the labor force in the conditions of accelerated technological production are studied by Ukrainian and foreign scientists, but a change in the environment requires further study of the problem.

Paper objective. The purpose of the article is to generalize conceptual approaches to the formation of adaptive characteristics of the aggregate labor force in a competitive environment.

Paper main body. The successful functioning of the economic mechanism at all levels of the national economy, the formation and implementation of each of the material elements of production potential, primarily depends on the qualification level of the workers, the selection of rational quantitative and qualitative structure of the company's total workforce, which corresponds to strategic objectives, teamwork ability, adequacy to production tasks, adaptability to changing conditions of the internal and external environment. Such qualities of the aggregate worker are ensured by the unity of a set of factors, both from the general organizational culture, the professional, cultural and educational level of the participants of production, a number of qualities of their personality, the system of material and non-material stimulation, and the state of the labor market.

The aggregate worker of an enterprise is characterized by volatility (instability), which is naturally associated with its activity as an appropriate response to changes in the environment (macroeconomic, political, social, demographic, legal, market, etc.) and in the internal structure of the enterprise.

Conclusion of the research. In the coming years, in order to protect themselves from substitution and unemployment, people will need to acquire so-called flexible skills. That is to learn to constantly change and improve. After all, automation of work will affect all

occupations. A one-time education and training, which most people are used to, will not work anymore. Soon, they will have to constantly acquire new knowledge and retrain.

However, changes in the qualitative characteristics of the work force must occur and are possible on the basis of the formation of motivation for improvement/change of qualification, the purchase of personal traits that meet the requirements of the employer, etc.

Short Abstract for the article

Abstract. The reasons of changes in requirements for qualitative characteristics of the labor force are revealed, the main requirements of employers and directions of development of human capital in connection with accelerated technologicalization of all spheres of life activity are generalized.

Key words: aggregate labor force, adaptive characteristics, competencies, life cycle of labor force.

Article details:

Received: 23 August 2018

Revised: 11 September 2018

Accepted: 15 September 2018

УДК 330.16:330.88:336.018

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-36

О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: olga_nabatova@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0259-4191>



ВІД ГІПОТЕЗИ ЕФЕКТИВНИХ РИНКІВ ДО ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ¹

У статті розглянуто сутність поведінкових фінансів, особливу увагу приділено порівняльному аналізу теоретичних засад традиційних та поведінкових фінансів. Висвітлено основні принципи поведінкового підходу щодо дослідження процесу прийняття економічними суб'єктами фінансових рішень. Схарактеризовано структуру теорії поведінкових фінансів та систематизовано їх інструменти.

Ключові слова: поведінкові фінанси, гіпотеза ефективних ринків, ірраціональна поведінка, когнітивні помилки, евристики, ліміти арбітражу, теорія перспектив, фреймінг.

JEL Classification: B26, B29, B31, G4.

Постановка проблеми. Поведінкові фінанси активно розвиваються протягом останніх десятиліть як відповідь на неспроможність традиційних фінансів пояснити низку аномалій, що виникають на фінансових ринках через систематичне відхилення поведінки економічних суб'єктів від принципу раціональності. Розуміння поведінкових аспектів дозволяє пояснити неефективність ринків, точніше оцінити їх поточний стан та ймовірні зміни у майбутньому, визначити особливості ірраціональної фінансової поведінки професійних і непрофесійних інвесторів та відкриває нові можливості для обґрунтування й запровадження змін інституціонального середовища, які б сприяли підвищенню суспільного добробуту.

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

© Набатова О. О., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками поведінкових фінансів є Д. Канеман, А. Тверські [1], які вперше дослідили психологічне підґрунтя прийняття економічних рішень в умовах невизначеності та ризику, Р. Талер [2; 3; 4; 5], Р. Шиллер [6], що започаткували плідну дискусію з представниками неокласичного напрямку щодо проблем неефективності фінансових ринків. Різноманітні аспекти поведінкових фінансів та їх еволюція досліджуються у працях Дж. Акерлофа, Н. Барберіса [4], В. ДеБондта, Р. Вішні [7], Т. Одеана, Дж. Ріттера [8], М. Стетмена [9], Х. Шефріна [5], А. Шлейфера [7] та ін. В Україні цей напрям представлений працями П. Ілляшенка [10], Н. Карпишина [11], Т. Кізими [12], М. Ліпич [13] та ін. І хоча Р. Талер ще у 1999 р. заявив про «кінець» поведінкових фінансів (у тому сенсі, що вони вже стали частиною мейнстриму), у вітчизняній літературі питання аналізу поведінкових факторів у процесі прийняття фінансових рішень ще не знайшли достатнього висвітлення. Зокрема, поряд із актуальністю прикладних досліджень з поведінкових фінансів більшої уваги потребують узагальнення і систематизація теоретико-методологічних засад цього напрямку.

Формулювання цілей. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад поведінкових фінансів на основі порівняльного аналізу з традиційними фінансами, узагальненні та систематизації основних принципів та інструментів поведінкового підходу щодо дослідження процесу прийняття фінансових рішень.

Виклад основного матеріалу. На думку М. Стетмена [9, с. 30], традиційні фінанси, що домінували в економічній науці з 1950-х по 1990-ті рр., базуються на 5 основних припущеннях:

1) економічні суб'єкти є раціональними, мають усталені вподобання, можуть ефективно обробляти інформацію та успішно вчатися на своїх помилках, застосовуючи ймовірнісне мислення (Байєсівське оновлення);

2) інвестори формують портфелі виключно за критерієм високих очікуваних прибутків та низького рівня ризику;

3) суб'єкти приймають рішення про заощадження і витрати відповідно до теорії життєвого циклу та з легкістю знаходять правильні способи заощаджувати і витратити;

4) очікувана прибутковість інвестицій обліковується за стандартною теорією ціноутворення на активи (the Capital Asset Pricing Model – CAPM), коли відмінності в очікуваних доходах визначаються лише різницею у ризику;

ринки є ефективними у тому сенсі, що на них ринкові ціни на активи дорівнюють фундаментальній вартості цих активів. Гіпотеза ефективних ринків (Efficient Markets Hypothesis – ЕМН) стверджує, що в будь-який момент часу ціна будь-якого та всіх активів і цінних паперів, що продаються, є правильною та відображає всю наявну інформацію. Вважається природним, що

люди можуть помилятися, але оскільки фінансові ринки є ефективними, то індивідуальні помилки не матимуть впливу на агрегованому рівні, адже ірраціональні суб'єкти, програючи у конкурентній боротьбі, втратять свої ресурси та зникнуть із фінансових ринків.

Починаючи з 1980-х рр. у межах тривалої конструктивної дискусії з прихильниками неокласичного підходу біхевіористи виявили значну кількість емпіричних підтверджень відхилень від ЕМН та CAPM, обґрунтували їх поведінкові пояснення і запропонували низку нових концепцій. В основу теорії фінансів було покладено такі припущення [9, с. 30–31; 11; 14]:

1. Поведінка суб'єкта є поєднанням раціональних та ірраціональних рішень. На відміну від *Econs* (раціональних максимізаторов), які орієнтовані на очікувані результати і мають стабільні переваги, *Humans* (звичайні люди) використовують евристичні методи обробки інформації, їх справжнє вподобання краще описує теорія перспектив, а процес навчання швидше відповідає моделі навчання методом спроб і помилок. Так, яскравим прикладом суб'єктивності, ірраціональності й емоційності фондового ринку є історія кризи в Голландії у 1636 р., коли головними об'єктами інвестицій були цибулини тюльпанів. У розпал тюльпаноманії вартість однієї цибулини дорівнювала 4600 флоринам, новій кареті, двом коням і повному комплекту упряжі. Люди продавали свої активи, щоб інвестувати гроші в цей вигідний бізнес на біржі (відомо, що один пивовар навіть обміняв свою пивоварню на 3 цибулини тюльпана) [11, с. 35].

2. Відповідно до поведінкової теорії портфелю людські бажання виходять за межі високих очікуваних доходів і низького ризику та враховують такі цінності, як соціальна відповідальність та соціальний статус. Х. Шефрін і М. Стетмен розглядають поведінкові портфелі як піраміди, що складаються з декількох шарів, кожен з яких має окремий «ментальний рахунок» («*mental accounting*»). Базові шари – це активи, призначені для забезпечення «захисту від бідності», вони представлені низькоризиковими інвестиціями. Вищі шари пов'язані з «надіями на багатство» і передбачають інвестування вже у ризикові активи із сподіваннями на високі прибутки [14, с. 14]. Ця ідея пояснює, чому індивідуальний інвестор може одночасно демонструвати як ризикову поведінку, так і стратегію уникнення ризику залежно від того, якого «ментального рахунку» це стосується.

3. Поведінкова теорія життєвого циклу обґрунтовує наявність певних перешкод, наприклад, обмеженої сили волі, що ускладнюють пошук і дотримання правильних способів заощадження і витрат.

4. За поведінковою теорією ціноутворення на активи відмінності в очікуваних доходах визначаються не лише відмінностями у рівнях ризику. Так, Р. Шилер довів, що ціни акцій змінюються швидше, ніж мали б із урахуванням

наявної ринкової інформації. Він пояснює це ірраціональністю поведінки інвесторів, які з різних причин можуть бути недооптимістичні або надпесимістичні щодо окремих акцій або ринку в цілому [6].

5. Ринки не є ефективними. Інвестори роблять помилки при обробці інформації і тому реагують на неї не завжди адекватно. Помилки окремих інвесторів корелюють між собою і, отже, не компенсують одна одну. Можливості арбітражу обмежені, тобто наявності раціональних інвесторів недостатньо для того, щоб зробити фінансові ринки ефективними.

На відміну від неокласичної теорії, поведінкова економіка виходить з принципів обмеженої раціональності, обмеженої сили волі (непослідовної реалізації переваг) та обмеженої егоїстичності (врахування інтересів інших людей при реалізації власних цілей). Р. Талер пояснює обмеження у раціональності економічних суб'єктів щодо організації, формулювання і оцінювання їх фінансових рішень уже згаданою теорією «ментальних рахунків»: економічні суб'єкти формують окремі «ментальні рахунки» і приймають рішення щодо цих рахунків ізольовано, не розглядаючи їх як сукупні фінансові активи. Наприклад, люди зазвичай відокремлюють у сімейному бюджеті поточні побутові витрати від витрат на дозвілля, при цьому кошти одного рахунку не можуть використовуватися для сплати нецільових статей витрат. Тому у людини можуть одночасно бути і строковий депозит, і заборгованість за споживчим кредитом. Як правило, така поведінка не відповідає принципу максимізації функції корисності й скорочення витрат і призводить до додаткових витрат [15, с. 101]. Р. Талер для пояснення своєї теорії наводить приклад поведінки таксистів. Для них кожний робочий день є нібито окремим «ментальним рахунком». Тому у день, коли пасажирів багато, таксист працює менше часу, ніж у день з невеликою кількістю замовлень, орієнтуючись на певну цільову планку щоденного заробітку. Це суперечить поведінці раціональної людини, яка б мала працювати більше у той день, коли на її послуги є більший попит [2]. На фондовому ринку також іде розділення доходів (дивідендів та курсу акцій) на різні рахунки, що слабко пов'язані один з одним. Тобто заробляти на спекуляції цінними паперами вважається зовсім іншою справою, ніж очікувати, коли тобі сплатять дивіденди.

Проблема обмеженої сили волі лежить у сфері міжчасового вибору та проявляється в тому, що люди часто здійснюють певні дії, навіть знаючи при цьому, що наслідки цих дій не відповідають їх власним довгостроковим інтересам. У моделі «планувальника» Р. Талера та Х. Шеффіна [5, с. 394] індивід є одночасно і короткозорим «діячем», що оцінює варіанти своєї поведінки лише поточною корисністю, і далекоглядним «планувальником», який ураховує корисність протягом усього життя. Проте процес планування зазнає впливу ефекту дисконтування, що полягає у наданні більш високих переваг по-

точним благам порівнянно з майбутніми, у результаті чого люди діють так, щоб уникнути короткострокових втрат, які вони «не люблять» більше, ніж «люблять» довгострокові вигоди. Тому «планувальник» може або примушувати «діяча» зменшити поточне споживання, зазнаючи додаткових психологічних витрат використання сили волі, або нав'язати певні правила, які б обмежили діапазон його свободи вибору. Наприклад, природно, що готовність створювати пенсійні заощадження (тобто відмовлятися від частини поточного споживання), особливо у працівників молодого віку, не може бути високою. У цьому випадку державне обов'язкове пенсійне страхування, що примушує працівників регулярно робити відрахування із заробітної плати на пенсійне забезпечення в автоматичному режимі, виступає «компенсатором» недостатньої сили волі, запобігає інвестиційній «короткозорості».

Важливим висновком поведінкової економіки є те, що когнітивні помилки та відхилення можна передбачити, врахувати в економічному аналізі та спробувати подолати за допомогою певних інструментів. Р. Талер, запропонувавши «теорію спонукання» («nudge theory»), показав, як можна «коригувати» поведінку, допомагати людям усунути або зменшити помилки в судженнях, спонукати індивідів до прийняття нормативно правильних рішень, що більшою мірою відповідають їх довгостроковим інтересам. На його думку, для того, щоб люди щось зробили, треба зробити так, щоб це було просто, й усунути зайві бар'єри. Інакше кажучи, основна частина економічних суб'єктів обирає «лінивий» варіант дій, який пропонується «за замовчуванням». Тому «теорія спонукання» має неабияке практичне значення з точки зору імплементації поведінкових інсайтів у регуляторну політику. Існує багато прикладів успішного застосування цієї теорії – пропаганда здорового способу життя у школах, продаж сигарет у супермаркетах із закритих полиць, заборона виставляти на найбільш помітні місця у магазинах «шкідливі» продукти харчування, обмеження на розмір дози алкогольних напоїв у меню ресторану, регулярна лотерея серед водіїв, які дотримуються ПДР тощо. Сам Р. Тайлер консультував прем'єр-міністра Великої Британії Д. Кемерона та президента США Б. Обаму. Цікаво, що одне з завдань, які він вирішував, полягало у подоланні опору населення медичній реформі, т. зв. Obamacare. І коли Д. Трамп пообіцяв покінчити з цією реформою, він зіткнувся з тим, що багато американців уже з нею погодилися.

Найбільш відомим прикладом застосування «теорії спонукання» є розроблена Р. Талером разом з Ш. Бенарці програма для співробітників американських фірм «Save More Tomorrow» («Зберегти більше завтра»), механізм якої збільшує пенсійні накопичення шляхом подолання проблем обмеженої сили волі та інших поведінкових перешкод. Запорукою успіху цієї програми стали чотири складові [3]: 1) працівникам пропонують визначитися, чи по-

трібно їм збільшувати у довгостроковій перспективі свої заощадження ще до підвищення їх заробітної плати, тому це рішення не потребує вибору між поточним та майбутнім споживанням, а швидше – між споживанням у різний час у майбутньому. Це значно знижує ефект дисконтування і пом'якшує проблему обмеженої сили волі; 2) якщо працівник вирішує приєднатися до програми, його вступний внесок стягується не одразу, а з першої зарплати після її підвищення, тобто знов усувається загроза скорочення поточного рівня доходів; 3) автоматичне підвищення ставки внесків із зростанням зарплати до моменту досягнення заздалегідь встановленого максимуму внеску обумовлюють інерцію та зміщення статусу-кво, що утримують людей у програмі; 4) працівник має можливість відмовитися від участі у програмі у будь-який час, що схиляє працівників приєднатися та нівелює ризик одномоментної нерациональної поведінки при прийнятті ключового рішення.

Обмежена егоїстичність як передумова поведінкового підходу знаходить прояв у тому, що люди, приймаючи рішення, опікуються не лише рівнем власного добробуту, а й рівнем добробуту інших людей. Тому уявлення про справедливість є фактором, що суттєво впливає на економічну поведінку. Люди готові витратити свої ресурси, щоб покарати інших за нечесну поведінку або порушення норм моралі, а також, щоб винагородити тих, хто їм допоміг, або зробив результат більш справедливим, з їх точки зору.

Виділяючи два важливих аспекти поведінкових фінансів – інвесторів та ринки, вчені [4; 8; 10] розрізняють два рівня дослідження – мікро- та макро-рівень. На мікрорівні розглядається прийняття рішень індивідуальними інвесторами та аналізуються відхилення у їх поведінці від поведінки раціональних суб'єктів. На макрорівні досліджується, як поведінка економічних суб'єктів визначає ціни на активи та пояснює їх динаміку, впливає на ефективність ринків та можливості арбітражу.

Складовими інструментарію мікроповедінкових фінансів є психологічні концепції та евристики. Серед ключових психологічних концепцій слід виділити такі:

– теорія подвійного процесу прийняття рішень. Д. Канеман на результатах численних експериментів продемонстрував, що когнітивний процес суб'єкта (тобто процес сприйняття та обробки інформації, прийняття рішень) відбувається у межах двох відносно відокремлених систем психіки – інтуїтивної (автоматичної, такої, що зазнає значного впливу асоціацій, зі швидким переходом до висновків, здебільшого несвідомих та заснованих на евристиках) та логічної (осмисленої, свідомої, логічної, повільної та такої, що потребує зусиль). Причому людською поведінкою у більшості випадків управляють саме інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення викорис-

товується лише для коригування [1]. Отже, інтуїтивна система має домінуючий вплив на те, як ми приймаємо рішення, а її залежність від евристик може призводити до передбачуваних та систематичних помилок;

– теорія перспектив, яка постулює чотири нові концепції у системі індивідуальних ризик-переваг [16, с. 18]: 1) інвестори оцінюють активи відповідно до вигравів та втрат, а не за кінцевим багатством («ментальні рахунки»), індивідууми визначають виграв та програш відносно певної контрольної точки, яка, як правило, є їх наявним статусом-кво або поточним рівнем багатства; 2) суб'єкти менш схильні до втрат, ніж заохочувані виграшами (ефект уникнення втрат). Саме це спонукає окремих інвесторів продавати всі свої акції в періоди сильних хвилювань на ринку. Через страх перед втратами вони схильні надто довго втримувати «слабкі» цінні папери і надто швидко продавати «сильні». В середньому інвестори тримають прибуткові акції 104 дні, в той час як збиткові – 124 дні [11, с. 39]; 3) економічні суб'єкти більш схильні до ризику у сфері втрат та уникають ризику у сфері вигравів; 4) індивідууми переоцінюють низькі ймовірності та недооцінюють високі (функція зваженої ймовірності);

– ефект фреймінгу (framing), згідно з яким обрані переваги суттєво залежать від того, в який спосіб були представлені суб'єкту, що обирає, можливі альтернативи. Тобто люди часто роблять вибір по-різному, якщо питання ставиться по-іншому, навіть якщо об'єктивні факти і сутність питання залишаються незмінними.

Аналіз літератури дозволяє стверджувати, що єдиної поведінкової теорії прийняття рішень поки що не існує, оскільки помилки, перелік яких постійно зростає, часто пояснюються різними дослідниками паралельними, взаємодоповнюючими, а іноді й суперечливими ідеями. Втім усі суб'єктивні фактори, що визначають поведінкові відхилення, залежно від способу їх впливу на поведінку інвестора, можна поділити на дві групи [11; 13]: емоційні фактори і когнітивні процеси (фактори неправильної оцінки наявної інформації).

Емоційні інвестиційні рішення приймаються на основі відчуттів, а не раціонального розрахунку. Емоції виникають спонтанно і підсвідомо, тому нівелювати їх вплив дуже складно, але, усвідомлюючи їх наявність, можна його передбачити. Серед емоційних чинників фондового ринку виділяють:

– самовпевненість – перебільшення рівня власних знань та можливостей контролювати ситуацію, що спричиняє надмірні й недостатні реакції на поточну інформацію. Так, самовпевнені гравці ринку, сподіваючись отримати надприбутки зі своєї, як вони вважають, повної поінформованості, азіотажно скуповують чи продають акції, прекрасно знаючи, що стратегії, засновані на високих оборотах торгівлі, працюють гірше за стратегії, які засновані на придбанні та зберіганні акцій [12, с. 14]. Самовпевненість підсилюється під дією

оптимізму (дотримання нереалістично позитивних поглядів щодо власних можливостей), самоатрибуції (розцінювання своїх успіхів як результату власних навичок, а невдач – як випадковостей [14] та ефекту передбачення (після настання події суб'єкту здається, що він знав, що подія відбудеться, а тому й здатний передбачити і майбутні події);

– ефект володіння (endowment effect) – інвестор цінує активи, якими володіє, вище за аналогічні на ринку і, як наслідок, продовжує тримати цінні папери знайомих компаній;

– когнітивний дисонанс – індивід ігнорує нову інформацію, що суперечить його уявленням або ставиться до неї із скептицизмом;

– ілюзія контролю. Люди оцінюють імовірність тієї чи іншої події залежно від їх віри, що своїми діями вони можуть вплинути на результат цієї події. Якщо результат є бажаним для суб'єкта, то він вважає його більш імовірним, і навпаки. Так, імовірність втрати всіх вкладених коштів інвестори оцінюватимуть нижче, якщо вони знають, як розпорядитися цими коштами, і впевнені в успіху.

Щодо когнітивних факторів, то в поведінкових фінансах прийняття рішень розглядається на основі теорії перспектив, фреймінгу та евристичних спрощень. Евристики – це когнітивні механізми, що автоматично використовуються людиною та спрощують процес прийняття рішень. До евристичних спрощень інвестори вдаються при прийнятті швидких рішень та у зв'язку з необхідністю оперувати великою кількістю даних. Евристики можуть бути досить корисними для вирішення певного кола завдань, оскільки вони зменшують потреби людини в додаткових когнітивних ресурсах, необхідних для вирішення проблеми і полегшують процес обробки даних та прийняття рішення. З другого боку, прийняття рішень на основі евристичних спрощень веде до виникнення систематичних помилок. На відміну від емоцій, когнітивні відхилення можна коригувати навчанням або шляхом збільшення поінформованості економічних суб'єктів. Основними вважаються евристики доступності, репрезентативності, прив'язки та коригування.

Що стосується макрорівня аналізу, то за теорією традиційних фінансів ірраціональна поведінка окремих інвесторів не може вплинути на загальну ефективність фінансових ринків, по-перше, через те, що в процесі агрегації індивідуальні помилки взаємно нівелюватимуть одна одну і, по-друге, завдяки арбітражу і конкуренції, що усувають вплив нераціональних агентів на ринок у цілому. Прихильники поведінкових фінансів відповіли на перший аргумент відкриттям і документуванням ринкових аномалій, емпіричних фактів, які різко контрастували з гіпотезою ефективних ринків. Серед них: фінансові бульбашки, надмірна або недостатня реакція ринку на поточну інформацію, імпульси (momentum) та розвороти (reversals), відхилення ринкових цін від

фундаментальної вартості активів (mispricing), що призводить до нерационального використання обмежених фінансових ресурсів і, як наслідок, – до втрат в економіці. Відповіддю на другий аргумент неокласиків став розвиток теорій про нерациональних трейдерів та ліміти арбітражу. Нерациональні трейдери (noise traders) – це ті, хто приймає рішення на основі інформаційного або емоційного «шуму», а не рационального аналізу інформації. Арбітражер – це професійний учасник фінансового ринку, який знає фундаментальну вартість певного активу і проводить операції відповідно до традиційної теорії інвестування, тобто продає переоцінені та купляє недооцінені активи. Тобто з точки зору гіпотези ефективних ринків арбітражери виконують функцію нівелювання відхилень ринкової ціни на цінні папери від її фундаментальної вартості. Проте коригування неефективності арбітражем не завжди можливе, тому реальні ціни можуть відрізнятись від фундаментальних. Н. Барберис і Р. Талер зазначають, що стратегії, спрямовані на виправлення помилкового ціноутворення можуть бути ризикованими і витратними, що робить їх непривабливими для арбітражерів, аналізують види ризику і витрат та наводять приклади існування неефективності ринків [4]. На думку А. Шлейфера та Р. Вішні, арбітражери добре розуміють ризики та можуть утриматись від входження в ринок, і навіть збільшити цінову різницю між ринковою та фундаментальною вартістю своїми діями [7]. Тобто очікуючи значного стійкого відхилення, рациональні інвестори замість того, щоб протистояти нерациональним інвесторам, можуть об'єднуватись з ними, намагаючись отримати прибуток.

Висновки. На запитання про його головний внесок в економічну науку, Нобелівський лауреат 2017 р. Р. Талер відповів: «Я довів, що економічні агенти є людьми». Теоретичні та прикладні дослідження з поведінкових фінансів показують, що в економіці, де взаємодіють рациональні та іррациональні суб'єкти, іррациональність може мати істотний і тривалий вплив на ринки та економічну поведінку. В результаті вивчення іррациональної природи поведінки суб'єктів на фінансовому ринку виникли нові моделі, що мають більші прогностичні можливості та широту охоплення фінансово-економічних явищ. Оскільки аномалії ринку завдають руйнівного впливу на добробут як окремих суб'єктів, так і суспільства в цілому, необхідно вживати заходів щодо їх запобігання. Така профілактика може відбуватись лише за умов посилення обізнаності інвесторів щодо їх психологічних та поведінкових обмежень. Тому поведінкові фінанси містять перспективи кращого розуміння поведінки фінансового ринку та можливості для інвесторів прийняття кращих інвестиційних рішень на основі розуміння потенційних підводних каменів. Крім того, сучасна практика врахування висновків поведінкових досліджень при прийнятті політичних рішень підтверджує достатній потенціал поведінкових моделей впливати на економіко-політичні реалії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения. Харьков: Изд-во «Гуманитарный центр», 2005. 632 с.
2. Thaler R. Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. 1999. Vol. 12. P. 183–206.
3. Thaler R. H., Benartzi S. Save More Tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*. 2004. № 112. P. 164–187.
4. Thaler R., Barberis N. A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*. 2003. URL: http://faculty.som.yale.edu/nicholasbarberis/ch18_6.pdf (дата звернення 20.08.2018).
5. Thaler R. H., Shefrin H. M. An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*. 1981. № 89. P. 392–406.
6. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками. Москва: Альпина Паблишер, 2017. 418 с.
7. Shleifer A., Vishny R. The limits of arbitrage. *The Journal of Finance*. 1997. № 1(52). P. 35–55.
8. Ritter J. R. Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal*. 2003. № 4. P. 429–437.
9. Statman M. Behavioral finance moves into its second generation. *Journal of Financial Planning*. May 2018. P. 30–32.
10. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади *Вісник національного банку України*. 2017. Березень. С. 30–57.
11. Карпишин Н. І. Поведінкові фінанси та їх вплив на фондовий ринок. *Управління фінансами держави, регіону, підприємства та домогосподарства: погляди науковців і практиків: зб. тез доп.* Тернопіль: Вектор, 2016. С. 34–39.
12. Кізіма Т. Поведінкові фінанси у концепціях класичної та інституціональної теорій. *Світ фінансів*. 2013. № 3. С. 7–18.
13. Ліпич М. А. Поведінкові фінанси: концептуалізація поняття. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2014. Т. 19. Вип. 3/4. С. 54–58.
14. Byrne A., Utkus S. Behavioural finance guide. URL: <https://www.vanguard.co.uk/documents/portal/literature/behavioural-finance-guide.pdf> (дата звернення 20.08.2018).
15. Симочкин Д. И. Объединяя экономику и психологию: теоретические и практические аспекты (Нобелевская премия по экономике 2017). *Мир новой экономики*. 2018. № 12(2). С. 98–109.
16. Гришина Н. П. Проблема принятия инвестиционных решений с точки зрения практики поведенческих финансов. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-prinyatiya-investitsionnyh-resheniy-s-tochki-zreniya-praktiki-povedencheskih-finansov> (дата звернення 20.08.2018).

REFERENCES

1. Kaneman, D., Slovik, P., & Tverski, A. (2005). *Prinyatie resheniy v usloviyah neopredelennosti: Pravila i predubezhdeniya* [Decision Making under Uncertainty: Rules and Prejudices]. Harkov: Izd-vo «Gumanitarnyy tsentr» [in Russian].

2. Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183–206.
3. Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112, 164–187.
4. Thaler, R., & Barberis, N. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*. Retrieved from http://faculty.som.yale.edu/nicholasbarberis/ch18_6.pdf.
5. Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89, 392–406.
6. Shiller, R. (2017). *Irratsionalnyi optimizm: Kak bezrassudnoe povedenie upravlyaet ryinkami [Irrational optimism: How reckless behavior drives markets]*. Moskva: Alpina Publisher [in Russian].
7. Shleifer, A., & Vishny, R. (1997). The limits of arbitrage. *The Journal of Finance*, 1(52), 35–55.
8. Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 4, 429–437.
9. Statman, M. (2008, May). Behavioral finance moves into its second generation. *Journal of Financial Planning*, 30–32.
10. Illiashenko, P. (2017, March). Povedinkovi finansy: istorychnyi ohliad i osnovni zasady [Behavioral Finance: A Historical Review and Fundamentals]. *Visnyk natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 30–57 [in Ukrainian].
11. Karpushyn, N. I. (2016). Povedinkovi finansy ta yikh vplyv na fondovyi rynek [Behavioral Finance and their Impact on the Stock Market]. *Upravlinnia finansamy derzhavy, rehionu, pidpriemstva ta domohospodarstva : pohliady naukovtsiv i praktykiv [Management of state, region, enterprise and household finance: the views of academics and practitioners]*. Ternopil: Vektor, 34–39 [in Ukrainian].
12. Kizyma, T. (2013). Povedinkovi finansy u kontseptsiiakh klasychnoi ta instyutsionalnoi teorii [Behavioral finance in the concepts of classical and institutional theories]. *Svit finansiv – The world of finance*, 3, 7–18 [in Ukrainian].
13. Lypych, M. A. (2014). Povedinkovi finansy: kontseptualizatsiia poniattia [Behavioral finance: key concepts]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova – Odesa National University Herald*, 19(3/4), 54–58 [in Ukrainian].
14. Byrne, A., & Utkus, S. (2013). *Behavioural finance guide*. Retrieved from <https://www.vanguard.co.uk/documents/portal/literature/behavioural-finance-guide.pdf>.
15. Simochkin, D. I. (2018). Obyedinyaya ekonomiku i psihologiyu: teoreticheskie i prakticheskie aspekty (Nobelevskaya premiya po ekonomike 2017) [Combining economics and psychology: theoretical and practical aspects (Nobel Prize in Economics 2017)]. *Mir novoy ekonomiki – World of new economy*, 12(2), 98–109 [in Russian].
16. Grishina, N. P. (2012). *Problema prinyatiya investitsionnykh resheniy s tochki zreniya praktiki povedencheskih finansov [The problem of making investment decisions in terms of the practice of behavioral finance]*. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-prinyatiya-investitsionnyh-resheniy-s-tochki-zreniya-praktiki-povedencheskih-finansov> [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 21.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 06.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 17.09.2018 р.

О. А. НАБАТОВА

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

ОТ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ К ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

В статье раскрыта сущность поведенческих финансов, особое внимание уделено сравнительному анализу теоретических основ традиционных и поведенческих финансов. Определены основные принципы поведенческого подхода к исследованию принятия экономическими субъектами финансовых решений. Охарактеризована структура теории поведенческих финансов и систематизированы их инструменты.

Ключевые слова: поведенческие финансы, гипотеза эффективных рынков, иррациональное поведение, когнитивные ошибки, эвристики, лимиты арбитража, теория перспектив, фрейминг.

О. О. NABATOVA

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

FROM THE EFFICIENT MARKETS HYPOTHESIS TO THE BEHAVIORAL FINANCES THEORY

Problem setting. Behavioral finance has been actively developing over the past decades as a response to the inability of traditional finance to explain a number of anomalies that arise in the financial markets due to the systematic deviation of the economic actors' behavior from the rationality principle. Understanding of behavioral aspects can explain the markets ineffectiveness, assess their current state and probable changes in the future more accurately, identify peculiarities of irrational financial behavior of professional and nonprofessional investors.

Recent research and publications analysis. The founders of behavioral finance are D. Kaneman, A. Tverski, R. Thaler, R. Schiller. They began a productive discussion with the representatives of the neoclassical direction on the problems of financial markets inefficiency. Various aspects of behavioral finance and their evolution are studied by N. Barberis, V. De Bondt, R. Vishny, J. Ritter, M. Statman, H. Shefrin, A. Schleifer etc. In Ukraine this direction is represented by the works of P. Ilyashenko, N. Karpishin, T. Kizima, M. Lypych, and others. Meanwhile the issue of analyzing behavioral factors in the process of financial decisions making has not yet been sufficiently highlighted. In particular, the theoretical and methodological principles of this direction are needed the further research.

Paper objective. The purpose of the article is to study the theoretical basis of behavioral finance compared to traditional finances, generalization and systematization of the basic

principles and tools of the behavioral approach to the study of the process of financial decisions making.

Paper main body. The basis of the behavioral finance is the following assumptions: the behavior of the subject is a combination of rational and irrational decisions; behavioral portfolios are considered as pyramids consisting of several levels, each of them has a separate «mental account»; there are some obstacles that make it difficult to find and adhere the rational ways of saving and spending; markets are not effective, investors make mistakes in processing information and therefore their reaction to it is not always adequate; arbitration possibilities are limited. Behavioral finances are based on the principles of limited rationality, limited willpower and limited selfishness. At the micro level, individual investors decision-making is considered and the deviations in their behavior from the rational one are analyzed. The tools of micro-behavioral finance are psychological concepts and heuristics. Subjective factors that determine behavioral deviations can be divided into two groups: emotional factors (self-confidence, optimism, self-attribution, the endowment effect, the illusion of control) and cognitive processes (factors of incorrect assessment of available information). At the macro level, the behavior of economic actors that determines asset prices, affects market efficiency and arbitrage facilities is investigated.

Conclusions of the research. The theoretical and empirical research on behavioral finance proves that in an economy where rational and irrational actors interact, irrationality can have a significant and long-term impact on markets and economic behavior. As a result of studying the irrational nature of the actors' behavior in the financial market, the new models have emerged. They have greater predictive capabilities and wider coverage of financial and economic phenomena. As the market anomalies have a devastating effect on the welfare of both individual actors and society as a whole, it is necessary to take measures to prevent them. Such prevention can take place only if investors are more aware of their psychological and behavioral constraints. Therefore, behavioral finances contain prospects for a better understanding of the behavior of the financial market and opportunities for investors to make better investment decisions based on understanding potential pitfalls.

Short Abstract for the article

Abstract. In the article the essence of behavioral finance is considered, the special attention is paid to the comparative analysis of the theoretical foundations of traditional and behavioral finance. The main principles of the behavioral approach concerning the process of financial decisions making are highlighted. The structure of the behavioral finance theory is described and its tools are systematized.

Key words: behavioral finance, efficient markets hypothesis, irrational behavior, cognitive mistakes, heuristics, limits of arbitration, prospective theory, framing.

Article details:

Received: 21 August 2018

Revised: 06 September 2018

Accepted: 17 September 2018

УДК 330.111.66:316.42

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-49

М. В. ШТАНЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку
та фундаментальних економічних дисциплін
Національної академії управління, Україна,
м. Київ

e-mail: mvsh2307@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4938-555X>

ГЛОБАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ¹

У статті визначено, що вектор розвитку світової економіки значною мірою визначається впливом процесів глобалізації. Проведено аналіз напрямів впливу глобалізації на перебіг макроекономічних процесів у світовому господарстві. Розкрито особливості впливу глобальних фінансових дисбалансів на розвиток країн з ринками, які формуються. Здійснено спробу визначити перспективні напрями міжнародної співпраці у сфері координації економічної політики урядами та центральними банками країн світу.

Ключові слова: глобалізація, світова економіка, дисбаланси, інвестиції, державна політика.

JEL Classification: F02, F15, E60.

Постановка проблеми. Протягом тривалого періоду розвиток світової економіки відбувається під впливом глобалізації, головними формами прояву якої є зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізація та дерегуляція руху капіталів, диверсифікація світових фінансових ринків, істотне зростання ролі транснаціональних корпорацій у світових господарських процесах, загострення глобальної конкуренції, зростання ролі інформаційних

¹ Стаття підготовлена в межах виконання науково-дослідної теми Національної академії управління «Інноваційно-інвестиційні чинники сталого соціально-економічного розвитку» (№ державної реєстрації 0116U003934).

© Штань М. В., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

технологій в економічному розвитку тощо. Недоліки діючої світової системи міжнародних економічних відносин виявила глобальна фінансово-економічна криза 2007–2009 рр.

Головний вектор пізнання економічної реальності через глобалістику як інтегральну науку про світове господарство визначають сучасні виклики. Перш за все слід зосередити увагу на ціннісних орієнтирах щодо пошуку напрямів подолання сучасної глобальної кризи, яка є полісистемною. Важливо не лише оновити сучасну методологію економічних досліджень, але й більш глибоко переосмислити кризову дійсність, що є основою розроблення дієвих практичних рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками міждисциплінарність досліджень проблем формування та поширення глобальних дисбалансів у світовій економіці обумовлює актуалізацію їх наукового аналізу. Науковці підкреслюють необхідність пошуку шляхів оптимального розв'язання проблем нерівномірності та асиметричності економічного розвитку різних країн та цілих регіонів світу. Аналізу широкого спектра питань, пов'язаних з розкриттям глобальних дисбалансів, присвячено праці таких учених, як А. Вітренко [1], О. Власюк [2], В. Геєць [3], Т. Дейнека [4], В. Ємець [5], О. Журавльов [6], С. Кораблін [7], Н. Кравчук [8], О. Куабіон [9], Л. Ліпкова [10], С. Редзюк [11], Н. Резнікова [12] та інші.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття особливостей прояву глобальних дисбалансів у розвитку світової економіки та пошук напрямів зменшення негативних наслідків їхнього впливу.

Виклад основного матеріалу. Взаємозалежність національних економік, яка в сучасний період посилюється, з одного боку, є чинником підвищення ефективності національних ринків, економічного зростання на основі використання іноземного капіталу й досвіду, з другого боку, її наслідком є залежності внутрішнього ринку від зовнішніх чинників, неочікуваних змін та явищ, спекулятивних коливань попиту і пропозиції, кризових явищ. Глобальне регулювання на основі впровадження єдиних стандартів обумовлює як нові можливості в протистоянні глобальним кризам, так і втрати державного контролю за національним ринком, що обумовлено відсутністю дієвих механізмів імплементації міжнародних норм і правил. До того ж зростання глобальної економічної нестійкості з розвитком глобалізаційних процесів перетворює на пріоритетну проблему симетрії між процесами лібералізації глобального переміщення ресурсів та забезпеченням глобального узгодження національних інтересів і глобального регулювання структурних пропорцій обміну. Сучасному етапу глобалізації притаманним є її формування та виявлення шляхом розвитку різних форм організації економіки у глобальних

масштабах, що приводить до зростання технологічної взаємозалежності, об'єднання та уніфікації ринків, сприяє динамічному зростанню торгівлі й переливанню капіталу між окремими країнами та регіонами [1, с. 125–149; 2, с. 189–212].

При цьому глобалізація відбувається у різних сферах світової економіки. Новітні покоління засобів транспорту і зв'язку, їхня уніфікація забезпечують підвищення ефективності функціонування каналів збуту товарів, послуг, ресурсів та ідей. Поширення інформації здійснюється миттєво по всьому світу. Так, на початку XX ст. тривалість реалізації міжнародної угоди була від кількох місяців до одного року, у XXI ст. зазначені дії здійснюються за кілька хвилин завдяки використанню новітніх способів поширення інформації, що дозволяє швидко передавати знання. Істотне зниження витрат на оброблення, зберігання та використання інформації сприяє зростанню темпів глобальної економічної інтеграції [4, с. 385–415].

На початку XXI ст. економічна фрагментарність та асиметричність міжнародних відносин обумовлює глибокі суперечності між різними групами країн. Глобалізація є важливим чинником зростання і розвитку економіки, оскільки відкриває можливості для розвитку країн на основі потенціалу зовнішньої торгівлі. Водночас у межах глобалізованої економіки діють жорсткі закони ринку, які працюють на користь найбільш розвинених країн, збільшуючи добробут інших громадян, та утискають країни з низькими доходами, консервуючи при цьому проблеми нееквівалентності зовнішньої торгівлі (рис. 1).

Розширення науково-технологічного співробітництва між країнами передбачає розробку європейської програми науково-технічного співробітництва і підтримку міжнародної мережі наукових і промислових організацій. Тому важливим питанням є проведення SWOT-аналізу впливу факторів глобалізації на розвиток світової економіки (табл. 1).

Глобалізація справляє відчутний вплив і на функціонування національних підприємств, які змушені витримувати жорстку конкуренцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Таким чином, можна стверджувати, що сучасний етап економічного розвитку є складним та суперечливим процесом з притаманними йому об'єктивними властивостями і закономірностями, оскільки глобалізація впливає на всі сторони життєдіяльності суспільства. Економіка України входить в інвестиційну стадію свого розвитку шляхом залучення у зростаючих обсягах іноземного капіталу, впровадження великих інфраструктурних проектів з мобілізацією кредитних і портфельних ресурсів

на міжнародних ринках. Слід підкреслити, що набуває важливого значення адаптація українських корпорацій до функціонування глобального ринку та їх здатність до використання новітніх технологій реалізації міжнародних проектів.

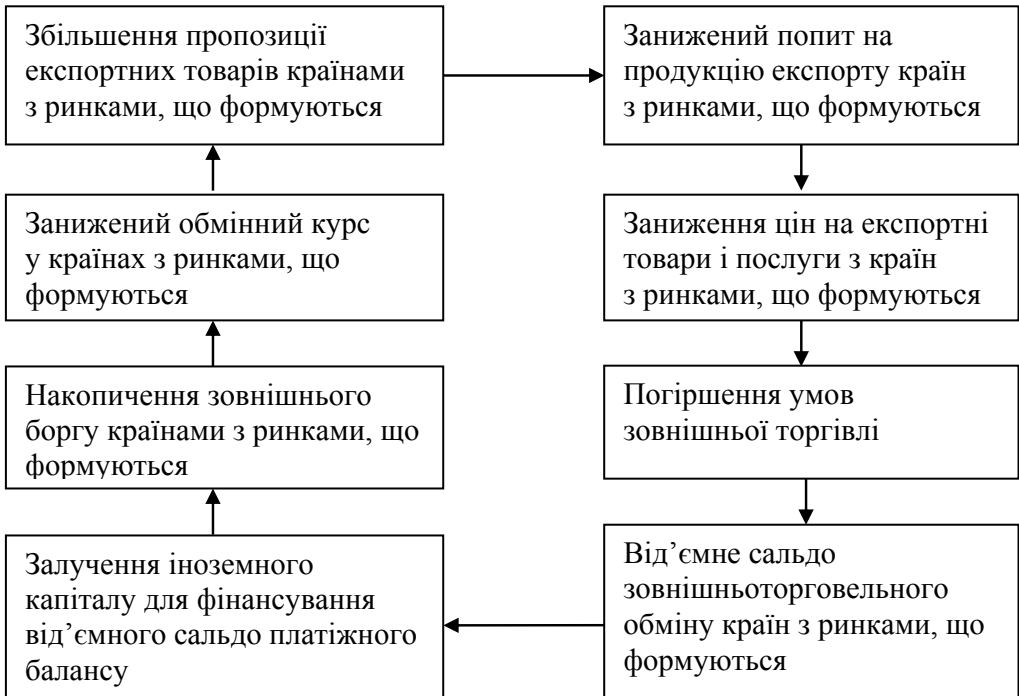


Рис. 1. Чинники формування валютно-цінових дисбалансів світової економіки
Джерело: складено автором на основі: [3, с. 5–11]

Сучасні тенденції розвитку глобальної економіки є такими, що транскордонні інвестиційні потоки сприяють переміщенню багатьох виробництв і навіть галузей з одних країн в інші. Це змінює світогосподарську спеціалізацію цілих країн та веде до суттєвих зрушень у структурі та напрямках зовнішньої торгівлі. Періодичне формування «бульбашок» в основних сегментах глобальних сировинних та фондових ринків становить суттєву загрозу для світового господарства. Виникнення такого виду ризиків обумовлюється особливостями глобального фінансового ринку, котрому притаманні надмірні масштаби спекулятивного капіталу. Протягом останніх років формуванню таких «бульбашок» сприяє існування значних обсягів ліквідності. За умов нестабільності значна частина такої ліквіднос-

ті перейшла не в реальний сектор, а саме на фінансові ринки, впливаючи на зростання цін на різноманітні активи. На світових фінансових ринках має місце рекордне зростання показників фінансових та фондових ринків, а тому саме надлишок ліквідності обумовлює зростання інвестицій у ризикові активи.

Таблиця 1

SWOT-аналіз впливу факторів глобалізації на розвиток світової економіки

№ з/п	Фактор	Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
1	Розвиток інтеграційних процесів	Забезпечення більш високого рівня життя населення	Нерівномірність впливу на розвиток різних країн	Більш ефективне використання ресурсного потенціалу країн	Неоднаковість інтересів різних країн у використанні світових ресурсів
2	Розвиток інноваційних процесів	Прискорення впровадження нововведень в економічний розвиток	Нерівномірність впливу на розвиток різних країн	Перехід до якісно нового етапу розвитку країн	Сегментування країн на перспективні та депресивні
3	Розвиток інформаційних процесів	Забезпечення більш швидкого економічного зростання	Нерівномірність впливу на розвиток різних країн	Домінування інформаційного виробництва	Зростання залежності від інформаційних технологій
4	Розвиток міжнародної інфраструктури	Розвиток інфраструктури транспорту та зв'язку	Нерівномірність впливу на розвиток різних країн	Підвищення ефективності функціонування інфраструктури	Неефективне функціонування окремих елементів інфраструктури

Джерело: Складено автором на основі: [5, с. 18–27; 6, с. 125–138].

Важливою ознакою того, що світова економіка перебуває у пошуках вектора подальшого розвитку, є суперечності динаміки валютних ринків. Науковці висловлюють практично одностайну думку про деструктивність сучасного стану валютної системи. Підвищення облікової ставки Федеральною резервною системою щоразу стимулює фінансово-інвестиційні потоки виходити за

межі країн з ринками, що формуються, та спрямовуватися у розвинені економіки, де інвестиційна дохідність є достатньою, однак пов'язана з нижчим рівнем ризику. У цьому контексті слід звернути увагу на кризові явища у Туреччині, де девальвація національної валюти сягнула 40% з початку 2018 р., що саме і може прискорити відтік капіталу у світові фінансові центри. У середньо- та довгостроковій перспективі це може спричинити серйозні кризові явища у країнах з ринками, що формуються, та поглибити асиметричність у соціально-економічних показниках між розвиненими країнами та рештою світу [11, с. 20–21].

Проведений аналіз дав змогу дійти висновку про те, що у 2016 р. на країни з високими рівнем доходів припадало 95,5 трлн дол. США, що становить майже 63% усіх коштів, які оберталися у світовій економіці. Решта 37% глобальної грошової маси перебувала у країнах з низькими і середніми середньодушовими доходами. Аналогічні пропорції спостерігалися і в інших сегментах глобального фінансового ринку. Так, з 65,0 трлн дол. США світової капіталізації лістингових компаній майже 79% припадало на компанії розвинених країн, а на компанії решти економік світу припадало 13,9 трлн дол. США. При цьому з 66,8 трлн дол. США заборгованості за банківськими кредитами, наданими приватному сектору, 61% припадав на країни з високими середньодушовими доходами. До того ж з глобального надходження чистих прямих іноземних інвестицій (1,7 трлн дол. США) частка розвинених країн становила 82%, а на решту економік світу припадало 18% [8, с. 184–197].

Формування глобального механізму регулювання економіки передбачає наявність стабільних і розвинутих ринкових інститутів, що впливають на акумулювання та раціональний розподіл ресурсів за стратегічно пріоритетними напрямками, необхідного рівня конкурентної структури внутрішнього ринку, професійності апарату державного управління, здатного до науково обґрунтованого визначення цілей та напрямів національного розвитку та створювання механізмів їх реалізації, ефективного регулювання конкуренції та стимулювання підвищення конкурентоспроможності, високої якості людського потенціалу, здатності генерувати та ефективно впроваджувати власні науково-технічні ідеї або ефективно адаптувати зарубіжні технології до національних умов [9, с. 2647; 10, с. 12–13]. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що максимальний ефект економічного розвитку досягається, якщо цілі національних регуляторів є взаємопов'язаними з кінцевою метою розвитку світової економіки в цілому, що, у свою чергу, буде сприяти усуненню неузгодженості дій регуляторів різних держав (табл. 2).

Таблиця 2

Основні потенційні економічні ефекти внаслідок поглиблення міжнародної співпраці з реалізації економічної політики

Показник	Потенційні економічні ефекти
Економія трансакційних витрат	Сприяння торгівлі, спрямоване на скорочення витрат експортерів на транскордонне переміщення товарів. Регуляторна кооперація спроможна скоротити витрати внаслідок зменшення необхідності у багаторазовій сертифікації продукції
Економія від масштабу	Взаємна гармонізація, спрямована на підвищення економії від масштабу на основі розширення виробництва продукції через усунення диференціації для різних національних ринків
Гарантії щодо активів	Прямі іноземні інвестиції є уразливими до ризику втрат унаслідок непослідовних дій національних урядів, через що виникає необхідність обмеження таких дій. Фірми мають обмежені можливості щодо управління такими ризиками за допомогою страхування
Зменшення політичних ризиків	Збільшення прозорості та прогнозованості політичного клімату у країнах-партнерах через встановлення механізмів нагляду, оскільки політична кооперація підвищує очікувану прибутковість майбутніх інвестицій
Страхування міжнародної торгівлі	Створення регіонального ринку та політична кооперація зменшує потенційні втрати експортерів унаслідок витіснення їх з експортних ринків унаслідок торговельної війни
Зменшення волатильності бізнес-циклів	Залежно від ступеня асинхронності бізнес-циклів регіональних економік, посилення регіональної інтеграції, що супроводжується більшою політичною кооперацією, може допомогти скоротити волатильність попиту
Зростання конкуренції на внутрішніх ринках	Зниження вхідних бар'єрів унаслідок кооперативної лібералізації та регуляторної кооперації, наприклад, посилення конкурентної політики щодо підприємств, які здійснюють свою діяльність на багатьох національних ринках, може призвести до створення ефекту від розширення асортименту для національних споживачів
Зниження витрат на постачання суспільних благ	Міжнародна економічна інтеграція розглядається у контексті зростання кількості питань, які перебувають поза межами ефективного контролю з боку окремих держав, та вимог з боку приватного сектору до держав щодо зниження витрат при здійсненні діяльності на основі делегування повноважень із надання певних суспільних благ наднаціональним установам. З огляду на зростання мобільності факторів виробництва система оподаткування повинна бути конкурентоздатною у сфері залучення капіталу

Показник	Потенційні економічні ефекти
Сприяння політичним реформам	Інтеграція передбачає створення механізму, який дозволяє державам дотримуватися зобов'язань щодо як національних, так і міжнародних інтересів з огляду на низку немитних інструментів політики, які можуть перешкоджати торгівлі та економічній інтеграції. Спроби уникнути виконання односторонніх зобов'язань на основі консультацій або заснування незалежних установ можуть виявитися менш ефективними

Джерело: Складено автором на основі: [8, с. 601–612; 12, с. 307–309].

Висновки. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що поглиблення процесів глобалізації призводить до виникнення численних дисбалансів у розвитку світової економіки. Особливо зазначені процеси впливають на макроекономічну динаміку країн із ринками, що формуються. Для пом'якшення негативних наслідків впливу глобальних кризових явищ необхідним є розроблення механізму координації економічної політики урядами та центральними банками як розвинених країн, так і країн з ринками, що формуються. Саме на підґрунті міжнародної кооперації у вказаному напрямі можна знизити наслідки негативного впливу глобальних дисбалансів на розвиток усього світового господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вітренко А. О. Сервісна економіка: теорія, сучасні виклики та глобальні тренди. Київ: Знання, 2016. 413 с.
2. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія / О. С. Власюк, А. І. Мокій, О. І. Іляш та ін.; за ред. О. С. Власюка. Київ: НІСД, 2017. 384 с.
3. Гесць В. М. Ендогенізація розвитку економіки у вимірі рівноправності відносин держави, бізнесу та суб'єктів голосування. *Економіка України*. 2018. №7. С. 3–19.
4. Дейнека Т. А. Соціально-економічні суперечності процесу глобалізації суспільства (політико-економічний аналіз). Київ: КНЕУ, 2018. 510 с.
5. Ємець В. В. Нагромадження капіталу в умовах економічних трансформацій. Київ: НІЧЛАВА, 2018. 236 с.
6. Журавльов О. В. Статистичне моделювання трансформації національної економіки в умовах глобалізації. Київ: Інформ.-аналіт. агентство, 2017. 321 с.
7. Кораблін С. О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2017. 308 с.
8. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ: Знання, 2012. 782 с.

9. Coibion O., Gorodnichenko Y. Information Rigidity and the Expectations Formation Process: A Simple Framework and New Facts. *American Economic Review*. 2015. № 105. P. 2644–2678.
10. Lipková L., Hovorková K. Economic situation in Norway after the outbreak of the global financial and oil crises in the context of EU integration trends. *Economic Annals-XXI*. 2018. 169(1-2). P. 12–14.
11. Редзюк Є. Посилення глобальної нестабільності в міжнародній економіці та її вплив на Україну. *Економіст*. 2018. № 8. С. 19–22.
12. Резнікова Н. В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації. Київ: Вістка, 2013. 456 с.

REFERENCES

1. Vitrenko, A. O. (2016). *Servisna ekonomika: teoriia, suchasni vyklyky ta hlobalni trendy [Service economics: theory, modern challenges and global trends]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
2. Vlasiuk, O. S., Mokii, A. I., Iliash, O. I., Voloshyn, V. I., Fleischuk, M. I., Vlasiuk, T. O. ... Yakubovskiy, S. O. (2017). *Bezpeka ta konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Safety and competitiveness of Ukraine's economy in the conditions of globalization]*. O. S. Vlasiuk (Ed.). Kyiv: NISD [in Ukrainian].
3. Heiets, V. M. (2018). Endohenizatsiia rozvytku ekonomiky u vymiri rivnopravnosti vidnosyn derzhavy, biznesu ta subiektiv holosuvannia [Endogenizing the economic development in measuring of equality of relations between state, business and actors of voting]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 7, 3–19 [in Ukrainian].
4. Deineka, T. A. (2018). *Sotsialno-ekonomichni superechnosti protsesu hlobalizatsii suspilstva (polityko-ekonomichniy analiz) [Socio-economic contradictions in the process of globalization of society (political and economic analysis)]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Yemets, V. V. (2018). *Nahromadzhennia kapitalu v umovakh ekonomichnykh transformatsii [Capital accumulation in the context of economic transformations]*. Kyiv: NICH LAVA [in Ukrainian].
6. Zhuravlov, O. V. (2017). *Statystychne modeliuвання transformatsii natsionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii [Statistical modeling of the transformation of the national economy in a globalized world]*. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo [in Ukrainian].
7. Korablin, S. O. (2017). *Makroekonomichna dynamika Ukrainy: pastka syrovynnykh rynkiv [Macroeconomic dynamics of Ukraine: the trap of commodity markets]*. Kyiv: In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy [in Ukrainian].
8. Kravchuk, N. Ya. (2012). *Dyverhentsiia hlobalnoho rozvytku: suchasna paradyhma formuvannia heofinansovoho prostoru [The divergence of global development: the modern paradigm of the formation of geo-financial space]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Coibion, O., & Gorodnichenko, Y. (2015). Information Rigidity and the Expectations Formation Process: A Simple Framework and New Facts. *American Economic Review*, 105, 2644–2678.

10. Lipková, L., & Hovorková, K. (2018). Economic situation in Norway after the outbreak of the global financial and oil crises in the context of EU integration trends. *Economic Annals-XXI*, 169(1-2), 12–14.
11. Redziuk, Ye. (2018). Posylennia hlobalnoi nestabilnosti v mizhnarodnii ekonomitsi ta yii vplyv na Ukrainu [Increasing global instability in the international economy and its impact on Ukraine]. *Ekonomist – Economist*, 8, 19–22 [in Ukrainian].
12. Reznikova, N. V. (2013). *Hlobalna ekonomichna vzaïmozalezhnist: suchasna paradyhma ta determinanty modyfikatsii* [Global economic interdependence: a modern paradigm and modifications of the determinants]. Kyiv: Vistka [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 12.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 17.09.2018 р.

М. В. ШТАНЬ

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и фундаментальных экономических дисциплин Национальной академии управления, Украина, г. Киев

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определено, что вектор развития мировой экономики в значительной степени определяется влиянием процессов глобализации. Проведен анализ направлений влияния глобализации на ход макроэкономических процессов в мировом хозяйстве. Раскрыты особенности влияния глобальных финансовых дисбалансов на развитие стран с формирующимися рынками. Предпринята попытка определить перспективные направления международного сотрудничества в сфере координации экономической политики правительствами и центральными банками стран мира.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, дисбалансы, инвестиции, государственная политика.

M. V. SHTAN

Ph.D., Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Fundamental Economic Disciplines, National Academy of Management, Ukraine, Kyiv

GLOBAL IMBALANCES IN DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Problem setting. The development of the global economy for a long time has been under the influence of globalization. The main forms of its manifestation are growth in volumes of international trade and investment, liberalization and deregulation of capital

movements, diversification of world financial markets, a significant increase in the role of multinational corporations in the world economic processes, aggravation of global competition, growth of a role information technologies in economic development, etc. Global financial and economic crisis of 2007–2009 revealed the shortcomings of the current world system of international economic relations. Modern challenges determine the vector of knowledge of economic reality through globalistics as an integral science of the world economy. It should focus on the search for value orientations and foremost directions of overcoming the modern polysystem global crisis. Newest theories should provide an opportunity not only to be substantial to update the modern methodology of economic research, but more deeply rethink the crisis reality and develop effective practical recommendations.

Recent research and publication analysis. In recent years, actualization of problems of analysis of the formation and spread of global imbalances in the global economy is conditioned by interdisciplinary research. The scientific community draws attention to the need to find the ways of optimal solution findings to problems of unevenness and asymmetry of economic development of different countries and whole regions of the world, a Number of scientists have devoted their work to analysis of a wide range of issues related to the disclosure of content and directions of global imbalances.

Paper objective. The purpose of the paper is to reveal the peculiarities of manifestation of global imbalances in the development of the world economy in search of directions to reduce their negative consequences.

Paper main body. Strengthening the interdependence of national economies promotes efficiency of functioning of national markets and economic growth due to the attraction of foreign capital and overseas experience, and leads to an increase in dependence of internal market from external shocks, unexpected fluctuations, speculative changes in demand and supply, emergence of crisis phenomena. Formation of the mechanism of global regulation of relations by way of the introduction of common standards, on the one hand, generates new opportunities in confronting global crises, and on the other hand, leads to a loss of individuality of government control of the national market due to lack of effective mechanisms for implementation of these norms and rules. Global growth of economic instability with the development of globalization makes the problem of ensuring the symmetry between the processes of global liberalization of resources mobility, on the one hand, and the protection of the global coordination of national interests and global regulation of the main structural proportions of the exchange – on the other hand, relevant.

Conclusion of the research. The analysis made gives an opportunity to conclude that the deepening of the processes of globalization leads to the emergence of numerous imbalances in the development of the world economy. Particularly these process affect the macroeconomic dynamics of countries with markets that are forming. To mitigate the negative effects of global exposure to crisis it is necessary to develop a mechanism of coordinating economic policies of governments and central banks of both developed

countries and countries with emerging markets. On the basis of international cooperation in this direction it is possible to reduce the effects of the global imbalances on the development of the entire world economy.

Short Abstract for the article

Abstract. The article states that the vector of development of the world economy is largely determined by the influence of the processes of globalization. The analysis of the directions of globalization influence on the course of macroeconomic processes in the world economy is carried out. The peculiarities of global financial imbalances influence on the development of countries with emerging markets are revealed. An attempt was made to determine the perspective directions of international cooperation in the field of economic policy coordination by governments and central banks of the world.

Key words: globalization, world economy, imbalances, investment, state policy.

Article details:

Received: 22 August 2018

Revised: 12 September 2018

Accepted: 17 September 2018

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

UDC 330.1 (438)

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-61

LECH KUROWSKI

Professor in Economics, Habilitated Doctor,
Angelus Silesius University
of Applied Sciences
in Wałbrzych, Poland, Wałbrzych,
e-mail: lkurowski@wp.pl



PIOTR SZYMANIEC

Habilitated Doctor in Law, Professor,
Angelus Silesius University of Applied Sciences
in Wałbrzych, Poland, Wałbrzych,
e-mail: pszymaniec@poczta.onet.pl



REGULATING COMMON-POOL RESOURCES: THE PROBLEM OF SOCIAL CAPITAL IN POLAND¹

The aim of the paper is to present the impact of social capital in Poland on the regulation of common-pool resources (CPRs). The conceptual framework created by Elinor and Vincent Ostrom was used. However, not only «traditional» CPRs, such as pastures, water intakes, and irrigation devices, but also the new ones, i.e. property in common use managed by residential communities, are the subject of our analysis. Polish regulations of both kinds

¹ © Lech Kurowski, 2018. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Piotr Szymaniec, 2018. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Available at <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

of CPRs are of formalistic character. In case of «traditional» CPRs this situation is partly caused by specific legal culture influenced by formalistic foreign regulations (dating back to the 19th century) and by bureaucratic administration during the period of central planning. After 1989 similar methods has been applied to regulate new CPRs. In our view, the deficiency of social capital is the reason why such a mode of regulation, thought contrary to the principles described by Elinor Ostrom, is seen by some as not only acceptable, but even desirable. We emphasize, therefore, the role of adequate social capital in the management of CPRs.

Key words: common-pool resources, ownership, Poland, social capital, residential communities.

JEL Classification: K11, K25, K32, L85, Q25.

Problem setting. Previous publications on common-pool resources (hereinafter: CPRs), including the fundamental works of Elinor and Vincent Ostrom, covered mainly traditional environmental resources in common use, such as pastures, water intakes, irrigation devices, etc. In addition, they mainly referred to stable, long-established communities. In this article, we refer the results of the analysis to the development of CPRs legal regulations in Poland. We observe, however, that today's traditional resources available for common use in smaller communities are very limited and shrinking due to expansion of market mechanisms. At the same time, new types of resources that meet the definitions of CPRs should be noted. Residential communities offer an example of joint property in common use. In our opinion, the analysis of «traditional» CPRs can be helpful to understand the specificity of these «new» resources. We illustrate the case with examples of Polish legal regulations. According to Elinor Ostrom, CPRs are managed most effectively if the community exploiting them sets up its own rules for their use. They have to consider sustainability of the resource, i.e. to keeping it in a state allowing constant quality of use over a long time. In Poland in case of residential communities, the framework of the rules is top-down regulated, while the details are determined by the communities themselves. Legal framework of community used water resources, flood prevention and irrigation devices, as well as residential communities reflects past regulations imposing state control over individual initiatives. Consequently, the vast majority of resource management rules is given by the state. We believe, it is related to missing adequate social capital. Were community members strongly involved in creating their own immediate environment, the state rules would be redundant. In the opposite case top-town regulations seem justified.

Analysis of recent research and publications. In analyzing public goods, we took into account primarily the definitions of Stiglitz (1986, 1977). There is quite an extensive literature on «traditional» CPRs. However, the works of Elinor and Vincent Ostrom, which showed the possibility of effective CPRs management by the

communities themselves, deserve a special attention (Ostrom, E., 1990). Moreover, only to a small extent the results of these works were used by legal scholars. In Polish literature, Blicharz (2017) has recently attempted to transfer the results of the Ostrom's research to the field of law, but his work does not refer to Polish law. Polish regulations on community use of resources by «water companies» were the subject of quite detailed analyzes (Paczuski, 1989, 2006), but so far this issue has not been analyzed from the point of view of the CPRs concept. The same is true of the problem of residential community's management, which were not treated as the way of managing the CPRs by previous authors dealing with this subject. Admittedly, there is a very rich literature in English devoted to residential communities, but it deals mainly with the sociological side of the phenomenon. Besides, one can observe an ideological division into community supporters (Foldvary, 1994; Nelson, 2005) and their opponents (Low, 2003). From our perspective, the contributions which analyze housing communities from the side of club economy (Glasze, 2005; Szczepańska, 2014) are important. They indicate that residential communities can be treated as a club, whose members have similar needs as far as goods and services related to housing are concerned. The club offers conditions for the joint consumption of these goods and services, while protecting them against use by the free riders. In our view, the authors of such contributions are partly right. However, they do not take into account the fact that individual members of the community represent very different needs and habits. Social capital in the context of CPRs has not been of primary interest to scholars (Tatlonghari & Sumalde, 2008; Carpenter, 1998; Anderson, Locker, & Nugent, 2002; Gari, Newton, Icely, & Delgado-Serrano, 2017), although Elinor Ostrom herself noticed that issue (Ostrom, 2002).

Paper objective. The aim of the paper is to present the impact of social capital of a particular society on the regulation of common-pool resources. It seems that this factor is underemphasized in the hitherto analyses of the subject. Polish regulation of both typical CPRs (as water resources) and new ones have been chosen as an example to present the mentioned issue.

The main material presentation.

1. The nature of common pool resources

Provision and consumption of private and public goods undergoes clearly defined rules. Private goods are sold at market prices, which reflect their relative scarcity and provision cost. Public goods, due to their nature, cannot be priced and no consumer can be excluded from their use. The marginal cost of their provision is zero, which means that each additional consumer could enjoy it at zero cost and none could be discriminated and banned from its use. Of course, it doesn't mean that the delivery of public goods has no cost. The cost is most often covered by public authorities both national and international (like in case of global public goods) (Stiglitz, 1986; 1977).

Common pool resources (CPR's) are a different type of goods. They are free to a limited number of users living in a defined area and their quantity is also limited. Consequently, excessive consumption by one of the users would leave less for all the other beneficiaries. In case of private resource, the owner has unlimited right to use it (within legal bounds). In case of a CPR, there is no owner defined or the owner left its resource for common use by a group of consumers.

Club goods can be consumed by many persons at the same time, but they are susceptible to congestion (Buchanan, 1965; Boadway, 1980). Both private goods and club goods are left to the scope of private law, the task of the legislator (lawmaker) in their case is to define the property rights (in such a manner as to avoid unnecessary conflicts, litigations etc., i.e. to minimize the transaction costs). Moreover, sometimes the distribution of some private goods may be the subject of antitrust regulation and/or express social preferences.

As Vincent and Elinor Ostrom many times emphasized (Ostrom, E., 1990; Ostrom, E., & Ostrom, 1971; 1977; Ostrom, E., 1998), both in the case of public goods and common-pool resources, if the individuals who consume a particular good consider only their own interest and they do not take into consideration the interests of the others, the good easily would lose on quality. This statement shows that according to the scholars the *homo oeconomicus* assumption is not working in this case. Profit maximization should not be an objective in the CPRs management, however each of the group members should find his/her acceptable share of benefits in a Pareto-like situation. Reaching such an optimum would require a length of time, which depends on the level of social capital¹ in the country in general and specifically the spirit of cooperation and mutual trust among the group members.

Traditionally CPRs were studied in rather small communities where individuals exploited their small piece of land and additionally had access to locally available free resources like water or «no-man's land» considered to be a communal ground open for all to benefit from. Over time, in the absence of a massive inflow of outsiders, the community worked out its own rules of resource use generally accepted – «we have always done like that». Working out the rules required time to smooth possible conflicts and to work out understanding of mutual needs while preserving the resource for the future and avoiding its overexploitation. In this way sedentary societies built their social capital allowing their survival. Economic development brought about social changes and depletion of social capital, which allowed in the past self-regulated use of CPRs. Therefore, a different type of regulation had to be put in place. Although traditional CPRs still exist, we witness

¹ We understand social capital as the relationships between people that promotes the growth of well-being. In modern societies regulated by law, social capital understood as trust and cooperation between and within networks, plays an important role in efficient use of resources (in local communities, countries and internationally). Its stock, difficult to be measured, changes over time. It takes time to build it, however unexpected events or changes in production modes, might easily destroy it.

new types of CPRs emerging with similar problems in their use where a joint ownership coexists with private property.

Property issue in the case of common-pool resources is of secondary importance. These resources can be public property as well as private property. They can be also owned by local communities or other legal entities. Sometimes they have inconsistent ownership structure. What is important, common-pool resources are not «open access» resources. If there was «open access» to such resources, it would be a result of management failure to protect them (Ostrom, E., 1990; Blicharz 2017).

2. Institutional arrangement of common-pool resources

A characteristic feature of CPRs is their limited nature. Therefore, their use has to be controlled. Otherwise, they would lose their quality for the users or be completely exhausted. Therefore, the management of a CPR is based on such a use, which does not lead to reduction of benefits drawn in the long run. It means defining the pattern of use and the amount of the resource that can be used by entitled individuals. This can be done in a top-down manner or by means of the by-laws, i.e. rules shaped in a bottom-up way and unwritten customary rules. Elinor Ostrom who was strongly in favor of the latter way distinguished several categories of rules establishing the legal framework of CPRs. The first of them are operational rules which concern everyday use of a resource, i.e. the withdrawal of its units, monitoring actions of users as well as applying the sanctions. Collective-choice rules are, in turn, about shaping the operational rules by the appropriators, administrators chosen by them and external authorities (Ostrom, E., 1990, p. 52). Constitutional-choice rules are another category of rules which refer to the ways of acting of a group (community) managing a CPR vis-à-vis the state and other bigger organizational structures. These rules concern also the so-called emergency situations.

Certain types of rights correspond with the rules listed above. Schlager and Elinor Ostrom (1992, pp. 250–251) mentioned five types of rights related to CPRs, among which the first two are the most important. These are: right to access to a particular resource and the right to withdrawal the «fruits» or «products» of the resource. The right to «management» includes the entitlement to decide on how a CPR will be used and to introduce certain innovations in this regard, while the right to «exclusion» determines who can use a CPR and how this right would be transferred. Finally, the right to «alienation» means the possibility to sell or lease the rights belonging to four above mentioned types. It should be noted, however, that not in every case, the users have all these rights. In particular, the rights to access and to withdraw may result from the ownership of another property or an administrative decision (a permission) and may be non-transferable. Sometimes, in turn, their transfer requires the consent of all the other users or certain administrative authority and is quite complicated. The most important thing is that the right to manage the CPR is performed jointly by the users, and decisions in this

regard must be made by the majority or even all of them. It assumes democracy in the decision-making process.

3. Regulating the «traditional» CPRs in Poland

Legal framework of CPRs in Poland still contains some relics of old institutions. They are easements and the so-called bank easements (*serwituty*) in the Suwałki region as well as the shared use of pastures in the Gorce and Tatra Mountains. They concern communities with a very stable character and regions in which there were no significant migrations after the World War II. The mentioned easements had been still in force during partitions (mainly legal acts of the Russian tsarist administration). Most often they regulated jointly used forests. The Act of June 29, 1963 on the management of common lands (Polish Journal of Laws [PJL], No. 28, item 169) replaced these easements by obligatory companies. This regulation, adopted under central planning, introduced a rather formalized method of managing the CPRs. Piotr Gołos' research revealed that the so-called land communities in Poland continue to operate in 447 local communes (*gminy*), i.e. in 18.1% of all of them (Gołos, 2008).

Common sheep grazing area in the Tatra Mountains is fully regulated by customary law, although conflicts between this law and the statutory regulations are still noticeable (Korzycka, 2018, pp. 185–187). Currently, the shared use of pastures has been limited due to the establishment of the Tatra National Park in 1954. Korzycka emphasizes that the draft regulation of the Park of 1938, which did not enter into force due to the outbreak of World War II, stressed the need to respect the customary rules («easement's rights») regarding common pastures. The regulations from the period of the Polish People's Republic strongly limited this possibility, and the intention of the authorities was to interfere within «the internal relations of the highlander community». Conflicts between the community and the authorities regarding traditional grazing escalated in the 1960s and 1970s (Korzycka, 2018, pp. 190–192). The actions of the authorities in this period led to the infringement, and often the disappearance of the customary regulations of the CPRs management in rural areas. Traditional rules were seen as incompatible with the model of agricultural production organization, in the country in those days.

The **institution of «water company»** was introduced into Polish legal system in 1922. It was to serve as management of resources like water intakes, flood protection and irrigation devices. The institution was based on *Wassergenossenschaften*, present in both Prussian and Austrian laws. However, while in Galicia where Austrian law was in force, the *Wassergenossenschaften* did not play a major role, in the former Prussian Partition they were of great importance in initiating the irrigation works¹. The difference was due to ownership structure of agricultural land in those

¹ Two types of water company were known in Prussian law: private law companies and public law companies. The latter had a privileged position, but also the supervision over them from the administration was greater (Dawidowicz, 1959, pp. 47–51).

territories. Large and medium-sized farms dominated in the Prussian Partition, and their owners were directly interested in the success of irrigation works (Dawidowicz, 1959, pp. 13–14, 82–84). Moreover, several water companies established in this territory were still in operation during the period 1945–89 (Paczuski, 1989).

Austrian Act of 1869 became the model for Polish «Water Act» of September 19, 1922 (PJL, No. 102, item 936). Polish act extensively regulated water companies. As many as 72 out of 266 articles were devoted to them, and they introduced quite detailed provisions.¹ Such institutions as the ones introduced by this act were completely unknown in the former Russian Partition (Nowakowski, 2006, p. 454; Dawidowicz, 1959, pp. 18–19). Probably this was the reason for such a vast regulation. However, the casuistic nature of the regulations caused problems in their application (Dawidowicz, 1959, p. 19). Public administration played a major role, because the law enabled authorities to enforce the creation of a compulsory water company (a similar institution existed in the Prussian act of April 7, 1913) (Dawidowicz, 1959, pp. 50–51, 74–79). Legal historians point out that many of water companies had financial problems, although they had been financed extensively by the state (especially since 1925) and had opportunities to get cheap bank loans.² Moreover, the irrigation systems built/ maintained by water companies in many cases were not very efficient (Nowakowski, 2006, pp. 456–457; Dawidowicz, 1959, pp. 90–103).

In the period between 1945–1989, institution of the water company remained in the legal system. However, during the early period (1950–1955) it completely lost its practical importance. The regulations of the two «Water Laws»: of May 30, 1962 (PJL, No. 34, item 158) and of October 24, 1974 (PJL, No. 38, item 230), strengthened the administrative supervision and allowed to make water company an obligatory form of management of specific resources. Both acts stipulated that the creation of a water company could be a result of an agreement between interested individuals and/or organizations, as well as of an administrative decision (Article 110 of the Act of 1974)³. Thus, the imposed organizational form of a water company

¹ Some authors in the pre-war period pointed out that the term used in the act was not accurate because it suggested the connection of this institution to commercial law companies. Therefore, «water associations» or «water unions» were considered to be better terms (Dawidowicz, 1959, p. 47; Bigo, 1928, p. 109). «Levee unions» were a kind of water companies, dealing with the construction and maintenance of flood protection embankments. It is worth noting that the roots of these unions – as a way to manage the common-pool resources – could be traced in Polish lands back to the Middle Ages (Nowakowski, 2006, p. 450).

² The legal provisions concerning water company were also abused. In order to obtain a cheaper loan, the factious water companies were created, that jointed lands which were distant from each other and unconnected with each other from economic point of view (Dawidowicz, 1959, p. 85).

³ The analysis of the regulations of that period leads to the finding that water company was to be the basic form of management of common water resources and water intakes as well as flood embankments, melioration devices and devices for wastewater treatment. Such a conclusion should be deduced from the fact that the members of the water company were owners or users of land in scope of the activity of the company. However, other entities, including state-owned enterprises, could become members of such a company if their

could be implemented without the consent of interested entities. In such a situation, the internal regulation was bestowed upon a water company by the local administrative body (Zwięglińska, 1981, p. 171, 173)¹. According to art. 112 para. 1 point 2 of the Act of 1962, this could happen if justified by «the reasons of planned water management». Similarly, it was possible to terminate a water company without the consent of its members. A water company was not free to regulate its organizational structure, as there were standard internal regulations (statutes) to be applied. These statutes were quite detailed and indicated that the company performed its tasks under supervision of the state administration (*Prawo wodne*, 1979, pp. 142–143, 146–156; Surowiec, Tarasiewicz, & Zwięglińska, 1981, pp. 270–287). In addition, water companies were considered to be a part of the state-owned sector (so-called *jednostki gospodarki uspołecznionej*), therefore they were included in the whole planning system. In turn it meant that legal regulation became even more bureaucratic and less transparent. The Act of 1962 abolished also the regulations of the levee unions. Thus, a century of gradual development of these unions on the present Polish territory has been squandered. Custom developed rules of the flood protection devices maintenance were replaced by state regulations (Paczuski, 1989, p. 17). In this situation, water companies managed resources put at their disposal like the state property. They would not qualify to be called CPRs by Elinor Ostrom.

Subsequent changes in water company regulations made after 1989 were intended to adapt it to the conditions of the market economy. However, the general nature of the regulation has remained unchanged. It is still quite detailed and formalistic. It also does not allow for flexible regulation of the water company structure, to be adapted to the specific needs of entities using common-pool resources.

Currently, water resources in Poland are becoming scarce. Therefore, the state has established a sort of a monopoly in deciding on water use. In this framework water companies were allocated water quotas to be used according to imposed rules. In the administration of water resources they have to follow the rules established by the state. The provisions on the water company included in the Water Law of

participation in the company was «economically justified» (Article 109 (1) of the Act of 1974). Accession of other entities than owners or users of land to the company caused that the principle that the resource should be managed by entities directly interested in maintaining the quality of the resource was disturbed. Sometimes they could be the entities that could exert a considerable pressure (e.g. large state-owned enterprises). In addition, according to the standard statute, the entities or state-owned enterprises belonging to a water company had more votes at the general assembly than natural persons being members (Surowiec, Tarasiewicz, & Zwięglińska, 1981, p. 282, 284).

¹ Both acts of 1922 and 1962 mentioned also a mixed – partly voluntary and partly compulsory – water company. It was established at the initiative of the majority of owners of the lands to which the company's activity was to relate, but the administrative authority issued a decision regarding the inclusion of other property owners in the company (Sommer, 1998, p. 311). It is worth adding that creation of such a mixed entity was also possible under old Prussian regulations but limited only to very few situations (Prokopowicz, 1926, p. 92).

July 18, 2001 (PJL No. 115, item 1229) – despite all the differences resulting from the change in economic relations – were, to a large extent, quite similar to the previous regulations of 1974. However, the 2001 regulations did not allow public administration bodies to impose obligatory creation of a water company. The scope of public administration supervision over the activities of such organizations was also slightly relaxed. In addition, levee unions as a special type of water companies were restored.

The intention of the new legal arrangement of water companies, contained in the Water Law of July 20, 2017 (PJL, item 1566), was to make them non-profit organizations. Still, the legal regulation of water companies seems not to be in line with the principles laid out by Elinor Ostrom. Today's water companies are highly formalized structures with three types of bodies, i.e. management, general assembly of members, and audit commission (if the water company has more than ten members). Consequently, water companies do not meet the «bottom-up» principles of management. Their structure is quite strict and supervised by the local authorities¹. The act of 2017 upholds the provision, taken from the previous regulation of 2001, that all the resolutions of a water company management have to be submitted for approval to Starosta (the district administration authority) within 7 days from the date of adoption. For a successful management of a CPR, it is necessary that a group of people or community using a CPR should feel responsible for the resources at their disposal, which is not the case. The structure of a water company guarantees only a limited members participation in management (through general assembly), but it is not certain if this level is sufficient to guarantee sustainability in a long run.

4. New forms of CPRs in Poland

Transition period in Poland has been a reaction to loss of efficiency in resources use considered to be a result of central planning. Badly managed public property and inefficient market mechanisms were results of the decision-making processes. The owner (state) made decisions based on aggregated information while the actual production activities had to deal with production and distribution details not necessarily consistent with instructions received from above. Change of ownership was an important part of a needed solution. Private owner, motivated by profit, was a better guarantee of efficiency. Most of the state assets in industry and services have been privatized. Privatization brought also changes to ownership in housing sector. During the pre-transition period (1988) about 24 percent of the urban population lived in different forms of cooperative apartments, and another 19 percent in service and municipal apartments usually provided on concessional terms (Gałązka, 1998, p. 54). At least ownership of the apartment buildings was clear in

¹ The new Water Law of 2017 realizes the tendency towards centralization of the water resources management. In this regard it has created a superstructure called The State Water Farm «Polish Waters» (Państwowe Gospodarstwo Wodne «Wody Polskie»).

this system. The new laws allowed and encouraged¹ tenants to get into full ownership of the apartments they lived in. Without getting into intricacies of the operation, extended over time and taking different forms adapted to previous institutional ownership, it created a new setup for all concerned. Former owners were not any more responsible for management and maintenance services. New owners, mostly former tenants, became responsible not only for their respective apartments, but also for the common parts of the buildings, connection to utilities, jointly used space, improvements etc. as well as for the associated costs. In this way a new kind of CPRs was created. Property in common use of the residential communities should be treated as CPRs, because it is a resource whose quality directly affects the value of individual apartments owned by members of the community. When common property (staircases, garages, jointly used rooms, etc.) is well maintained, the value of apartments goes up. Therefore, the owners should see their interest in maintaining the common resource in good condition (Szczepańska, 2014, p. 201). Simultaneously, the operating principle of residential communities is to make decisions about this resource in a democratic way as it concerns all their members.

In 2016 as many as 20 percent of all the apartments were in over 325.000 residential communities and their numbers were growing (GUS: Polish Central Statistical Office). Out of this number about 50 percent of communities were composed of one-family houses, while the condominiums share was estimated at 45–48 percent of all the communities. Residential communities in apartment cooperatives were the remaining part of this number (Szczepańska, 2014, p. 199). Such, de facto, newly created communities, if left alone, would have to organize themselves in order to regulate their internal relations in the use of jointly owned/used facilities and agree on the distribution of related cost. Operating problems were further complicated by the fact that most of common facilities in the existing buildings were in the need of repair. Members' material status (poor vs. those better-off) determines difference in expectations to the scope and quality of present and future spending to keep CPRs in adequate shape. Aware of the emerging problems between tenants – group members, and account taken of the scale of the problem, Polish legislators passed a law to regulate operation of «residential communities»². Communities created and in operation under this law represent heterogeneous groups of people, often weekly linked, where rational use of CPRs might be difficult to agree upon, at least at the beginning.

Polish law de facto created this new type of CPR within property in common use (PCU). It is governed by the provisions of the Civil Code (i.e. the amended Act of April 23, 1964, uniform text: PjL of 2018, item 1025) and Act of June 24, 1994 on ownership of premises (consolidated text: PjL of 2018, item 716). If the

¹ Selling at discount prices to registered tenants.

² Polish: «wspólnota mieszkaniowa», the term close to the German «Hausgemeinschaft», *condominium*.

residential community has no more than seven apartments, the provisions concerning joint ownership are applied to the shared real estate property – CPR (Article 19 of the Act on the ownership of premises). This means that if it is the wish of the residential community members, it may outsource its management to one of the members (co-owners). The residential community may also entrust management to an external entity, whereby each co-owner might apply to the court for appointment of a manager (Article 203 of the Civil Code). Activities that exceed the so-called ordinary management of a PCU require the consent of all the owners. If it is impossible to reach, co-owners with more than 50 percent of shares in the PCU may address the court to resolve the disputed problem (Article 199 of the Civil Code). Therefore, in case of small residential communities, existing regulations allow for a far-reaching independence in matters of the PCU management. Basically, the role of the court becomes only subsidiary. The court comes in only when the owners are not able to reach compromise in solving their problems.

By law the solution is different in the case of larger communities (composed of more than seven apartments). Here, the members have to select a manager, who would be either a natural person or a legal entity (Article 20 of the Act on the ownership of premises). The manager deals with the day-to day («ordinary») management of PCU, while the majority resolution of the owners is needed only in case of activities exceeding the scope of «ordinary» management (Article 22 of the Act on ownership of premises). It should be emphasized therefore, that in this case, management of the PCU becomes more formalized. The resolutions are adopted by the majority of owners and implemented by management. Larger communities, by law, are obliged to follow the regulations designed for them. They would not be allowed to use the simpler rules which are in force in a community of up to seven apartments (Strzelczyk & Turlej, 2015, p. 489).

The way the PCU is to be managed is determined by its members in a form of a written agreement (a notarial deed), whereas the contract previously concluded already creates a binding legal situation for the owners of newly-separated apartments (in buildings formerly under communal administration). This means that if a specific entity (most often a legal entity – a company) had been a manager under such a contract, when the community had only a few members and the municipality was the majority owner (for example it owned seven out of ten apartments in the residential community), then the entity would automatically remain the manager when the number of community members grows. A change in the way in which the community is managed requires majority decision of the owners drafted by a public notary (Article 18 of the Act on ownership of premises). Through this provision, the legislation explicitly privileges the manager of the PCU designated earlier by the municipality. In the majority of cases the managing entity selected by the municipality retains its position also after selling all the premises

formerly owned by the municipality. The change of the manager requires vote of the owners. If, however, managerial entity fails to perform adequately, each owner has right to request the court to appoint a different manager. Privileged position of the managing entity acting on behalf of a municipality is reflected in the law. The law entitles it to seek court appointment of a manager when members of the newly formed community don't make their decision on this subject (Article 26 of the Act on ownership of premises). Present legal regulations undoubtedly favor the bureaucratic style of managing the PCU.

At this point it should be noted that the professional property managers associations lobby for amendments to the currently applicable law. If successful, the amendments would lead to more detailed regulations on such issues as e.g. parking spaces, as well as would further limit the democratic decision making by the residential community. Property managers propose among others to waive the voting quorum requirement. According to their proposals, bidding decisions would be taken by the voting members present at the meeting only (*Stanowisko PSZN*, 2015). As a result of such a change, there would be no need to collect votes from the absentees. It would reduce transaction costs of property managers, but in this way, potentially large group of members would be excluded from the decision-making process. Consequently, the use of resources would be determined by the managers in a top-down manner. It would not fit into our definition of CPRs.

The question might arise: why such a specific legislation was required, while civil law already sufficiently regulates all possible property relations. Since their first emergence, the CPRs, operated on un-written rules and understanding between their beneficiaries worked out over time. No doubt, such an understanding must have been reached after numerous past small conflicts, which led to joint comprehension that only well maintained and reasonably used CPR can offer sustainable benefits. This brings the topic of social capital, extensively discussed and referred to in many publications (Adler & Kwon, 2002; Costa & Kahn, 2003; Ferragina, 2012).

Szczepańska's research on residential communities in Poland (2014) shows that the surveyed community members recognized residential communities as a satisfactory form of premises management. However, the actual involvement of the members in day-to-day community affairs was low. Most often they remained passive (the exception was in communities made up of a larger number of younger, usually well-educated retirees). Szczepańska believes that this might be related to the phenomenon of «potentiality» described in sociological literature: «the owners just need to convince themselves that they are capable to apply the mechanisms of co-management the moment it is necessary» (Szczepańska, 2014, p. 207). Often the members were happy to leave the entire management process to a professional manager. Her research also revealed attitudes indicating a lack of understanding of

what a common resource is. Interviewed, some communities' members presented opinions like: «Why should I pay to repair the leaking roof if it is not dripping in my flat?» (Szczeпаńska, 2014, p. 210). Needless to say, communities characterized by strong neighborly ties, i.e. by greater social capital, were operating more efficiently and offered more satisfaction to their members. In case of such communities, strict regulations by the state are considered redundant and counterproductive. When the entire management process was in the hands of the outside professional entities, it was difficult to create democratic, effective decision-making mechanisms within communities themselves.

5. Concluding remarks

The cases presented by Elinor Ostrom refer to sedentary societies with adequate social capital built over generations. People know what to expect from one another and have learnt to care for common good, because it has been an essential element of their wellbeing. The right equilibrium has been reached to guarantee sustainability of the CPRs at their disposal.

The situation changes if one or few large users appear. Such users often have short-term commercial interests and act according to the «hit-and-run principle», cashing short term benefits. In such situations and in the absence of appropriate social capital, formal regulations become necessary. They might be of statutory or contractual character.

Expansion of modern market mechanisms reduced importance of traditional CPRs, built on trust and mutual understanding (social capital accumulated over years). Gradually such CPRs have been incorporated into economy's main stream.

Under changing market conditions new organizational forms are created to manage the resources meeting the conditions for recognizing them as CPRs. It is the case of residential communities, which have to manage property in common use. Polish regulations of the traditional CPRs are characterized by high degree of formalism. It can be traced back to specific legal culture influenced by, and to some extent inherited from, formalistic foreign regulations (dating back to the time of partitions in the 19th century) as well as to bureaucracy of the central planning. After 1989 the state continues to apply similar methods of regulation of new CPRs.

It is due to low level of social capital inherited from central planning and further wasted in the transition processes. Residential communities are legally independent. Their decisions are made in a democratic way. However individualistic approach and deficit of social capital, expressed in lack of understanding of the needs of co-members, causes management problems. As a result, the communities often outsource entire property management to professional administrators. There is little place in this environment to develop and agree upon bottom-up rules for the use of common facilities. So, the state remains the basic regulator. Our analysis indicates that in spite all the formal conditions, the majority of residential communities still

do not operate as classical CPRs. We believe, it is the question of time it takes to build self-regulating groups of people having same interests in resources at their disposal. In the short run, community members, impatient to have working arrangements as quick as possible, are ready to accept imposed legal rules. Over time, rules good for all prove not to be adequate to specific expectations of the members. Such a moment would mark the start of real member's involvement in taking responsibility of their CPR.

REFERENCES

- Adler, S. P., & Kwon, S. K. (2002). Social Capital: Prospects for a new Concept. *Academy of Management Review*, 27, 17–40.
- Anderson, C. L., Locker, L., & Nugent, R. (2002). Microcredit, Social Capital, and Common Pool Resources. *World Development*, 30 (1), 95–105.
- Boadway, R. (1980). A note on the market provision of club goods. *Journal of Public Economics*, 13, 131–137.
- Bigo, T. (1928). *Związki publicznoprawne w świetle ustawodawstwa polskiego [Public law units according to Polish statutory regulations]*. Warszawa: Wydawnictwo Kasy Imienia Mianowskiego [in Polish].
- Blicharz, B. (2017). *Commons – dobra wspólnie użytkowane. Prawnoporównawcze aspekty korzystania z zasobów wodnych [Commons – jointly-used goods. Comparative aspects of the use of water resources]*. Bielsko-Biała: Wydawnictwo Od.Nowa [in Polish].
- Buchanan, J. (1965). An economic theory of club goods. *Economica. New Series*, 32, 125, 1–14.
- Carpenter, S. R. (1998). Sustainability and Common-Pool Resources: Alternatives to Tragedy. *Philosophy and Technology*, 3(4), 36–57
- Costa, D. E., & Kahn, M. E. (2003). Understanding the American Decline in Social Capital, 1952–1998. *Kylos*, 56, 17–46
- Dawidowicz, W. (1959). *Zagadnienia prawne melioracji wodnych w rolnictwie [Legal issues of melioration in agriculture]*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe [in Polish].
- Ferragina, E. (2012). *Social Capital in Europe. A Comparative Regional Analysis*. Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Foldvary, F. (1994). *Public Goods and Private Communities: The Market Provision of Social Services*. London: Edward Elgar.
- Gałązka, A. (1998). *Sytuacja mieszkaniowa ludności aglomeracji warszawskiej w latach 1970–1988: zróżnicowania przestrzenne i tendencje zmian [Housing situation of the population of the Warsaw agglomeration 1970–1988: spatial diversity and change trends]*. Warszawa: Continuo [in Polish].
- Gari, S. R., Newton, A., Icely, J. D., & Delgado-Serrano, M. M. (2017). An Analysis of the Global Applicability of Ostrom's Design Principles to Diagnose the Functionality of Common-Pool Resource Institutions. *Sustainability*, 9, 1287–1304.
- Glasze, G. (2005). Some Reflections on the Economic and Political Organisation of Private Neighbourhoods. *Housing Studies*, 2(20), 221–233.

- Gołos, P. (2008). Wspólnoty gruntowe – tradycyjna forma gospodarowania lasami [The commons – the traditional form of collective management of forests]. *Sylvan*, 2, 54–68 [in Polish].
- Kałużny, M. (2016). *Prawo wodne. Komentarz [The water law: a commentary]*. 2 edition. Warszawa: Wolters Kluwer [in Polish].
- Kasznica, S. (1946). *Polskie prawo administracyjne. Pojęcia i instytucje zasadnicze [Polish administrative law. Basic concepts and institutions]*. Poznań: Księgarnia Akademicka [in Polish].
- Kobus-Ogrodniczak, K. I. (2011). *Korzystanie z wód – problem prawne. [The use of water resources: legal problems]*. Toruń: Dom Organizatora [in Polish].
- Korzycka, M. (2018). Z problematyki relacji prawa zwyczajowego do stanowionego w polskim prawie rolnym [Selected issues from the relations of customary law to codified law in Polish agricultural law]. In D. Łobos-Kotowska, P. Gała, & M. Stańko (Eds.), *Współczesne problemy prawa rolnego i cywilnego. Księga jubileuszowa Profesor Teresy Kurowskiej [Contemporary problems of agricultural and civil law. Festschrift for Professor Teresa Kurowska]* (pp. 183–194). Warszawa: Fundacja FAPA [in Polish].
- Low, S. (2003). *Behind the Gates: Life, Security, and the Pursuit of Happiness in Fortress America*. London: Routledge.
- Nelson, R. H. (2005). *Private Neighborhoods and the Transformation of Local Government*. Washington, DC: Urban Institute Press.
- Nowakowski, M. (2006). Historyczny rozwój spółki wodnej na ziemiach polskich [Historical development of water company on the Polish lands]. *Roczniki Nauk Prawnych*, 2(16), 449–469 [in Polish].
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (1998). Reflections on the Commons. In J. A. Baden, & D. S. Noonan (Eds.), *Managing the Commons* (pp. 95–117). Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press.
- Ostrom, E. (2002). Common-Pool Resources and Institutions: Toward a Revised Theory. In B. L. Gardner, & G. C. Rauser (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics*. (Vol. 2, Part A) (pp. 1315–1339). Amsterdam: Elsevier.
- Ostrom, E., & Ostrom, V. (1971). A Theory for Institutional Analysis of Common Pool Problems. In G. Hardin, & J. Baden (Eds.), *Managing the Commons*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Ostrom, V., & Ostrom, E. (1977). Public Goods and Public Choices. In E. S. Savas (Ed.), *Alternatives for Delivering Public Services; Toward Improved Performance*. Boulder, CO: Westview.
- Paczuski, R. (1989). *Spółki wodne. Historia. Podstawy prawne działania. Nowe tendencje. [Water companies: History. Legal basis of their activity. New trends]*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne [in Polish].
- Prawo wodne oraz przepisy wykonawcze i związkowe według stanu prawnego na dzień 1 stycznia 1979 r. [The Water Law and executive- and associations-regulations as of the 1st of January 1979]*. (1979). Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze [in Polish].

- Sommer, J. (2002). Spółki wodne [Water companies]. In J. Rotko (Ed.), *Prawo wodne z komentarzem [The Water Law: a commentary]* (pp. 307–335). Wrocław: Wydawnictwo Prawo Ochrony Środowiska [in Polish].
- Sommer, J. (2002). Spółki wodne i związki wałowe [Water companies and levee associations]. In J. Rotko (Ed.), *Prawo wodne. Komentarz [The Water Law: a commentary]* (pp. 409–438). Wrocław: Wydawnictwo Prawo Ochrony Środowiska [in Polish].
- Stanowisko Polskiego Stowarzyszenia Zarządców Nieruchomości w sprawie konieczności nowelizacji Ustawy o własności lokali [Position of the Polish Real Estate Management Association regarding the need to amend the Property Ownership Act]*. (2015). Retrieved from <http://www.polski-zarzadca.pl/stanowisko-pszn/> [in Polish].
- Stiglitz, J. E. (1977). The Theory of Local Public Goods. In M. S. Feldstein, & R. P. Inman (Eds.), *The Economics of Public Services. International Economic Association Conference Volumes*. London: Palgrave Macmillan.
- Stiglitz, J. E. (1986). *Economics of the Public Sector*. New York: W. W. Norton.
- Strzelczyk, R., & Turlej, A. (2015). *Własność lokali. Komentarz [Ownership of premises: a commentary]*. (4th ed.). Warszawa: C. H. Beck [in Polish].
- Szczepańska, M. (2014). Wspólnota mieszkaniowa jako przedmiot zainteresowania socjologii [A residential community as a subject of sociological interest]. *Przegląd Socjologiczny*, 63, 1, 197–216 [in Polish].
- Tatlonghari, G. T., & Sumalde, Z. (2008). Formation of Social Capital for Common Pool Resource Management. *Asian Journal of Agriculture and Development*, 5, 2, 21–40.
- Zwięglińska, T. (1981). Spółki wodne [Water companies]. In S. Surowiec, W. Tarasiewicz, & T. Zwięglińska (Eds.), *Prawo wodne. Komentarz. Przepisy wykonawcze [The Water Law: A commentary. Executive regulations]*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze [in Polish].

Article details:

Received: 20 August 2018

Revised: 12 September 2018

Accepted: 20 September 2018

L. KUROWSKI

профессор экономики, хабилиитированный доктор, Государственный университет прикладных наук Ангелуса Силезиуса в Валбжих, Польша, Валбжих

P. SZYMANIEC

хабилиитированный доктор юридических наук, профессор, Государственный университет прикладных наук Ангелуса Силезиуса в Валбжих, Польша, Валбжих

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОЛЬШЕ

Целью статьи является исследование влияния социального капитала в Польше на регулирование ресурсов общего пользования (РОП). Использовались концепту-

альные подходы, созданные Элино́р и Винсе́нт Остро́м. Однако предметом нашего анализа являются не только «традиционные» РОП, такие как пастбища, водозаборы и ирригационные устройства, но и новые, т. е. имущество, используемое совместно жилыми сообществами. Польские правила обоих видов РОП носят формальный характер. В случае «традиционных» РОП эта ситуация частично вызвана определенной правовой культурой, на которую повлияли формальные внешние правила (начиная с XIX в.) и бюрократическая администрация в период централизованного планирования. После 1989 г. аналогичные методы были применены для регулирования новых РОП. На наш взгляд, недостаток социального капитала является причиной того, что такой режим регулирования и способ мышления противоречат принципам, описанным Элино́р Остро́м, которые рассматриваются некоторыми не только как приемлемые, но даже и желательные. Поэтому мы подчеркиваем роль адекватного социального капитала в управлении РОП.

Ключевые слова: ресурсы общего пользования, собственность, Польша, социальный капитал, жилые сообщества.

L. KUROWSKI

професор економіки, хабілітований доктор, Державний університет прикладних наук Ангелуса Сілезіуса у Валбжих, Польща, Валбжих

P. SZYMANIEC

хабілітований доктор юридичних наук, професор, Державний університет прикладних наук Ангелуса Сілезіуса у Валбжих, Польща, Валбжих

РЕГУЛЮВАННЯ РЕСУРСІВ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ: ПРОБЛЕМА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОЛЬЩІ

Постановка питання. Зазвичай під ресурсами загального користування (РЗК) розуміють традиційні екологічні ресурси загального користування, такі як пасовища, водозабори, зрошувальні системи тощо. Проте ми спостерігаємо, що зараз такі ресурси доступні для спільного використання переважно в малих громадах, дуже обмежені та скорочуються через розширення ринкових механізмів. Одночасно є нові типи ресурсів, що відповідають визначенню РЗК, наприклад, власність у спільному користуванні житлових громад. На наш погляд, аналіз «традиційних» РЗК може бути корисним для розуміння специфіки цих «нових» ресурсів. Причому РЗК управляються найбільш ефективно, якщо спільнота, яка експлуатує їх, встановлює власні правила їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В аналізі суспільних благ автори статті спиралися насамперед на праці Stiglitz (1977, 1986), а також на різноманітну літературу про «традиційні» РЗК. Однак особлива увага приділяється роботам Elinor Ostrom and Vincent Ostrom, у яких показано можливість ефективного управління РЗК

самими громадами (Ostrom E., 1990). На жаль, результати цих праць лише незначною мірою використовуються юристами. Blicharz (2017) намагався перенести результати досліджень Ostrom до сфери права, але його робота не стосується польського права. Польські правила щодо використання ресурсів громади «водними компаніями» були предметом досить детального аналізу (Paczuski, 1989, 2006), але до цього часу ця проблема не була проаналізована з погляду концепції РЗК. Те саме стосується проблеми управління майном (власністю) житловою громадою. Вона цікавить насамперед соціологів; інколи має ідеологічне забарвлення. Деякі автори аналізують житлові громади з боку клубної економіки (Glasze, 2005; Szczepańska, 2014). Соціальний капітал в контексті РЗК до цього часу не був головним інтересом для вчених, хоча сама E. Ostrom (2002) визнала цю проблему.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження впливу соціального капіталу суспільства на регулювання РЗК.

Виклад основного матеріалу. У статті досліджуються питання:

1. Характер ресурсів загального користування. На відміну від приватних, суспільних і клубних благ, РЗК є безкоштовними для обмеженої кількості користувачів, які проживають у визначеній області, і їх кількість обмежена. Тобто надмірне споживання одним із користувачів обмежить користування для всіх інших бенефіціарів.

У випадку РЗК не визначено власника або власник залишив свій ресурс для загального користування групою споживачів. Проблема власності у випадку РЗК взагалі має другорядне значення. Ці ресурси можуть бути як державною, так і приватною власністю. Вони також можуть належати місцевим громадам або іншим юридичним особам. Іноді вони мають суперечливу структуру власності. Але РЗК – це не «відкритий доступ» до ресурсів.

Максимізація прибутку не повинна бути об'єктом управління РЗК, однак кожен із членів групи повинен знайти свою прийнятну частку вигод у ситуації, подібній до Парето. Досягнення такого оптимуму залежить від рівня соціального капіталу в країні в цілому, а саме від співробітництва та взаємної довіри між членами групи, і потребує певного часу.

2. Інституційна організація РЗК. Оскільки характерною особливістю РЗК є їх обмежений характер, то їх використання слід контролювати. Інакше вони втратять цінність для користувачів або будуть повністю вичерпані. Це можна зробити зверху-вниз або за допомогою підзаконних актів (правил), сформованих знизу вгору, а також неписаних звичайних правил. E. Ostrom виділила декілька категорій правил, що встановлюють правові рамки РЗК. У статті вони детально аналізуються.

3. Правове регулювання «традиційних» РЗК у Польщі.

4. Нові форми РЗК у Польщі в перехідний період та їх законодавче регулювання – на прикладі власності у житловому секторі та майна спільного використання (житлових будинків) громадянами. Взагалі це називають кондомініуми.

Висновки. Розширення сучасних ринкових механізмів зменшило важливість традиційних РЗК, побудованих на довірі та взаєморозумінні (накопичений за бага-

то років соціальний капітал). РЗК поступово включаються в основний потік економіки. Поява ж одного або декількох великих користувачів, які часто мають коротко-термінові комерційні інтереси і шукають короткострокових вигод, узагалі змінює ситуацію. Тоді, за відсутності відповідного соціального капіталу, стає необхідним формальне регулювання. Воно може мати статутний або договірний характер.

На цей час житлові громади є юридично незалежними. Їхні рішення приймаються демократично. Проте індивідуалістичний підхід і дефіцит соціального капіталу, виражений у відсутності розуміння потреб співучасників, породжує численні проблеми управління. Наприклад, громади часто передають професійному менеджменту всю власність. При цьому держава залишається основним регулятором. Наш аналіз показує, що, незважаючи на всі формальні умови, більшість житлових громад ще не працюють як класичні РЗК. У короткостроковій перспективі члени громади, аби мати якомога швидші робочі домовленості, готові прийняти нав'язані їм зверху правові норми. У довгостроковій перспективі такі правила можуть виявитися неадекватними особливим очікуванням членів громади. Потрібен час для побудови самоврядних груп людей, які мають однакові інтереси у розпорядженні ресурсами. Такий момент ознаменував би початок реальної участі членів громади у прийнятті відповідальності за їх РЗК.

Коротка анотація статті

Анотація. Метою статті є дослідження впливу соціального капіталу в Польщі на регулювання ресурсів загального користування (РЗК) із запровадженням концептуальних підходів, які запропонували Elinor Ostrom and Vincent Ostrom. Предметом аналізу є як «традиційні» РЗК (пасовища, водозабори та іригаційні споруди), так і нові, а саме житлове майно, що використовується спільно громадянами. Польські правила регулювання обох видів РЗК мають формальний характер. У разі «традиційних» РЗК це частково викликано певною правовою культурою, на яку вплинули формальні зовнішні правила (починаючи з XIX ст.) і бюрократична адміністрація в період централізованого планування. Після 1989 р. аналогічні методи були застосовані для регулювання «нових» РЗК. На наш погляд, дефіцит соціального капіталу є причиною того, що такий режим регулювання розглядається деякими як не тільки прийнятний, але навіть і бажаний. Тому ми підкреслюємо особливу роль соціального капіталу в управлінні РЗК.

Ключові слова: ресурси загального користування, власність, Польща, соціальний капітал, житлові громади.

Стаття надійшла до редакції 20.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 12.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2018 р.

УДК 310.16

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-80

I. А. ВОВК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: vovk_iryana@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9945-6088>



ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА І ЕКОНОМІКА: ПОШУК ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ¹

У статті авторка розглядає питання співвідношення верховенства права і економіки. Досліджується конвенційне для юридичної і політичної наук нормативне розуміння верховенства права як стану держави, за якого обмежено державне свавілля і забезпечені права людини, в аспекті потреб економічних досліджень і вимірювання верховенства права. Доводиться, що верховенство права має охоплювати й інститути обмеження влади впливових недержавних суб'єктів, зокрема, і носіїв економічної влади. Для цього автор розрізняє вертикальний і горизонтальний виміри верховенства права. Пропонується бачення зв'язку верховенства права й економічного розвитку як взаємопов'язаних, але не тотожних явищ і процесів. Крім того, авторка наголошує, що спроби включення до поняття верховенства права механізмів розвитку ринкової економіки (наприклад, «Вашингтонський консенсус») є необґрунтованими.

Ключові слова: економіка, право, верховенство права, державна влада, економічна влада, економічні відносини.

JEL Classification: A10, A13, K4, K10.

Постановка проблеми. У цій статті ми продовжуємо спроби пошуку взаємозв'язків між правом і економікою як соціальними системами, що провадили вже у попередніх роботах [1–3]. Цього разу увагу буде приділено ключовій для сучасної юридичної, а так само політичної науки категорії –

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

© Вовк І. А., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

верховенству права. Верховенство права, поряд із демократією і правами людини, є однією з основ європейських правопорядків (ст. 2 Договору про Європейський Союз [4]). У багатьох дослідженнях верховенство права пов'язується з економічним розвитком, а його відсутність зі стагнацією і занепадом [5, с. 1]. Як приклад першого наводять північноатлантичні ліберальні демократії та «азійських тигрів», як приклади другого – Північну Корею, авторитарні режими Близького Сходу, СРСР тощо. У численних вимірюваннях верховенства права (World Justice Project, індикатори ефективного урядування Світового банку, індикатори ООН тощо) використовуються показники, які мають економічний або економіко-юридичний зміст (захист прав власності, вплив корупції на бізнес, витрати бізнесу, пов'язані зі злочинністю тощо).

Водночас такому баченню бракує концептуалізації, адже при спробі узагальнити це бачення до рівня певної теорії стає очевидною його внутрішня суперечливість. Як бути з країнами, в яких порівняно з іншими державами регіону забезпечено достатньо високий економічний розвиток, і при цьому наявні очевидні проблеми з верховенством права (наприклад, Туреччина або Білорусь)? Чи справді економічне зростання й інститути ринкової економіки є складовими верховенства права? Дійсно, у більшості країн з високим рівнем ВВП на душу населення усе гаразд з верховенством права. Проте є сумнів, що ці явища справді утворюють одне ціле, а не є двома тією чи іншою мірою пов'язаними тенденціями. Зрозуміло, що окреслені проблеми є предметом окремого великого дослідження, але у межах цієї статті ми спробуємо запропонувати декілька тверджень, які можуть бути використані (і перевірені) під час такого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Література з верховенства права є дуже широкою. Серед інших авторів, чії праці використовувались під час написання цієї статті, варто відмітити Т. Аллена, Т. Бингема, Д. Вовка, Дж. Волдрена, П. Гаудера, М. Козюбру, М. Крігера, Д. Лученка, С. Максимова, О. Петришина, С. Погребняка, Б. Таманагу. Окремо варто відзначити як класичні, так і сучасні роботи, в яких здійснюється економічний аналіз права і верховенства права. Йдеться, зокрема, про праці Г. Беккера, Ф. Гаєка, О. Гриценко, Р. Елліксона, М. Олсона, Р. Познера тощо.

Формулювання цілей. Стаття має на меті дослідити економічний зміст концепції верховенства права, зокрема, і в аспекті застосування економічних показників при вимірюванні верховенства права. Ми розглянемо три блоки питань: 1) чи відповідає конвенційне розуміння верховенства права як обмеження державної влади і гарантування прав людини потребам дослідження зв'язків між верховенством права й економікою; 2) чи має вимірювання верховенства права охоплювати й недержавну владу, зокрема, в аспекті діяльності транснаціональних корпорацій; 3) чи становлять показники розвитку ринко-

вої економіки складовими поняття, а, відповідно, і вимірювання верховенства права.

Виклад основного матеріалу. Науковцями запропоновано незліченну кількість розумінь верховенства права [5–9], через що Дж. Волдрон називає це поняття «сутнісно спірним» [10, с. 134]. У цілому майже всі підходи, запропоновані у вітчизняній літературі, відповідають думці Б. Таманаги про те, що верховенство права виражає дві ідеї – обмеження свавілля державної влади й гарантування прав людини [11, с. 15]. Ці підходи і відповідні визначення верховенства права можна назвати нормативними, тобто вони пояснюють, які вимоги або стандарти мають бути втілені у правовій системі держави, щоб остання вважалася такою, що відповідає верховенству права.

Економістам складно покласти таке розуміння в основу своїх теоретичних і прикладних досліджень, адже воно не дає відповіді на запитання, що обмеження державної влади і права людини означають для економічного розвитку та економічних відносин між різними суб'єктами. Як уже зазначалося, інтуїтивно можна припустити, що вони впливають позитивно, адже більшість країн, де державна влада належним чином обмежена, а права людини гарантовані, є економічно розвиненими. Просте і впливове пояснення логіки цього феномену на ранньому етапі виникнення державності надав М. Олсон, запропонувавши концепцію держави як «осілого бандита». На думку Олсона, перші держави починали утворюватися, коли носії військової сили (по суті, банди) переходили від кочового до осілого способу життя. Вони закріплювали за собою певну територію, забезпечували місцевим жителям, які виробляли матеріальні блага, захист від інших банд в обмін ренту (податки), тобто частину з матеріальних, які вироблялись. Для того, щоб стимулювати матеріальне виробництво, осілому бандиту було важливо запровадити певні правила, яких він дотримувався сам і змушував дотримуватися інших (заборона насильства, підтримка договорів тощо) [12, с. 170–175]. Так виникали перші механізми обмеження державної влади правом.

Проте, як уже зазначалося, це може означати, що економічний розвиток і верховенство права просто є двома корисними для суспільства явищами, які взаємодіють, але не утворюють єдиного феномену. Крім того, обмеження державної влади і стан захисту права людини є прихованими показниками, їх можна виміряти, лише вимірюючи певні більш конкретні і прості показники, наявність яких свідчить про наявність верховенства права. Щоб це зробити, економічна наука, соціологія, юриспруденція мають напрацювати такі показники.

Є й ще одна концептуальна і більш складна проблема. Вона стосується ув'язування верховенства права з правами людини. Очевидно, що більшість країн за межами північноатлантичних ліберальних демократій (сюди ми від-

носимо країни ЄС, США, Канаду, а так само Австралію з Новою Зеландією, які відтворюють ту саму традицію) мають проблеми з верховенством права. Звичайно, є винятки, які одразу спадають на думку (Японія, Південна Корея, Сінгапур, окремі країни Латинської Америки). Однак і в цих країнах, по-перше, утвердження верховенства права, зокрема, і прав людини, пов'язується з їхньою (країн) вестернізацією, а по-друге, сприйняття прав людини є іноді доволі далеким від західного. Приміром, третій розділ Конституції Японії має назву «Права і обов'язки [японського] народу» [13]. З такої назви можна припустити, що носієм прав у цьому випадку виступає народ. Кожен отримує свої права (і обов'язки, що важливо, адже пов'язування цих явищ не є поширеним у європейському конституціоналізмі) в силу своєї належності до японського народу, тобто членства у дуже гомогенному японському суспільстві. Натомість студентів європейських юридичних шкіл у курсах теорії і філософії права, конституційного права, права прав людини навчають тому, що права людини належать індивідові, а не спільноті, і пов'язані лише зі статусом індивіда як людської істоти, а не його приналежністю до певної держави, етнічної, релігійної, соціальної чи будь-якої іншої групи [14, с. 297–299]. З цих же позицій виходить і міжнародне право прав людини, починаючи, принаймні, із Загальної декларації прав людини [15].

Крім того, включаючи права людини до концепції верховенства права ми нашо вхнемося на проблему країн з відносно високим рівнем економічного розвитку і водночас низьким рівнем захисту прав людини, коли права людини визнаються не у повному обсязі, або не за всіма людьми, або не в однаковій мірі. Йдеться не лише про країни «ресурсного прокляття» (наприклад, «нафтові» держави Близького Сходу), які досить легко критикувати, посилаючись на те, що там неефективність економічної системи, компенсована дешевою сировиною, йде поруч із проблемами верховенства права і правами людини. Набагато складніше у цій ситуації пояснити феномен Китаю, де відносно високий рівень законності, правової визначеності, розумності правового регулювання у сфері економіки поєднується з ігноруванням чи брутальними порушеннями політичних прав, свободи слова, релігійної свободи тощо. Приміром, індекс релігійної свободи у Китаї за даними World Justice Project становить 0,3 [16] (де 0 – найменше значення, а 1 – найбільше), водночас країна має другий за розміром у світі показник номінального ВВП, що у 2017 р. зріс на 6,3%. Ще складніше буде пояснити феномен Сінгапуру, де так само надзвичайно високий рівень життя, повага до бізнесу, інноваційність економіки, простота початку бізнесу поєднуються з обмеженням політичних прав і брутальною системою кримінального права.

З урахуванням цього, ми погоджуємося з П. Гаудером, М. Крігером та іншими фахівцями, які схильні розуміти верховенство права саме як набір

інститутів чи практик, які обмежують державну владу [5, с. 24–27; 17, с. 323–329]. В окремих випадках (як у Європі чи Північній Америці) критерієм і головним джерелом обмеження є права людини, в інших випадках (країни Сходу) природа обмеження може бути іншою (наприклад, джерелом обмеження може бути релігія). Для вимірювання верховенства права це, зокрема, означатиме, що останнє має бути виражене у показниках, які безпосередньо пов'язані з обмеженням державної влади. П. Гаудер також зазначає, що у цьому випадку має йтися про «інституційну незалежність», тобто відсутність а пріорі необхідних для верховенства права інститутів. Наприклад, право власності може бути гарантоване централізованою державною судовою системою (як це має місце у західних країнах), а може, і місцевими неформальними арбітрами, якщо останні є більш ефективними в умовах, коли державні суди корумповані [5, с. 172–175]. Так само від свавільного ухвалення парламентом законів про експропріацію або про ретроактивний перегляд гарантій, наданих державою іноземним інвесторам, може убезпечувати обов'язковий судовий нагляд, закріплена у писаній конституції система стримувань і протипаг між різними гілками влади, конституційні суди (як у США чи Німеччині), а може і конституційний звичай і особлива правова культура, як це має місце у Сполученому Королівстві, де влада Парламенту й досі формально нічим не обмежена, але неформально стримується конституційним звичаєм і до певної міри міжнародно-правовими зобов'язаннями [5, с. 120–128].

Другою проблемою конвенційного розуміння верховенства права є те, що з нього «випадає» важливий аспект недержавної влади. Чи підлягає вона обмеженню? У сучасному світі влада транснаціональних корпорацій (ТНК) може бути зіставною з владою держав, принаймні щодо впливу ТНК на економіку конкретної країни. Для прикладу можна уявити економічний і соціальний ефект (зниження податкових надходжень, зменшення робочих місць, негативний сигнал для інших інвесторів тощо) від закриття підприємства, яке входить до певної ТНК. Крім того, світові економічні гіганти, не маючи формальної, публічної влади, впливають на екологічну ситуацію в країнах, де вони діють. Свого часу значного розголосу набула ситуація навколо конфлікту нігерійського племені Огоні і корпорації Shell. Остання отримала від уряду Нігерії право на видобуток нафти на території, де мешкало плем'я Огоні. Видобуток супроводжувався суттєвою шкодою навколишньому середовищу і призвів до різкого погіршення умов життя племені, про що заявляли різні правозахисні організації, включаючи Amnesty International [18]. Іншим прикладом є численні скандали, які спалахують навколо значної різниці в умовах оплати і безпеки праці, що їх ТНК пропонують для своїх робітників у різних країнах. Усе це дозволяє стверджувати, що потенційна влада економічних суб'єктів може бути зіставною з державною владою, а негативні на-

слідки від її використання за своїм ефектом можуть наближатися до наслідків системного державного свавілля. І немає значення, чи підтримує держава таке свавілля з боку ТНК чи інших роботодавців, чи вона просто слабка, щоб обмежувати цю владу.

Варто також врахувати, що, як блискуче проілюстрував Р. Елліксон у своїй класичній роботі «Порядок без права. Як сусіди залагоджують спори», державне правове регулювання охоплює далеко не всі сфери людських (зокрема, й економічних) відносин [19]. Існує чимало ситуацій, в якій люди воліють вибудувувати власні правила, які можуть суперечити формальному праву. Один із прикладів Елліксона – відшкодування шкоди в окрузі Шапта, штат Каліфорнія, США, де вчений проводив польові дослідження. Зокрема, він виявив, що у випадку завдання шкоди сусідом постраждалий воліє не звертатися до суду, розраховуючи, що ця шкода буде приблизно компенсована кривдником у майбутньому (або вже була ним компенсована у минулому) за рахунок зустрічних послуг чи поступок [19, с. 178]. У незахідних суспільствах таких прикладів набагато більше. Місцеві лідери, суди старійшин, релігійна влада здатні бути вагомим джерелом регламентування життя людини і спільноти. В одних випадках виконання таких правил чи звичаїв може бути добровільним, а в других – спиратися на примус чи навіть насильство. Здатність держави попереджати цей примус є характеристикою верховенства права.

У зв'язку з наведеним варто вести мову про «горизонтальний вимір» верховенства права, тобто те, наскільки унормована влада недержавних суб'єктів і наскільки лімітоване їхнє свавілля. Способи лімітування можуть бути різними. У західних країнах, як уже зазначалося, головним критерієм є права людини, і тому зараз все більшої популярності набуває концепція «горизонтального виміру» прав людини, коли останні імпліцитно присутні у різних економічних відносинах (бізнес, праця, контракти) між приватними суб'єктами (наприклад, у вигляді заборони дискримінації при прийомі на роботу і, що навіть важливіше, під час виконання працівником трудових обов'язків або у вигляді заборони дискримінації при здаванні житла в оренду), а критерій фундаментальних прав має бути складовою юридичного аналізу справи суддею, навіть коли йдеться про спори приватноправового характеру.

Нарешті, третє питання, яке ми хотіли розглянути у цій статті, чи є показники розвитку ринкової економіки складовою вимірювання верховенства права. Серед фахівців з просування верховенства права набула впливу школа під назвою «Вашингтонський консенсус». Цим терміном зазвичай, позначають набір з 10 економічних рекомендацій, які мають використовувати країни, що розвиваються, для покращення свого становища. Ці рекомендації (які насправді набувають майже обов'язкового характеру) використовуються Міжнародним валютним фондом, Світовим банком та іншими інститутами, зо-

крема, як орієнтири для посилення верховенства права у країні, якій надається допомога. Вашингтонський консенсус включає: фіскальну дисципліну, спрямованість державних витрат, передусім на охорону здоров'я, освіту й інфраструктуру, зниження податків, лібералізація фінансових ринків, вільний обмінний курс національної валюти, лібералізація зовнішньої торгівлі, скорочення обмежень на іноземні інвестиції, приватизація, дерегуляції економіки, захист прав власності [20].

На нашу думку, у такому вигляді рекомендації Вашингтонського консенсусу не слід розглядати як складову верховенства права. Річ навіть не в тім, що принаймні деякі з цих пунктів наражаються на критику відомих економістів (для прикладу можна пригадати роботу Еріка Райнерта [21]), але в тому, що більшість із цих показників не мають стосунку до обмеження державної чи недержавної влади. У цьому сенсі можна говорити про (можливий) емпіричний зв'язок між верховенством права і розвитком ринкової економіки, зокрема про те, що у багатьох країнах верховенство права сприяє зміцненню економічного зростання (і такі дослідження існують [5, с. 184–188]), але не про те, що приватизація чи лібералізація торгівлі може виступати показниками верховенства права. Верховенство права унеможливає свавілля держави і впливових недержавних агентів. Це має економічний зміст (наприклад, захист права власності є проявом такого обмеження), але верховенство права саме по собі не має на меті розбудову ринкової економіки і може існувати без неї (інша справа, що таке суспільство, швидше за все, буде бідним).

Висновки. Основними висновками статті є такі. По-перше, для потреб дослідження зв'язків між економікою і верховенством права останнє має розумітися як технологія обмеження державної і, у деяких випадках, недержавної влади. По-друге, верховенство права має вертикальний вимір (обмеження сваволі держави та її представників) та горизонтальний вимір (обмеження впливових носіїв недержавної влади, зокрема, бізнесу). По-третє, зв'язки між верховенством права й економічним розвитком потребують подальшого емпіричного дослідження, але в будь-якому випадку при вимірюванні верховенства права не варто використовувати показники, пов'язані з розвитком ринкової економіки (зокрема ті, що становлять «Вашингтонський консенсус»), оскільки вони є нерелевантними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вовк І. А. Економічна поведінка і правове регулювання (на прикладі інституту інтелектуальної власності). *Економічна теорія та право*. 2014. № 4(19). С. 18–29.
2. Вовк І. А. Економічні аспекти демократії. *Економічна теорія та право*. 2016. № 4(27). С. 87–96.

3. Вовк Д. О., Єфіменко І. А. Економіка і право: проблеми розуміння співвідношення. *Економічна теорія та право*. 2011. №2(5). С. 135–146.
4. EU, European Union. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. 2012. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12012M%2FTXT> (дата звернення 10.08.2018).
5. Gowder P. *Rule of Law in the Real World*. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. P. 276.
6. Вовк Д. Проблеми визначення і дії принципу верховенства права в Україні. *Право України*. 2003. №11. С. 127–130.
7. Лученко Д. В. Механізм оскарження в адміністративному праві: теоретичні і прикладні аспекти: монографія. Харків: Право, 2017. 440 с.
8. Погребняк С. П. Принципи права (загальнотеоретичне дослідження): монографія. Харків: Право, 2008. 224 с.
9. Шевчук С. Основи конституційної юриспруденції. Київ: Віпол, 2001. 302 с.
10. Waldron Jeremy. Is the Rule of Law an Essentially Contested Concept (in Florida)? *Law and Philosophy*. Vol. 21. №. 2. P. 137–64.
11. Tamanaha, Brian Z. *On the Rule of Law: History, Politics, Theory*. New York: Cambridge University Press, 2004. P. 190.
12. Олсон М. Диктатура, демократия и развитие. *Экономическая политика*. 2010. №1. С. 167–183.
13. Constitution of Japan. 1946. URL: https://japan.kantei.go.jp/constitution_and_government_of_japan/constitution_e.html (дата звернення: 10.08.2018).
14. Теорія держави і права: підручник / за ред. О. В. Петришина. Харків: Право, 2013. 368 с.
15. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (дата звернення 10.08.2018).
16. World Justice Project. WJR Rule of Law Index 2017–2018. URL: <https://worldjusticeproject.org/our-work/wjp-rule-law-index/wjp-rule-law-index-2017-2018> (дата звернення: 10.08.2018).
17. Крігер М. Чому верховенство права є надто важливим, щоб лишати його юристам. *Філософія права і загальна теорія права*. 2014. №1–2. С. 323–341.
18. Причастна ли Shell к убийствам? (редакционная статья). URL: <https://amnesty.org.ru/ru/2017-11-28-shell/> (дата звернення: 10.08.2018).
19. Элликсон Р. Ч. Порядок без права. Как соседи улаживают споры. Москва: Институт Гайдара, 2017. 520 с.
20. Williamson John. A Short History of the Washington Consensus. *Law and Business Review of the Americas*. Vol. 15. Issue 1. P. 7–26.
21. Райнерт Е. Як багаті країни стали багатими і чому бідні країни лишаються бідними. Київ: Темпора, 2015. 444 с.

REFERENCES

1. Vovk, I. (2014). *Ekonomichna povedinka i pravove rehuliuвання (na prykladi instytutu intelektualnoi vlasnosti)* [Economic Behavior and Legal Regulation: Intellectual

- Property Example]. *Ekonomichna teoriya ta pravo – Economic Theory and Law*, 4, 18–29 [in Ukrainian].
2. Vovk, I. (2016). Ekonomichni aspekty demokratsii [Economic Aspects of Democracy]. *Ekonomichna teoriya ta pravo – Economic Theory and Law*, 4, 87–96 [in Ukrainian].
 3. Vovk, D., & Yefimenko, I. (2011). Ekonomika i pravo: problemy rozuminnia spivvidnoshennia [Economics and Law: Understanding Correlation]. *Ekonomichna teoriya ta pravo – Economic Theory and Law*, 2, 135–146 [in Ukrainian].
 4. EU, European Union (2012). *Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union*. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12012M%2FTXT>.
 5. Gowder, P. (2016). *Rule of Law in the Real World*. New York: Cambridge University Press, 2016.
 6. Vovk, D. (2003). Problemy vyznachennia i dii pryntsypu verkhovenstva prava v Ukraini [Problems of Notion and Legal Force of the Principle of Law in Ukraine]. *Pravo Ukrainy – Law of Ukraine*, 11, 127–130 [in Ukrainian].
 7. Luchenko, D. (2017). *Mekhanizm oskarzhennia v administratyvnomu pravi: teoretychni i prykladni aspekty [Mechanism of Appealing in Administrative Law: Theoretical and Practical Aspects]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
 8. Pohrebniak, S. (2008). *Pryntsypy prava: zahalnoteoretychna kharakterystyka [Principles of Law: General Account]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
 9. Shevchuk, S. (2001). *Osnovy konstytutsiinoi yurysprudentsii [Basics of Constitutional Jurisprudence]*. Kyiv: Vipol [in Ukrainian].
 10. Waldron, J. (2002). Is the Rule of Law an Essentially Contested Concept (in Florida)? *Law and Philosophy*, 21, 137–64.
 11. Tamanaha, B. Z. (2004). *On the Rule of Law: History, Politics, Theory*. New York: Cambridge University Press.
 12. Olson, M. (2010). Diktatura, demokratsiya i razvitie [Dictatorship, Democracy and Development]. *Ekonomicheskaya politika – Economic Politics*, 1, 167–183 [in Russian].
 13. *Constitution of Japan 1946* (1946, November 3). Retrieved from https://japan.kantei.go.jp/constitution_and_government_of_japan/constitution_e.html.
 14. Petryshyn, O. (Ed.). (2013). *Teoriya derzhavy i prava: Pidruchnyk [Theory of State and Law: Textbook]*. Kharkiv, Pravo [in Ukrainian].
 15. *Zahalna Deklaratsiia Prav Liudyny [Universal Declaration of Human Rights] 1948* (1948, December 10). Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015 [in Ukrainian].
 16. World Justice Project (2018). *WJR Rule of Law Index 2017–2018*. Retrieved from <https://worldjusticeproject.org/our-work/wjp-rule-law-index/wjp-rule-law-index-2017–2018>.
 17. Krieger, M. (2014). Chomu verkhovenstvo prava ye nadto vazhlyvym, shchob lyshaty yoho yurystam [Why Rule of Law is too Important to Be Left to Lawyers]. *Filosofiya prava i zagalna teoriya prava – Philosophy of Law and General Theory of Law*, 1–2, 323–341 [in Ukrainian].
 18. Amnesty International (2017, November 28). *Prichastna li Shell k ubiystvam? [Was Shell Involved in Killings?]*. Retrieved from <https://amnesty.org.ru/ru/2017-11-28-shell/> [in Russian].

19. Ellicson, R. (2017). *Poryadok bez prava. Kak sosedi ulazhivaiut spory [Order without Law: How Neighbors Settle Disputes]*. Moscow: Institut Gaydara [in Russian].
20. Williamson, J. (2009). A Short History of the Washington Consensus. *Law and Business Review of the Americas*, 15, 7–26.
21. Reinert, E. (2015). *Yak bagati krainy staly bagatymy i yak bidni krainy lyshaiutsya bidnymy [How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor]*. Kyiv: Tempora [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 14.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 10.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.09.2018 р.

И. А. ВОВК

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

ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА И ЭКОНОМИКА: ПОИСК ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

В статье автор рассматривает вопросы соотношения верховенства права и экономики. Исследуется конвенционное для юридической и политической наук нормативное понимание верховенства права как состояния государства, при котором ограничен государственный произвол и обеспечены права человека, в аспекте задач экономических исследований и измерения верховенства права. Доказывается, что верховенство права должно охватывать и институты ограничения власти влиятельных негосударственных субъектов, в том числе и носителей экономической власти. При этом автор показывает, что попытки использовать механизмы развития рыночной экономики как показатели верховенства права (например, опыт «Вашингтонского консенсуса») являются необоснованными.

Ключевые слова: экономика, право, верховенство права, государственная власть, экономическая власть, экономические отношения.

I. A. VOVK

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

THE RULE OF LAW AND ECONOMY: THE STUDY OF A RELATIONSHIP

Problem setting. The article considers aspects of the correlation between the economy and rule of law. In numerous scientific papers, the rule of law is related to economic

development whereas absence of the rule of law is concerned with stagnation and the decline. Many scientists measure the rule of law, using economic as well as economic and legal indicators (property right protection, the influence of corruption on business, costs of a business related to illicit activity, etc.). Simultaneously, there is no general conception for such views, namely understanding the correlation of the law and economy. Particularly, this conception does not take into account peculiarities of countries, where economic development is accompanied by violation of requirements, which are traditionally related to the rule of law.

Resent research and publications analysis. It is worth mentioning that T. Allan, T. Bingham, D. Vovk, J. Waldron, P. Gowder, M. Koziubra, M. Krygier, D. Luchenko, S. Maksymov, O. Petryshyn, S. Pohrebniak, and B. Tamanaha have significantly contributed to research of the issue considered in this article. In addition, the author has taken notice of scientific papers written by H. Beckera, F. Hayek, O. Hrytsenko, R. Ellickson, M. Olson, and R. Posner. These scientists conduct an economic analysis of law and the rule of law.

Paper objective. The article aims at examining the economic essence of the conception of the rule of law, particularly in the context of application of economic indicators in measurement of the rule of law. The author considers three groups of questions: (1) does conventional understanding the rule of law as restriction of the state power and guaranteeing human rights meet requirements of studying relations between the rule of law and economy?; (2) should measurement of the rule of law also encompass the non-governmental power, particularly the influence of activities of transnational corporations?; (3) do indicators of market economy development become components of the notion and, correspondingly, measurement of the rule of law?

Paper main body. In the main body of the article, the author researches normative understanding the rule of law (being conventional for jurisprudence and political science) as the state of a country, which restrict arbitrary exercise of power by the state and ensures human rights, in the context of needs of economic research and measurement of the rule of law. The author proves that the rule of law should encompass institutions restricting the power of influential non-governmental agencies, particularly bearers of economic power. The author proposes own view of a relationship between the rule of law and economic development as interrelated but not equivalent phenomena and processes. The author analyses the Washington Consensus School in the context of expediency of applying its recommendations on enhancing the state of the economy of developing countries for measurement of the rule of law.

Conclusions of the research. There are some conclusions of the article. Firstly, in order to research relationships between the economy and rule of law, the latter should be defined as technology of restriction of the government and, in some cases, non-governmental power. Secondly, there are vertical (restriction of arbitrary exercise of power by the state) and horizontal (restriction of influential bearers of the non-governmental power, particularly business) dimensions of the rule of law. Thirdly, relationships between the rule

of law and economic development require further empirical research. Nevertheless, researchers should not use indicators related to market economy development (namely those suggested by the Washington Consensus) because they are irrelevant.

Short Abstract the article

The author considers issues of the correlation between the rule of law and economy. The article researches normative understanding the rule of law (being conventional for jurisprudence and political science) as the state of a country, which restrict arbitrary exercise of power by the state and ensures human rights, in the context of needs of economic research and measurement of the rule of law. The author proves that the rule of law should encompass institutions restricting the power of influential non-governmental agencies, particularly bearers of economic power. To accomplish aims of the article, the author indicates vertical and horizontal dimensions of the rule of law. The author proposes own view of a relationship between the rule of law and economic development as interrelated but not equivalent phenomena and processes. In addition, the author emphasizes that attempts oriented towards inclusion of mechanisms of market economy development into the conception of the rule of law (e.g. the Washington Consensus) are unsubstantiated.

Key words: economy, law, the rule of law, governmental power, economic power, economic relations.

Article details:

Received: 14 August 2018

Revised: 10 September 2018

Accepted: 15 September 2018

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 330.322.01:346.543

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-92

О. С. МАРЧЕНКО

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



МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ¹

У статті обґрунтовано необхідність системного підходу до визначення соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу як підприємницької діяльності з надання юридичних послуг та інституту правової економіки. Розкрито зміст та показники макро- та мікроекономічної результативності юридичного бізнесу. Охарактеризовано вплив транснаціоналізації та реструктуризації юридичного бізнесу в Україні на його економічну результативність.

Ключові слова: юридичний консалтинг, юридичний бізнес, соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу, макро-, мікро- та наноекономічна результативність і соціально-економічні ефекти юридичного консалтингу, транснаціоналізація та реструктуризація юридичного бізнесу.

JEL Classification: D24, E22, J24, M21.

Постановка проблеми. Юридичний консалтинг є важливою складовою та чинником формування й розвитку правової економіки, що актуалізує дослідження змісту, чинників та показників його соціально-економічної ефективності як бізнесу та суспільного інституту.

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

© Марченко О. С., 2018. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У правовій науці проблеми ефективності юридичних послуг, як правило, аналізуються у контексті реалізації функцій юридичної практичної діяльності як «напрямів її впливу на правову реальність» [1, с. 21] або правового результату юридичної практики: «Результат – підсумки юридичних дій, досягнення обраних цілей, їх закріплення у правовому акті-документі (нормотворчому, правозастосовному тощо) певної юридичної форми» [2, с. 474]. При цьому майже не звертається увага на економічні характеристики та чинники ефективності юридичного консалтингу як підприємництва з надання юридичних послуг.

Економічна наука, навпаки, головну увагу приділяє аналізу економічних результатів юридичного бізнесу, майже не враховуючи соціальної ролі юридичного консалтингу як інституту правової економіки, що також обмежує розуміння змісту, чинників та показників його соціально-економічної ефективності.

Виходячи з цього, актуальним є системний підхід до розкриття змісту соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу, що ураховує її підприємницькі та соціальні характеристики, чинники та показники.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття змісту та показників макро- та мікроекономічної результативності юридичного бізнесу як складових його соціально-економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Зміст поняття соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу є багатоаспектним, має економічні, правові, соціальні характеристики, що обумовлює необхідність системного підходу до його визначення з метою відбиття, по-перше, двоїстої природи юридичного бізнесу як підприємництва, спрямованого на отримання прибутку, та професійної практичної діяльності юристів, орієнтованої на досягнення певного правового результату, по-друге, його соціальної ролі як чинника формування та розвитку правової держави та правової економіки, а також як їх важливої складової.

Спираючись на системний підхід до визначення соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу у змісті цієї категорії, слід виокремити такі складові:

– *економічна результативність юридичного бізнесу*, яка залежно від рівня аналізу є:

1) макроекономічною – місце та роль юридичного консалтингу у національній економіці, сфері послуг, зовнішньоекономічному секторі та його частка у їх економічних результатах;

2) мікроекономічною, що визначається витратами та доходами суб'єктів юридичного бізнесу як індивідуальних, виокремлених господарських одиниць, зокрема юридичних фірм, їх прибутковістю, рентабельністю, віддачею ресурсного потенціалу та капіталу, часткою ринку юридичних послуг тощо;

3) наноекономічною – віддачею окремих ресурсів суб'єктів юридичного консалтингу, прибутковістю певних юридичних практик та послуг тощо. Найважливішим показником є віддача юридичного персоналу як головного фактора досягнення результатів юридичного бізнесу¹;

– *соціально-економічні ефекти юридичного консалтингу*, які пов'язані з реалізацією його власних і вмієних функцій як суспільного інституту. Ефекти юридичного консалтингу як змістовна складова його соціально-економічної ефективності характеризують його вплив на розвиток правової держави та правової економіки, який може бути позитивним, негативним, індиферентним та обумовлюється рівнем та характером реалізації його функцій.

Макроекономічний результат юридичного консалтингу як складової національної економіки характеризують показники обсягу наданих за певний період юридичних послуг та його зміни, а також їх частка у послугах підприємств сфери послуг у цілому. Важливо вказати на значні складнощі аналізу макроекономічних результатів юридичного консалтингу, оскільки цей вид ділової активності ще не визначено Державною службою статистики України окремим об'єктом статистичних досліджень та статистичної інформації національного рівня. Всі інші інформаційні джерела, у тому числі відомості різних професійних об'єднань юристів, розкривають окремі аспекти юридичної діяльності, але не є систематизованими та гармонізованими, що обмежує можливість аналізу та узагальнень.

Зараз у статистичних обстеженнях національного рівня юридичний консалтинг розглядається як складова підгалузі сфери послуг «Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, діяльність головних управлінь (хед-офісів), консультування з питань керування», яка разом з підгалузями «Наукові дослідження та розробки», «Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність» поєднані у галузь «Професійна наукова та технічна діяльність» [4]. У зв'язку з цим макроекономічну результативність юридичного консалтингу, за умов визнання та урахування можливих похибок, пов'язаних з обмеженістю інформаційних джерел, характеризують дані щодо діяльності підприємств цієї підгалузі сфери послуг.

Слід вказати, що за змістом та призначенням діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, діяльність головних управлінь (хед-офісів), консультування

¹ Результати наноекономічного аналізу ефективності юридичного консалтингу розкрито автором у статті «Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу у контексті інвестиційного підходу» [3].

з питань керування – це ділові послуги, що дає підстави для пропонування та застосування у дослідженні скороченої назви цієї підгалузі сфери послуг, а саме: «Діяльність з надання ділових послуг». Певним аргументом на користь цієї пропозиції є те, що в дослідженнях Державної служби статистики України зовнішньої торгівлі послугами застосовується саме термін «ділові послуги» [5].

Таблиця 1

**Макроекономічна ефективність підприємств підгалузі сфери послуг України
«Діяльність з надання ділових послуг»
(IV квартал 2017 р. – I квартал 2018 р.)**

№ з/п	Показники	Роки	
		IV квартал 2017 р.	I квартал 2018 р.
1	Обсяг реалізованих послуг, тис. грн:		
	1.1. Підприємствами сфери послуг	181763266,7	177823397,3
	1.2. Підприємствами галузі «Професійна наукова та технічна діяльність»	21312342,1	18314830,0
	1.3. Підприємствами підгалузі «Діяльність з надання ділових послуг»	9342912,6	8727209,8
2	Частка обсягу реалізованих послуг підприємствами підгалузі «Діяльність з надання ділових послуг», % :		
	2.1. В обсягу реалізованих послуг підприємствами сфери послуг	5,1	4,9
	2.2. В обсягу реалізованих послуг підприємствами галузі «Професійна наукова та технічна діяльність»	43,6	47,7
3	Зміни макроекономічних результатів у I кварталі 2018 р. по відношенню до результатів IV кварталу 2017 р., (+/-)%:	–	–2,0
	3.1. Обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг		
	3.2. Обсяг реалізованих послуг підприємствами галузі «Професійна наукова та технічна діяльність»	–	–14,0
	3.3. Обсяг реалізованих послуг підприємствами підгалузі «Діяльність з надання ділових послуг»	–	–6,6

Розраховано на основі джерела: [6].

Як видно з табл. 1, макроекономічні результати підприємств підгалузі «Діяльність з надання ділових послуг» у I кварталі 2018 р. були суперечливими: з одного боку, її частка в обсягу реалізованих послуг підприємствами галузі «Професійна наукова та технічна діяльність» збільшилася із 43,6% у IV кварталі 2017 р. до 47,7% у I кварталі 2018 р. І це свідчить про зростання ролі ділових послуг у цій галузі сфери послуг. Але, з другого боку, спостерігалися, по-перше, падіння обсягу реалізованих ділових послуг на 6,6%. При цьому обсяг реалізованих послуг сфери послуг у цілому зменшився на 2%, а галузі «Професійна наукова та технічна діяльність» – на 14%; по-друге, зменшення частки ділових послуг в обсягу реалізованих послуг сфери послуг з 5,1% у IV кварталі 2017 р. до 4,9%. У цілому в період, що аналізувався, макроекономічній результативності ділових послуг, до яких належить юридичний консалтинг, була притаманна негативна динаміка. Зростання їх частки у галузі «Професійна наукова та технічна діяльність» пов'язане не з підвищенням їх ефективності, а з тим, що падіння обсягу реалізованих послуг підприємствами галузі в цілому більш ніж удвічі перевищувало падіння обсягу реалізованих ділових послуг.

Протилежну тенденцію демонструють зовнішньоекономічні показники макроекономічної результативності підгалузі ділових послуг у цілому, а також професійних і консалтингових послуг, до яких належить юридичний консалтинг (табл. 2).

Таблиця 2

**Макроекономічна результативність підгалузі ділових послуг
у зовнішньоекономічному секторі національної економіки
(перше півріччя 2017 р. – перше півріччя 2018 р.)**

Найменування послуги	Роки					
	I півріччя 2017 р.			I півріччя 2018 р.		
	Експорт, тис. дол.	Імпорт, тис. дол.	Сальдо, тис. дол.	Експорт, тис. дол.	Імпорт, тис. дол.	Сальдо, тис. дол.
Усього послуг	5003623,7	2528427,3	2475196,4	5377918,7	2551507,3	2826410,9
Ділові послуги	395801,6	332941,6	62860,0	467506,2	— ¹	—

¹ Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації [5].

Закінчення табл. 2

Найменування послуги	Роки					
	I півріччя 2017 р.			I півріччя 2018 р.		
	Експорт, тис. дол.	Імпорт, тис. дол.	Сальдо, тис. дол.	Експорт, тис. дол.	Імпорт, тис. дол.	Сальдо, тис. дол.
З них професійні та консалтингові послуги	164466,8	147184,9	17281,8	212867,0	218716,2	-5849,2
Частка в обсягу послуг, %:						
ділових послуг	7,9	13,2	-	8,7	-	-
професійних та консалтингових послуг	3,3	5,8	-	4,0	8,6	-
Частка професійних та консалтингових послуг у ділових послугах, %	41,6	44,2	-	45,5	-	-
Динаміка показників за роками сфери послуг у цілому, %	100	100	100	107,5	100,9	-
ділових послуг	100	100	100	118,1	-	-
професійних та консалтингових послуг	100	100	100	133,0	148,6	-

Розраховано на основі даних: [5].

Дані, наведені у табл. 2, свідчать про позитивну динаміку експорту ділових послуг та їх складової – професійних та консалтингових послуг у період, що аналізується. При цьому, якщо експорт послуг у цілому збільшився на 7,5%, то експорт ділових послуг – на 18,1%, професійних і консалтингових послуг – на 33%. Збільшення майже на третину експорту професійних та консалтингових послуг, до яких належить юридичний консалтинг, свідчить про зростання їх макроекономічної результативності як складової національної економіки. Також зросла частка професійних та консалтингових послуг у експорті ділових послуг: з 41,6% до 45,5%, у експорті послуг у цілому: з 3,3% до 4,0%.

Імпорт професійних та консалтингових послуг збільшився майже наполовину – 48,6%, що свідчить, з одного боку, про значне зростання попиту на ці послуги на внутрішньому ринку країни, а з другого – про певну неспроможність національного консалтингу його задовольнити. Як наслідок, сальдо зовнішньої торгівлі професійними та консалтинговими послугами у першому півріччі 2018 р., на відміну від першого півріччя 2017 р., було від’ємним.

Отже, у період, що аналізувався, майже на третину збільшився експортний потенціал професійних та консалтингових послуг, що є показником зростання їх макроекономічної результативності. Але випереджаюче зростання їх імпорту дає підстави для висновку про необхідність реструктуризації продуктового портфелю консалтингу, зокрема юридичного консалтингу з метою забезпечення відповідності пропозиції послуг попиту не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку консалтингу.

Узагальнюючим критерієм *мікроекономічної результативності* юридичного консалтингу є віддача ресурсного потенціалу юридичних фірм та інших суб’єктів підприємницької діяльності з надання юридичних послуг, основу визначення якої становить виробнича функція як залежність обсягу наданих юридичних послуг від кількості та комбінації використаних для цього ресурсів. Показниками мікроекономічної результативності юридичного консалтингу є рентабельність підприємств, віддача капіталу, частка їх послуг на певному локальному та національному ринках. Динаміку мікроекономічної результативності суб’єктів юридичного консалтингу можна виявити на основі аналізу їх прибутковості у певний період з урахуванням індексу інфляції (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка прибутковості провідних юридичних фірм України за обсягом доходу за рік (2015–2017 рр.)

№	Юридичні фірми (компанії)	Роки							
		2015	2016			2017			
		Номінальний дохід, млн грн	Номінальний дохід, млн грн	Реальний дохід, млн грн ¹	Динаміка номінального доходу порівняно з 2015 р., %	Номінальний дохід, млн грн	Реальний дохід, млн грн ²	Динаміка номінального доходу порівняно з 2016 р., %	Динаміка реального доходу порівняно з 2016 р., %
1	Василь Кісіль і Партнери	89,8	90,7	80,7	101,0	111,6	98,2	123,0	121,7
2	ARZINGER	134,1	139,0	123,7	103,7	121,8	107,1	87,6	86,6
3	EUCON. Міжнародний правовий центр	29,5	51,4	45,7	174,2	48,6	42,7	94,6	93,4
4	DENTONS	108,9	60,5	53,8	55,6	60,7	53,4	100,3	99,3
5	Лексвелл і Партнери	–	71,4	63,5	–	156,0	137,2	218,5	216,1
6	AVELLUM	–	117,3	104,8	–	98,7	86,8	84,1	82,8

Розраховано на основі даних: [8]

Проведений вибірковий аналіз діяльності провідних юридичних фірм України на основі показників їх номінального та реального доходів демонструє протилежну динаміку їх мікроекономічної результативності:

1) за 2015–2017 рр. номінальний дохід юридичних фірм «ARZINGER»³, «DENTONS»⁴ знизився відповідно на 9,2% та 44,3%, номінальний дохід юридичної фірми «Василь Кісіль і Партнери»⁵, навпаки, збільшився на 23,4%;

¹ Індекс інфляції 2016 р. – 112,4% [7].

² Індекс інфляції 2017 р. – 113,7% [7].

³ 6 місце у рейтингу ТОП-50 юридичних фірм України, 2017 [8].

⁴ 14 місце у рейтингу ТОП-50 юридичних фірм України, 2017 [8].

⁵ 9 місце у рейтингу ТОП-50 юридичних фірм України, 2017 [8].

2) за 2016–2017 рр. номінальний дохід «ARZINGER», «EUCON. Міжнародний правовий центр»¹, «AVELLUM»² знизився відповідно на 12,7%, 5,4%, 15,9%, реальний дохід, розрахований на основі даних про номінальний дохід та індекс інфляції – на 13,4%, 6,5%, 17,2%. Прибутковість юридичної фірми «DENTONS»³ у 2017 р. майже не змінилася: номінальний дохід збільшився на 0,3%, реальний дохід зменшився на 0,7%. Номінальний дохід юридичних фірм «Василь Кісіль і Партнери» та «Лексвелл і Партнери»⁴ збільшився відповідно на 23,0% та 118,5%, реальний дохід – на 21,7% та 116,1%.

Висновки. Таким чином, змістовними складовими соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу, які є взаємопов'язаними та відбивають його підприємницьку природу та соціальну роль, є економічна результативність макро-, мікро- та наноекономічного рівнів і соціально-економічні ефекти реалізації його соціальної ролі як суспільного інституту.

Аналіз макроекономічної результативності підприємств підгалузі сфери послуг «Діяльність з надання ділових послуг», до якої належить юридичний консалтинг, у першому кварталі 2018 р. порівняно з IV кварталом 2017 р. свідчить про негативну динаміку ділової активності: обсяг реалізованих послуг зменшився на 6,6%, частка у обсягу реалізованих послуг усіх підприємств сфери послуг зменшилася з 5,1% до 4,9%. При цьому, у першому півріччі 2018 р. порівняно з першим півріччям 2017 р. експорт ділових послуг у цілому збільшився на 18%, професійних і консалтингових послуг – на 33%, імпорт професійних і консалтингових послуг збільшився на 48,6%. Спираючись на ці дані, можна стверджувати, що зниження обсягу реалізованих ділових послуг у першому кварталі 2018 р. пов'язане з такими чинниками, як: 1) переорієнтація національних підприємств підгалузі ділових послуг з внутрішнього на зовнішній попит на основі транснаціоналізації їх діяльності у різних формах; 2) зростання ролі іноземних постачальників у задоволенні внутрішнього попиту на професійні та консалтингові послуги. Отже, підвищення макроекономічної результативності підгалузі ділових послуг безпосередньо залежить від її реструктуризації, транснаціоналізації та оновлення, що обумовлено викликами економічної глобалізації та євроінтеграції, економічними та соціальними реформами.

Виявлена протилежна динаміка мікроекономічної результативності провідних юридичних фірм України, які діють у загальному економічному середовищі, свідчить про велике значення стратегічного та тактичного менедж-

¹ За результатами «Юридичної премії 2018» юридична компанія «EUCOM. Міжнародний правовий центр» отримала перемогу у номінації «Юридична компанія року у сфері трансфертного ціноутворення» [9].

² 7 місце у рейтингу ТОП-50 юридичних фірм України, 2017 [8].

³ 14 місце у рейтингу ТОП-50 юридичних фірм України, 2017 [8].

⁴ 73 місце у рейтингу 100 провідних юридичних фірм України, 2017 [10].

менту, від ефективності якого безпосередньо залежить їх результативність. Цікавим є той факт, що юридична фірма «Лексвелл і Партнери», номінальний та реальний доходи якої у 2017 р. більш ніж подвоїлися, була створена у процесі реорганізації юридичної фірми «Василь Кісіль і Партнери», яка також продемонструвала у 2017 р. позитивну динаміку прибутковості. «Ця реорганізація була наслідком посилення юридичної практики в Україні протягом останніх років та необхідності введення додаткових груп спеціалізації» [11]. Цей факт підтверджує висновок про необхідність реструктуризації національного юридичного бізнесу відповідно до нових вимог національного та світового ринків, що є чинником підвищення його макро- та мікроекономічної результативності.

Подальше дослідження соціально-економічної ефективності юридичного консалтингу буде спрямоване на розкриття його соціально-економічних ефектів як суспільного інституту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гусарев С. Д. Юридична діяльність: методологічні та юридичні аспекти: автореф. дис. ... д-р юрид. наук. Київ, 2007. 34 с.
2. Цмоць У. О. Онтологія юридичної практики. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2014. Вип. 2. С. 470–476.
3. Марченко О. С. Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу у контексті інвестиційного підходу. *Економічна теорія та право*. 2018. №2. С. 91–107.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.08.2018).
5. Структура зовнішньої торгівлі послугами за I півріччя 2017 р. Структура зовнішньої торгівлі послугами за I півріччя 2018 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.08.2018).
6. Діяльність підприємств сфери послуг у IV кварталі 2017 р. Діяльність підприємств сфери послуг у I кварталі 2018 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.08.2018).
7. Індекс інфляції 2016–2017 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 14.08.2018).
8. 50 провідних юридичних фірм України. Щорічне дослідження. *Юридична практика*. URL: <http://top50.com.ua/> (дата звернення: 14.08.2018).
9. Сайт юридичної компанії «EUCOM. Міжнародний правовий центр». URL: <http://eucon.ua/uk/1-ukrayins-ka-eucon-yuridichna-kompaniya-roku-v-sferi-transfertnogo-tsinoutvorennya/> (дата звернення: 14.08.2018).
10. «Бронзова ліга» провідних юридичних фірм України. Щорічне дослідження. *Юридична практика*. URL: <http://top50.com.ua/> (дата звернення: 14.08.2018).
11. Сайт юридичної фірми Lexwell & Partners. URL: <http://lexwell.com.ua/node/65> (дата звернення: 14.08.2018).

REFERENCES

1. Husariev, S. D. (2007). *Yurydychna diialnist: metodolohichni ta yurydychni aspekty [Legal activity: methodological and legal aspects]*. Extended abstract of doktor's thesis. Kyiv [in Ukrainian].
2. Tsmots, U. O. (2014). Ontolohiia yurydychnoi praktyky [Ontology of legal practice]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav – Scientific herald of Lviv State University of Internal Affairs*, 2, 470–476 [in Ukrainian].
3. Marchenko, O. S. (2018). Sotsialno-ekonomichna efektyvnist yurydychnoho konsal'tynhu u konteksti investytsiinoho pidkhotu [Socio-economic effectiveness of legal consulting in the context of the investment approach]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic theory and law*, 2, 91–107 [in Ukrainian].
4. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). Retrieved August 14, 2018, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
5. State Statistics Service of Ukraine. *Struktura zovnishnoi torhivli posluhamy za I pivrichchia 2017 r. Struktura zovnishnoi torhivli posluhamy za I pivrichchia 2018 r. [Structure of foreign trade in services for the first half of 2017. Structure of foreign trade in services for the first half of 2018]*. (n.d.). Retrieved August 14, 2018, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
6. State Statistics Service of Ukraine. *Diialnist pidpriemstv sfery posluh u IV kvartali 2017 r. Diialnist pidpriemstv sfery posluh u I kvartali 2018 r. [Activity of enterprises of the service sector in the 4th quarter of 2017. Activity of enterprises in the service sector in the I quarter 2018]*. (n.d.). Retrieved August 14, 2018, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
7. *Indeks infliatsii 2016–2017 rr. [Inflation index 2016–2017]*. (n.d.). Retrieved August 14, 2018, from <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation> [in Ukrainian].
8. 50 providnykh yurydychnykh firm Ukrainy. Shchorichne doslidzhennia [50 leading law firms of Ukraine. Annual research.]. (n.d.). *Yurydychna praktyka – Legal practice*. Retrieved August 14, 2018, from <http://top50.com.ua/> [in Ukrainian].
9. Sait yurydychnoi kompanii «EUCOM. Mizhnarodnyi pravovyi tsentr» [Site of the law company «EUCOM. International Legal Center»]. (n.d.). Retrieved August 14, 2018, from <http://eucon.ua/uk/1-ukrayins-ka-eucon-yuridichna-kompaniya-roku-v-sferi-transfertnogo-tsinoutvorennya/> [in Ukrainian].
10. «Bronzova liha» providnykh yurydychnykh firm Ukrainy. Shchorichne doslidzhennia [«Bronze League» of leading law firms of Ukraine. Annual research.]. (n.d.). *Yurydychna praktyka – Legal practice*. Retrieved August 14, 2018, from <http://top50.com.ua/> [in Ukrainian].
11. Sait yurydychnoi firmy Lexwell & Partners [Site of the Lexwell & Partners Law Firm]. (n.d.). Retrieved August 14, 2018, from <http://lexwell.com.ua/node/65> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 15.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 07.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 17.09.2018 р.

О. С. МАРЧЕНКО

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

**МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА**

В статье обоснована необходимость системного подхода к определению социально-экономической эффективности юридического консалтинга как предпринимательской деятельности по оказанию юридических услуг и института правовой экономики. Раскрыты содержание и показатели макро- и микроэкономической результативности юридического бизнеса. Охарактеризовано влияние транснационализации и реструктуризации юридического бизнеса в Украине на его экономическую результативность.

Ключевые слова: юридический консалтинг, юридический бизнес, социально-экономическая эффективность юридического консалтинга, макро-, микро- и микроэкономическая результативность и социально-экономические эффекты юридического консалтинга, транснационализация и реструктуризация юридического бизнеса.

O. S. MARCHENKO

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

**MACRO- AND MICROECONOMIC CRITERIA FOR ASSESSING
EFFICIENCY OF LEGAL ADVISORY SERVICES**

Problem setting. Legal advisory services are an important component and factor of forming and development of the law-based state and economy. Hence, there is a need to research the essence, factors, and indices of socio-economic efficiency of legal advisory services as the business and social institution.

Recent research and publication analysis. The legal science analyses issues of efficiency of legal advisory services in the context of performing functions of practical activities in the law field or legal outcomes of law practice. In contrast, the economic science attaches top priority to analysing economic outcomes of the legal services business without taking into account the social role of legal advisory services as the institution of the law-based economy. The author considers the system approach to disclosure of the essence of socio-economic efficiency of legal advisory services, which takes into account its entrepreneurial and social characteristics, to be relevant for this research.

Paper objective. The article aim is to disclose the essence and indices of macro- and microeconomic efficiency of the legal services business as components of its socio-economic efficiency.

Paper main body. Drawing on the system approach to defining socio-economic efficiency of legal advisory services, the author proposes to indicate the following components of the essence:

– economic efficiency of a legal services business. Depending on the level of analysis, economic efficiency falls into the following categories: a) macroeconomic efficiency – the place and role of legal advisory services in the national economy, service sector, and international economic sector stipulated by a share of the legal advisory business in their economic outcomes; b) microeconomic efficiency stipulated by expenses and revenues of entities of legal services business, their profitability, return from the resource potential, return on capital employed, a share of the legal services market, etc.; b) nanoeconomic efficiency – return from certain resources of legal advisory services, above all, legal advisory staff, efficiency of particular practices and services in the legal field;

– socio-economic effects of legal advisory services, which are related to performing its functions as the social institution and characterize its influence on development of the law-based state and economy.

Conclusion of the research. The increase of macroeconomic efficiency of the legal services business directly depends on its restructurization, transnationalism, and renovation stipulated by challenges of economic globalization, European integration, and socio-economic reforms.

The indicated opposite dynamics of microeconomic efficiency of leading law firms of Ukraine, which operate in the general economic environment, highlights the importance of strategic and tactic management. Effectiveness of these management strategies affects socio-economic outcomes of the law firms.

Short Abstract for the article

Abstract. The article substantiates the necessity of the system approach to determination of socio-economic efficiency of legal advisory services as the entrepreneurial activity related to rendering legal services and the institution of the law-based economy. The author has indicated the essence and indices of macro- and microeconomic efficiency of the legal services business. The author has described the influence of transnationalism and restructurization of legal services business in Ukraine on its economic efficiency.

Key words: legal advisory services, legal services business, socio-economic efficiency of legal advisory services, macro-, micro-, and nanoeconomic efficiency and socio-economic effects of legal advisory services, transnationalism and restructurization of legal services business.

Article details:

Received: 15 August 2018

Revised: 07 September 2018

Accepted: 17 September 2018

UDCC 336.226.1

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-105

H. I. BAZETSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate professor of the Department of
Economics of Municipal Enterprises,
O. M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv
e-mail: bazana1721@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5034-8959>



THE IMPACT OF DIRECT TAXATION ON THE LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

The article considers the tax policy as the most important factor of the country's economic development and an effective tool for stimulating the activity of economic entities – individuals and legal entities. The dynamics of the share of direct taxes in the total volume of tax revenues to the budget is traced; the results of the impact of direct taxation on economic activity in the country (its population, enterprises and the state institution) are systematized. Methods of optimization of the taxation system of Ukraine for stimulating economic growth are proposed.

Key words: direct taxation, indirect taxation, business entities, tax rate, fiscal policy, GDP, life quality index.

JEL Classification: E62, K34.

Problem setting. Fiscal policy is used by governments around the world to promote economic growth, ensure the filling of budgets of various levels and fulfill social guarantees for the population. In the world, the taxation policy differs significantly across countries and regions, but the structure of government revenues remains virtually unchanged – taxes account for the bulk of budget revenues. Therefore, the high efficiency of the country's fiscal policy will always be a guarantee of the provision of basic public goods and services, as well as ensuring their quality and distribution equity.

Currently Ukraine, like many other European countries, faces certain economic difficulties, the solution of which often lies in the sphere of fiscal policy. It is effective taxation that should be an instrument for solving the economic problems of the state. For many years, Ukraine was a country in which the key role in GDP

was played by production representatives. Therefore, it is direct taxation that could ensure an increase in the budget revenues. Modern economic development indicates a sharp drop in production volumes. Thus, one of the most important tasks of tax administration is to conduct empirical studies of the effectiveness of the fiscal burden on producers in order to predict the further level of the country's economic development and determine the most effective management methods.

In connection with the difficult situation in the economy of Ukraine, the issue of studying the positive experience of the countries of Eastern Europe is acute, which like Ukraine have passed along a path of replacing the socialist socio-economic formation by the capitalist one and searching for the most effective ways and means of stimulating the country's economic development – especially domestic ones which are not connected with external debt loans and injections. The mechanism of the impact of taxation (in particular, the impact of direct tax rates on the efficiency of economic entities, individuals and legal entities) on economic indicators in Ukrainian modern realities has not been sufficiently studied. The methods of using the taxation system for activating the economic activities of enterprises and individuals, as well as stimulating the country's economic development, currently used in Ukraine, unfortunately are not effective enough.

Recent research and publication analysis. The relationship between tax structure and economic growth has been the focus of research since the 1980s. Both general theoretical works and works in which an analysis of the dependence of the economic situation on taxes in specific countries is presented are devoted to this topic. The general theoretical questions of the relationship between taxation and economic growth are discussed in the works of such authors as Engen and Skinner (1996), Gale and Samwick (2014), research groups of Gale, Krupkin and Rueben (2015), and Johansson, Heady, Arnold, Brys and Vartia (2008), and Myles (2000).

One of the first works involving data on the economic indicators of a group of countries was the cross-national study of the team of authors Katz, Mahler and Franz (1983). The article examines the impact of taxes on growth and distribution in the 22 developed capitalist countries. Taxation in its interrelation with economic indicators of different countries and regions was also analyzed by Arnold (2008), Besley and Persson (2014), Bernardi (2005, 2008). Arnold (2008), based on panel data from 21 OECD countries, proved that the consumption tax and property tax play a more significant role in economic growth than corporate income tax.

Many scholars are turning to the study of the taxes situation and their impact on economic growth in individual countries. Branson and Lovell (2001) calculated the optimal tax burden that maximizes the rate of economic growth in New Zealand. Edame and Okoi (2014) examined the impact of taxation on investment and economic growth in Nigeria from 1980 to 2010. Kalaš, Mirović and Andrašić

(2017) assessed the impact of taxes on economic growth in the United States of America in 1996–2016.

There are also developments to optimize the tax structure in terms of economic growth for the Canadian provinces (Ferede & Dahlby, 2012), Pakistan (N. Ahmad, A. Ahmad & Yasmeen, 2013), Nigeria (Chigbu, Linus & Appah, 2012), China (Han Wu, KeGao & Ming Chen, 2017) and other countries.

As for Ukraine, the connection between the principles of taxation and economic growth was considered by Turiansky (2014), and in the aspect of the influence of the tax policy on international competitiveness and European integration of Ukraine.

Paper objective is revealing the degree of influence of rates of direct taxes on the effectiveness of the activities of legal entities and individuals, dependence of changes in the level of economic development of the country (on the example of Ukraine and countries of Eastern Europe) on this impact.

Paper main body. The level of economic development of the country can be assessed in various ways. The most common is the calculation of certain indicators and an analysis of their dynamics. The most frequently estimated and analyzed indicators characterizing the economic development of the country include the volume of GDP, GNP, the level of national income, the country's share in world exports and imports. In addition, in recent years, such a factor as the assessment of the level of human development is being taken into account more often. With cross-country comparison, experts necessarily calculate the Human Development Index (HDI) as a key characteristic of human potential (the term «human potential» in this case means a set of indicators such as the standard of living, level of education and life expectancy).

International economic organizations which draw up various analytical reports and develop forecasts of the economic development of the countries of the world on their basis, rarely take into account the degree of influence of taxation on the level of efficiency of economic entities. But it is the added value created by them during the year that determines the GDP of any country. That is, the level of economic activity of economic entities (both legal entities and individuals) and, as a consequence, the volume of produced GDP depends on how effective the direct taxation of these entities is.

In the current economic conditions, direct tax rates vary considerably across the world. In most Asian countries tax rates are low. The countries of Western Europe (especially in the Scandinavian region) are characterized by high rates of both personal income tax and corporate income tax.

Direct taxation receipts form up to 20% of budget revenues. The levying of indirect taxes, the share of which in the revenue part of the budget is more than 50%, significantly affects the economic activity of legal entities and individuals, as economic entities are consumers of a wide variety of products. However, as

a rule, it is direct taxes that are problematic for enterprises and the working population, since their payment reduces the revenue (profit) received.

From the point of view of the state, in order to ensure a high level of the country's economic development, it is logical to gradually increase the tax rates of direct taxes, but modern mechanisms for managing the taxation system are based on expanding the tax base (that is, increasing the number of direct and indirect taxes) and reducing tax benefits, since this method of management is more effective. In general, the tax system should, on the one hand, ensure maximum budget coverage, and on the other – activate economic activity of enterprises and the population.

To stimulate economic activity of economic entities and accelerate the development of the country's economy, it is necessary to take primarily into account the role of tax policy as an important component of financial policy, which not only affects the economic sphere but also largely determines the social climate. It is the tax policy that can become the main tool for increasing the interest of economic entities in activating their economic activities within the country, and also contribute to the expansion of foreign trade volume and ensure the inflow of foreign investment.

Let us consider the dynamics of rates of direct taxes in Ukraine and the proportion of their volume in the country's budget revenues, and also analyze how the volume of GDP (the main indicator of the country's economic development) and the quality of life have changed in the last five years. Note that in the analysis we used the calculated indicator of the quality of life, which is a set of estimates of the purchasing power index (the higher it is, the better), the index of environmental pollution (the lower, the better), the ratio of the purchase of housing to income (the higher, the better), the safety index (the higher, the better), the health index (the higher, the better), the traffic time index (the lower, the better) and the climate index (the higher, the better). The calculation of the quality of life index, as well as its components, was carried out by the world's largest database of the standard of living in different cities and countries of the world Numbeo (Numbeo, 2018).

Table 1

The dynamics of the share of direct taxes in the total volume of tax revenues and budget revenues, changes in the rates of direct taxes (2012-2017)

Indicators	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total revenues of the State Budget, mln. UAH	344 711	337 618	357 084	534 695	616 275	793 265
Tax revenues, % of total budget revenues	79,7	77,8	78,5	76,6	81,8	79,1

Indicators	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Personal income tax, % of total budget revenues	2,0	2,2	3,5	8,4	9,7	9,5
Corporate income tax, % of total budget revenues	16,1	16,1	11,2	6,5	8,8	8,4
Rate of Personal income tax, %	15 (17)	15 (17)	15 (17)	15 (17)	18	18
Rate of Corporate income tax, %	21	19	18	18	18	18

Sources: Ministry of Finance of Ukraine, 2018.

The data show that in the period under review, an increase in the income tax rate from citizens and a reduction in the corporate profit tax rate led to a significant increase in revenues to the budget revenues from the collection of the first tax and a sharp reduction in the income received from the second one. This situation can be explained by the fact that, despite the increase in the rate of income tax, the population actively pays it. And this, in turn, may indicate a toughening of control over the official registration of employees at enterprises by the state. At the same time, enterprises, despite the reduction in the tax rate, are in every way hiding from paying taxes. This table indicates that, with an increase in budget revenues by more than 2 times, the share of tax revenues is kept at about 80%. At the same time, the share of income tax decreased by 2 times. This situation negatively characterizes the fiscal policy of the state with regard to legal entities.

Let's take the experience of direct taxation in the countries of Eastern Europe as an example (Table 2).

Table 2

The level of taxation of legal entities and individuals in the countries of Eastern Europe in 2017

Country	Corporate tax	Maximum income tax rate
Belarus	18%	15%
Bulgaria	10%	10% (additional 12,9% by employee for social security contributions, i.e. health insurance, pension and unemployment fund); and additional 17,9% by the employer for various social security contributions)
Czech Republic	19%	53.5% (15% income tax + 6.5% by employee + 25% by employer (2.3% healthcare + 21.5% social security + 1.2% state policy of employment) + 7% solidarity contribution (assuming income is above 1 277 328 CZK per year))

Country	Corporate tax	Maximum income tax rate
Hungary	9%	15% (additional contributions at 10% Social Security by employee and 22% Social Security by employer and health care 7% by employer)
Poland	19%	32%
Romania	Revenue <€1 m: 1% of all sales Revenue >€1 m: 16% on profit	Employee: 41.5% [10% income tax (out of gross minus pension & health deductions), 25% pension contribution (out of gross), 10% health contribution (out of gross)] – Gross incomes below RON 3,600 benefit from personal deductions of up to RON 1,310 from taxable income. Employer: 2.25% (compulsory work insurance)
Russia	20%	13% straight tax + 29% social tax (paid by company) + social insurance from 0,5% to 2,5% depending on traumatism risk. In total ca. 43%.
Slovakia	22%	50% (income tax 19% + 25% for the part of annual income greater than € 35,022.31; additional contributions at 4% mandatory health insurance by employee and 10% by employer, 9.4% Social Security by employee and 25.2% by employer)
Ukraine	18%	18%

Sources: Tax rates in Europe, 2018.

Let's compile the ratings of the mentioned countries for 2017 for the following indicators:

- 1) the level of direct taxation of legal entities and individuals – the corporate income tax rate, the income tax rate (excluding various types of insurance);
- 2) the quality of life of the population – the quality of life index;
- 3) the level of economic activity of enterprises – the level of conduct of a business;
- 4) the level of development of the economy of the state – GDP per capita (Table 3).

Ranks in the ratings range from the highest to the lowest, as they decrease.

Table 3

**The ratings of the countries of Eastern Europe on the level of taxation
and the most important indicators of the development of the population,
enterprises and the state in 2017**

Country	Rate of Corporate income tax	Rank of doing business	Rate of Personal income tax	Quality of Life Index	GDP per capita, US\$, at prices and PPPs of 2010
Belarus	5	5	4	7	2
Bulgaria	8	6	6	6	8
Czech Republic	3	2	4	1	1
Hungary	9	8	4	5	5
Poland	4	1	1	3	4
Romania	7	4	6	4	6
Russia	2	7	5	9	7
Slovakia	1	3	2	2	3
Ukraine	6	9	3	8	9

Sources: UNECE Statistical Database, 2017; The World Bank Group, 2017.

If we consider the relationship between direct taxation of legal entities and the level of activity of their business, it can be noted that the higher the taxation rate is, the higher is the activity of economic entities. In the pair of ratings «income tax rate – the level of quality of life» the dependence is somewhat different: the higher the taxation of incomes of citizens is, the lower is the level of quality of their life. If we consider the rating of countries by GDP per capita, the main dependence will look like this: the higher the tax rate is, the higher is the GDP level. However, there are exceptions to this pattern. Thus, with fairly high rates of direct taxes, the level of GDP per capita in Ukraine and Russia is one of the lowest in Europe. This suggests that countries with a high level of taxation of legal entities actively monitor the collection of taxes, thereby solving one of the most important tasks of management in tax policy. In developed countries, taxes account for about a third of GDP, and the level of tax burden in them is about 40%. However, in these countries, the level of social security is very high. In Ukraine, however, despite the fact that the share of income tax in the total volume of tax revenues and budget revenues is constantly growing, the quality of life level remains rather low. The same can be said about the impact of taxation on the activities of legal entities. Despite the low level of taxation, enterprises divert revenues to the informal sector,

evade taxes and, most importantly, significantly reduce production due to the political and economic crisis in the country. In this regard, the primary task of the state is to provide such conditions for the activities of enterprises in which, at existing tax rates, legal entities will be able to attract foreign investors. In addition, in order to ensure the positive impact of taxation of legal entities and individuals on the level of economic development of the state, it is necessary to ensure the bilateral relations of the state with the producers of GDP.

In our opinion, instruments of direct taxation influence on the level of the country's economic development should yield the following results (Figure 1).

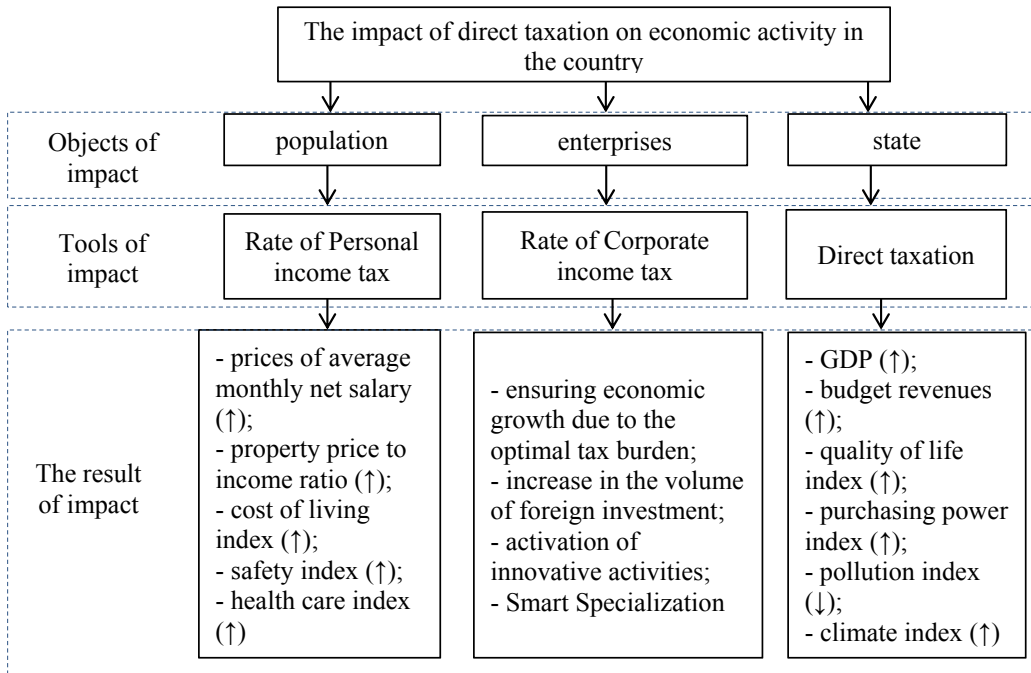


Figure 1. The impact of direct taxation on economic activity in the country (Author's own elaboration)

So, it is necessary to build the optimal system of taxation and the work of the state financial sector as a whole, in order to stimulate the activation of economic activity of legal entities and individuals. We offer the following optimization methods:

- transparency increase of control over government budget expenditures (disclosure of information about the use (distribution) of funds received in the form of direct taxes will increase the trust of citizens and enterprises to the state);

- activation of the activities of fiscal authorities to ensure a high level of tax collection;
- non-admission (reduction of volumes) of the company's profit in off-shore zones, toughening of penalties in case of revealing such concealment of income;
- control of cash turnover (reducing the volume of transactions using cash payments, because enterprises and individual entrepreneurs often hide these transactions, thereby reducing the tax base);
- control over non-monetary forms of settlement (recently operations with the use of calculations by bitcoins are activated, which does not allow the state to receive additional income from taxation of such transactions);
- the application of differentiated rates of direct taxation for enterprises of various branches and scale of production;
- optimization and constant monitoring of the volume of paid taxes by legal entities and individuals.

Conclusions. The conducted researches of a level and efficiency of direct taxation in Ukraine and the countries of the Eastern Europe have allowed drawing following conclusions:

1. The balance of direct and indirect taxation in the country's fiscal system affects the efficiency of the activities of economic entities (individuals and legal entities) on which the volume of produced GDP depends, and therefore, the economic development of any country.

2. In developed countries, the level of direct taxation is very high. In Eastern Europe, corporate income tax and personal income tax rates are significantly lower, while in Ukraine direct tax rates are among the lowest in the region. In spite of the fact that in recent years the tax rate of profit of enterprises has been decreasing, budget revenues from direct taxation of enterprises have been significantly reduced. In this case, two ways of solving this problem can be proposed: to intensify the actions of the fiscal service in terms of increasing the level of tax collection, and also to provide favourable business conditions not only for large and medium-sized enterprises, but also for small business entities. Also, in order to activate the activities of economic entities, it is necessary to apply differentiation of direct tax rates for enterprises of various branches of industry and scale of production.

3. To increase business activity and, in general, the level of the country's economic development, it is also necessary to toughen the control of cash turnover when calculating enterprises and other business entities. In addition, monitoring of non-monetary forms of settlements should also become one of the important functions of managing the country's fiscal policy.

REFERENCES

- Ahmad, N., Ahmad, A., & Yasmeen, K. (2013). The Impact of Tax on Economic Growth of Pakistan: An Ardl Approach. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 3(11), 392–398. Retrieved from [https://www.textroad.com/pdf/JBASR/J.%20Basic.%20Appl.%20Sci.%20Res.,%203\(11\)392-398,%202013.pdf](https://www.textroad.com/pdf/JBASR/J.%20Basic.%20Appl.%20Sci.%20Res.,%203(11)392-398,%202013.pdf).
- Arnold, J. (2008). Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth?: Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 643. Retrieved from <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/236001777843.pdf?expires=1537350835&id=id&accname=guest&checksum=5B9102B4AA8A89B27B1AD7C52DB2D40C>.
- Bernardi, L. (2005). *Tax systems and tax reforms in new EU members*. London; New York: Routledge.
- Bernardi, L. (2008). *Tax systems and tax reforms in Latin America*. London; New York: Routledge.
- Besley, T., & Persson, T. (2014). Why Do Developing Countries Tax So Little? *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 99–120. Retrieved from <http://piketty.pse.ens.fr/files/BesleyPersson2014JEP.pdf>.
- Branson, J., & Lovell, C. A. K. (2001). A Growth Maximising Tax Structure for New Zealand. *International Tax & Public Finance*, 8(2), 129–146. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.7860&rep=rep1&type=pdf>.
- Chigbu, E. E., Linus, E., & Appah, E. (2012). An Empirical Study on the Causality Between Economic Growth And Taxation in Nigeria. *Current Research Journal of Economic Theory*, 4(2), 29–38. Retrieved from <http://maxwellsci.com/print/crjet/v4-29-38.pdf>.
- Edame, G. E., & Okoi, W. W. (2014). The Impact of Taxation on Investment and Economic Development in Nigeria. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies MCSER Publishing, Vol 3, 4, July*. Retrieved from <http://www.mcser.org/journal/index.php/ajis/article/view/3091/3047>.
- Engen, E., & Skinner, J. (1996). Taxation and economic growth. *National Tax Journal*, 49(4), 617–642. Retrieved from <https://www.ntanet.org/NTJ/49/4/ntj-v49n04p617-42-taxation-economic-growth.pdf?v=%CE%B1&r=9333136145384471>.
- Ferede, E., & Dahlby, B. (2012). The impact of tax cuts on economic growth: Evidence from the Canadian provinces. *National Tax Journal*, 65(3), 563–594. Retrieved from <https://www.ntanet.org/NTJ/65/3/ntj-v65n03p563-94-impact-tax-cuts-economic.pdf>.
- Gale, W., & Samwick, A. (2014). *Effects of Income Tax Changes on Economic Growth*. Tax policy center, September 9. Retrieved from https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/09_Effects_Income_Tax_Changes_Economic_Growth_Gale_Samwick.pdf
- Gale, W., Krupkin, A., & Rueben, K. (2015). The Relationship between Taxes and Growth: New Evidence. *National Tax Journal*, 68(4), 919–942. Retrieved from <https://www.brookings.edu/research/the-relationship-between-taxes-and-growth-at-the-state-level-new-evidence/>.

- Han Wu, Ke Gao, & Ming Chen. (2017). A Study on the Optimization of Tax Structure from the Perspective of Economic Growth. *International Journal of Business and Economics Research*, 6(5), 93–99. Retrieved from <http://www.sciencepublishinggroup.com/ijber>.
- Johansson, A., Heady, C., Arnold, J., Brys, B., & Vartia, L. (2008). Taxation and Economic Growth. *OECD Economic Department Working Paper*, 620. Retrieved from <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/241216205486.pdf?expires=1537352630&id=id&ccname=guest&checksum=72E7AB0261A096A9BDCB042F27F11106>.
- Kalaš, B., Mirović, V., & Andrašić, J. (2017). Estimating the impact of taxes on the economic growth in the United States. *Economic Themes*, 55(4), 481–499. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/322719218_Estimating_the_Impact_of_Taxes_on_the_Economic_Growth_in_the_United_States.
- Katz, C. J., Mahler, V. A., & Franz, M. G. (1983). The Impact of Taxes on Growth and Distribution in Developed Capitalist Countries: A Cross-National Study. *The American Political Science Review*, Vol. 77, 4 (Dec.), 871–886. Retrieved from https://www.jstor.org/stable/1957563?seq=1#page_scan_tab_content.
- Ministry of Finance of Ukraine. (2018). *Dokhody derzhbiudzhetu Ukrainy. [State Budget Revenues of Ukraine]*. Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>.
- Myles, G. (2000). Taxation and Economic Growth. *Fiscal Studies*, 21(1), 141–168. Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1475-5890.2000.tb00583.x>.
- Numbeo (2018). *Database of user contributed data about cities and countries worldwide*. Retrieved from <https://www.numbeo.com>.
- Podatkovyj kodeks Ukrainy. [Tax Code of Ukraine]*. (2018). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- Tax rates in Europe. (2018). *Wikipedia*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Tax_rates_in_Europe.
- The World Bank Group. (2017). *Doing Business*. Retrieved from <https://gtmarket.ru/news/2016/10/26/7312>.
- Turiansk, Yu. Y. (2014). Vliyaniye nalogov na ekonomicheskoye razvitiye Ukrainy i yeyo intehratsii v evropeiskoye prostranstvo [The impact of taxes on economic development of Ukraine and its integration into the European space]. *European science review, Section 17*, 252–256. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-nalogov-na-ekonomicheskoe-razvitie-ukrainy-i-ee-integratsii-v-evropeyskoe-prostranstvo>.
- UNECE Statistical Database. (2017). Retrieved from http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT_20-ME_2-MENA/01_en_MECCGDPExpPerCapY_r.px/table/tableViewLayout2/?rxid=7c16f840-4901-4bfd-aaad-332dcc36f594.

Article details:

Received: 14 August 2018

Revised: 11 September 2018

Accepted: 19 September 2018

А. И. БАЗЕЦКАЯ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, Украина, г. Харьков

**ВЛИЯНИЕ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

В статье рассматривается налоговая политика как важнейший фактор экономического развития страны и эффективный инструмент стимуляции активности хозяйствующих субъектов – физических и юридических лиц. Прослежена динамика доли прямых налогов в общем объеме налоговых поступлений в бюджет, систематизированы результаты влияния прямого налогообложения на экономическую активность в стране (ее населения, предприятий и института государства). Предложены методы оптимизации системы налогообложения Украины для стимуляции экономического роста.

Ключевые слова: прямое налогообложение, косвенное налогообложение, хозяйствующие субъекты, ставка налога, фискальная политика, ВВП, индекс качества жизни.

Г. І. БАЗЕЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств міського господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, Україна, м. Харків

**ВПЛИВ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ НА РІВЕНЬ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

Постановка проблеми. Податкова політика держави впливає на економіку. Для прогнозування показників економічного розвитку країни і розробки дієвих методів господарювання важливими є емпіричні дослідження ефективності фіскального навантаження на виробників. Механізм впливу оподаткування на економічні показники (зокрема, впливу ставок прямих податків на ефективність діяльності суб'єктів господарювання) в українських сучасних реаліях поки що вивчений недостатньо. А ефективність методів використання системи оподаткування для активізації економічної діяльності підприємств і фізичних осіб, а також стимуляції економічного розвитку країни є низькою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теми взаємозв'язку між структурою податків і економічним зростанням торкалися економісти різних країн. Останнім часом до означеної теми зверталися автори як загальнотеоретичних праць (E. Engen,

J. Skinner, W. Gale, A. Samwick та ін.), так і робіт, у яких проаналізовано залежність економічної ситуації від податків у конкретних регіонах і країнах (J. M. Arnold, L. Bernardi, J. Branson, C. A. K. Lovell, Han Wu, Ke Gao, Ming Chen та ін.). Зв'язок принципів оподаткування в Україні з економічним зростанням розглянув Ю. І. Турянський в аспекті впливу податкової політики на міжнародну конкурентоспроможність і європейську інтегрованість країни. Важливими є встановлення ролі впровадженої і Україні фіскальної політики в економічному розвитку країни, врахування досвіду інших країн.

Формулювання цілей. Метою статті є виявлення впливу ставок прямих податків на ефективність діяльності юридичних і фізичних осіб, залежності від цього впливу зміни рівня економічного розвитку країни (на прикладі України та країн Східної Європи).

Виклад основного матеріалу. Податкова політика – найважливіший інструмент підвищення зацікавленості суб'єктів господарювання в активізації економічної діяльності всередині країни, розширення обсягів зовнішньої торгівлі та забезпечення припливу іноземних інвестицій.

В Україні в останні п'ять років зростання ставки податку на доходи фізичних осіб та зниження ставки податку на прибуток підприємства призвели до того, що надходження до бюджету коштів від податку першого типу збільшилося, а від другого – різко скоротилося. Тобто, незважаючи на зниження податкової ставки, підприємства всіляко ухиляються від сплати податків, вводять доходи у тіньовий сектор і значно знижують обсяг виробництва. Однак, як показує досвід країн Східної Європи, чим вищі ставки оподаткування податком на прибуток, тим вища активність суб'єктів господарювання. Отже, необхідно вибудувати оптимальну систему оподаткування і роботу державного фінансового сектору в цілому, щоб активізувати економічну діяльність юридичних і фізичних осіб.

Оптимальне застосування прямого оподаткування позитивно вплине на рівень економічного розвитку країни: для населення зростуть середньомісячна заробітна платня, індекси прожиткового мінімуму, безпеки і здоров'я; підприємствам будуть забезпечено стабільне економічне зростання, збільшення обсягу іноземних інвестицій та активізація інноваційної діяльності; держава отримає зростання ВВП, доходів бюджету, показників якості життя та індексу купівельної спроможності населення.

Висновки. Баланс прямого і непрямого оподаткування у фіскальній системі країни впливає на ефективність діяльності суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб), від яких залежить обсяг виробленого ВВП, а також економічний розвиток будь-якої країни.

Для оптимізації системи оподаткування можна застосувати такі методи, як підвищення прозорості контролю державних видатків бюджету, стимуляція діяльності фіскальних органів щодо забезпечення високого рівня збирання податків, недопущення виведення прибутків підприємств в офшорні зони, контроль обороту готівко-

вого розрахунку і негрошових форм розрахунку, застосування диференційованих ставок прямого оподаткування для підприємств за галузями та масштабами виробництва.

Коротка анотація статті

Анотація. У статті розглянуто податкову політику як найважливіший фактор економічного розвитку країни і ефективний інструмент стимуляції активності суб'єктів господарювання – фізичних і юридичних осіб. Простежено динаміку частки прямих податків у загальному обсязі податкових надходжень до бюджету, систематизовано результати впливу прямого оподаткування на економічну активність у країні (її населення, підприємств та інституту держави). Запропоновано методи оптимізації системи оподаткування України для стимуляції економічного зростання.

Ключові слова: пряме оподаткування, непряме оподаткування, суб'єкти господарювання, ставка податку, фінансова політика, ВВП, індекс якості життя.

Стаття надійшла до редакції 14.08.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 11.09.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 19.09.2018 р.

УДК 346.546

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-119

Т. І. ШВИДКА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: Raketa7770@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6152-2705>



АНТИКОНКУРЕНТНІ УЗГОДЖЕНІ ДІЇ, АБО КАРТЕЛЬНІ ЗМОВИ (НЕБЕЗПЕЧНІ НАСЛІДКИ ТА ПРОБЛЕМИ ПРИТЯГНЕННЯ ДО ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ)

Стаття присвячена аналізу такого виду конкурентних правопорушень, як антиконкурентні узгоджені дії, або картельні змови. В статті визначено аналіз складу цього правопорушення та надана класифікація антиконкурентних узгоджених дій залежно від різних критеріїв. Цей вид правопорушення має багато недоліків як стосовно законодавчого закріплення, так і практичного застосування відповідальності до порушників, процесуальних моментів виявлення та доказування існування змов.

Ключові слова: економічна конкуренція; антиконкурентні узгоджені дії; картелі; змови; конкурентні правопорушення.

Постановка проблеми. Для того щоб розібратися з практичними питаннями притягнення до відповідальності та застосування санкцій до правопорушників за антиконкурентні узгоджені дії, необхідно зрозуміти сутність цього правопорушення та зробити аналіз, визначивши складові (об'єкт, об'єктивну сторону, суб'єкт, суб'єктивну сторону). Це надасть можливість більш детального аналізу цього виду правопорушення та запровадження механізмів виявлення, доказування та притягнення до відповідальності, поряд із запровадженням алгоритму розрахунку штрафів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами правопорушень у сфері економічної конкуренції, зокрема картельними змовами, займалися

З. Борисенко [1], С. Валітов [2], Д. Задихайло [3], Т. Удалов [4], Г. Рябцев [5], К. Смирнова [6], О. Вознюк [7] та інші науковці. Але питання розроблення механізму боротьби та виявлення картелів, а також розробки методики притягнення правопорушників до відповідальності потребує модернізації та вдосконалення як з наукової точки зору, так і з точки зору практичного застосування.

Формулювання цілей. Метою статті є розгляд теоретичних та практичних аспектів виявлення та доказування, а також застосування відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії. Завданням є аналіз цього виду правопорушення, виявлення основних складових та розроблення алгоритму притягнення до відповідальності.

Виклад основного матеріалу. Подолання конкурентних правопорушень, забезпечення стимулювання та розвитку конкуренції є одним із завдань антимонополюльно-конкурентної політики держави, яку Господарський кодекс України визначає однією з основних напрямів економічної політики держави [8]. Завданням Антимонопольного комітету України є виявлення і припинення правопорушень конкурентного законодавства, поряд із забезпеченням захисту конкуренції в країні [9].

Конкурентне законодавство майже всіх країн світу має спільну мету – захист процесу конкуренції в інтересах населення та економіки в цілому. У центрі уваги більшості антимонопольних законів знаходяться три сфери застосування – угоди між підприємствами, зловживання домінуючим становищем та злиття і поглинання [7]. Конкурентне законодавство України передбачає певний масив нормативно-правових актів, які регулюють конкурентні правопорушення та умови поведінки суб'єктів господарювання. Але закріплених правил конкурентної поведінки та визначень добросовісної конкуренції немає. Система формується казуїстичним шляхом, відштовхуючись не від позитивних правил конкурентної боротьби і поведінки, а від емпіричного розуміння негативних наслідків у цій сфері, і на цій підставі формування складів правопорушень. Правоохоронна функція господарського права є невід'ємною частиною правового господарського порядку [3, с. 30]. Актуальність удосконалення системи боротьби з картельними змовами і механізму притягнення до відповідальності за порушення конкурентного законодавства очевидна.

На жаль, регулювання конкуренції, особливо в умовах глобалізації, потребує модернізації та перегляду на законодавчому рівні. Напевно, що законодавством має бути передбачений перелік основних правопорушень, але цей перелік повинен відновлюватися з часом, та передбачати особливості економічної ситуації, кон'юнктури ринку тощо.

Ця стаття присвячена більш детальному аналізу такого правопорушення, як антиконкурентні узгоджені дії та механізму притягнення до відповідаль-

ності за них. У світовій літературі часто зустрічається поняття «картельні змови», або «картелі», що вважаються одним із найнебезпечніших правопорушень конкурентного законодавства.

Регулювання картельних змов у США закріплено в розд. 1 Закону Шермана [10], що передбачає заборону «будь-яких угод у формі тресту чи в іншій формі, або змову з метою обмеження торгівлі чи комерційної діяльності серед кількох штатів або з іноземними державами». Такі угоди визнаються незаконними. Законодавством США навіть передбачена кримінальна відповідальність за картельні змови, так само як і законодавством Ізраїлю та Канади [11].

Регулювання картельних змов відбувається і на рівні Європейського Союзу, де вони визначаються як антиконкурентні узгодження у підприємницькій діяльності, що перешкоджають розвитку внутрішнього ринку. Такі угоди визнаються незаконними, та за них передбачена адміністративна відповідальність у вигляді штрафу [6, с. 140].

Зокрема Договір про функціонування ЄС (ст. 101) передбачає заборону узгоджень між суб'єктами господарювання, які можуть завдати значної шкоди на ринку країн-учасниць та визначені як «несумісні з внутрішнім ринком». Ключовою ознакою таких узгоджень є порушення правил добросовісної конкуренції. Стаття визначає різні спрямування картелів, визначені у пунктах 101 статті Договору, зокрема: а) пряме або непряме встановлення закупівельних або кінцевих цін чи інших умов торгівлі. Це може стосуватися як встановлення мінімальних цін або не виправдане завищення цін, скасування бонусних програм, акцій, знижок тощо; б) обмеження випуску, виробництва або продажу, що може супроводжуватися зростанням цін; в) розділ ринків чи джерел постачання; г) застосування неоднакових умов у еквівалентних операціях з іншими контрагентами, що ставить тих у не вигідне становище; е) укладення контрактів з умовою прийняття додаткових зобов'язань [12].

У деяких країнах-членах ЄС передбачена відповідальність за більш конкретні прояви картельних змов. Наприклад, у Німеччині ст. 298 Кримінального кодексу передбачена відповідальність за змову двох і більше учасників торгів, що призвела до заздалегідь обумовленої змови стосовно переможця [13].

Узгодженим діям у Законі України «Про захист економічної конкуренції» присвячені статті 5–11, 50 і 52 [14]. За антиконкурентні узгоджені дії передбачена адміністративна відповідальність у вигляді штрафу, максимальну межу якого встановлено у десятивідсотковому розмірі від доходу підприємства. Але необхідно звернути увагу на те, що Законом передбачено лише максимальний розмір штрафу, при цьому алгоритму розрахунку суми штрафу не визначено. Звернувшись до практики, можна помітити призначення різного розміру штрафу за аналогічні правопорушення. Більш того, знайти приклади наклад

дення максимального штрафу на учасників картелю дуже складно. Частіш за все штраф накладається у розмірі від 5% до 1%. Ураховуючи рівень чорної бухгалтерії та тіншової економіки, частіш за все відсотковий розмір штрафу не здається підприємству величезною сумою, що породжує рівень зростання антиконкурентних змов між підприємствами.

Для правильної кваліфікації правопорушення необхідно встановити його склад, що складається із сукупності об'єктивних і суб'єктивних ознак, які і будуть підставою для застосування відповідальності. Складом будь-якого правопорушення є об'єкт, об'єктивна сторона, суб'єкт і суб'єктивна сторона. Відповідно до теорії права, об'єкт правопорушення – це суспільні відносини, на які посягає правопорушення. У цьому випадку шкода заподіюється суспільним відносинам, які складаються в сфері господарської діяльності на основі ринкових відносин і охороняються державою в інтересах усього суспільства. Т. Удалов визначає об'єктом конкурентних правопорушень суспільно-економічні відносини, що виникають при функціонуванні осіб на ринку [4]. У цьому випадку йдеться про родовий об'єкт для конкурентних правопорушень, такий як економічна конкуренція, права та охоронювані законом інтереси суб'єктів господарювання і споживачів.

Далі необхідно виділити об'єктивну сторону правопорушення. Об'єктивна сторона будь-якого правопорушення – це зовнішній акт, який полягає в посяганні на об'єкт, що охороняється нормами права, і завдає йому шкоди, створює загрозу заподіяння шкоди. Вона складається з діяння, суспільно небезпечних наслідків і причинно-наслідкового зв'язку [15]. У нашому випадку це є недобросовісна взаємодія суб'єктів у формі змови. Вона може передбачати спільність діяння, направленість та домовленість. Стаття 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» визначає антиконкурентні узгоджені як дії, що призвели чи можуть призвести до усунення, спотворення чи обмеження конкуренції [14], а, отже, наслідки не мають значення для призначення відповідальності і важливим залишається лише встановлення факту змови. Також необхідно звернути увагу, що цей вид правопорушення передбачає лише активну поведінку – дію, змова у формі бездіяльності відбутися не може. Інше питання – доказати факт змови! Також автор наголошує на тому, що при визначенні розміру штрафу важливо враховувати наслідки, до яких призвело це правопорушення, та тривалість узгодженої поведінки суб'єктів. Усі ці фактори повинні впливати на визначення та розрахунок суми штрафу.

Визначаючи суб'єкт антиконкурентних узгоджених дій, необхідно звернути увагу на його особливість. Ці правопорушення завжди вчиняються групою осіб, та штраф призначається не одному учаснику змови, а всім. Проте існують випадки звільнення від відповідальності або пом'якшення.

Суб'єктивна сторона передбачає наявність мети, мотиву й вини. Загальною метою є усунення чи обмеження конкуренції, при цьому суб'єкт правопорушення може переслідувати власну мету, незаконне збагачення через координацію поведінки, що призводить до завищення чи заниження цін, обмеження чи недопущення до вступу на ринок інших суб'єктів тощо. Картель може бути у формі явної і мовчазної змови, що може слугувати прямим чи непрямим умислом. Але наслідки будуть виражатися у завданні шкоди економіці чи споживачам. Мотивом створення картелю є бажання зростання прибутку.

Поряд з аналізом складу правопорушення необхідно розглянути класифікацію антиконкурентних узгоджених дій, яка може бути зроблена залежно від різних критеріїв. Змови, або угоди, можуть бути формальні і неформальні, письмові або усні, таємні або явні. В літературі зустрічається таке поняття, як «джентельменські угоди», яке передбачає таємне неформальне узгодження поведінки суб'єктів господарювання. Предметом такої угоди можуть бути ціни, квоти, сфери впливу, замовлення тощо. Виявлення таких угод є найскладнішим завданням, бо частіш за все доказів існування такої угоди дуже складно знайти, а тим паче довести факт існування узгодженої поведінки.

Певна класифікація передбачена у Розпорядженні Антимонопольного комітету України «Про затвердження типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання» [16]. За цим нормативно-правовим актом узгоджені дії поділялися на вертикальні, горизонтальні, конгломератні та змішані. Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12.10.2017 [15] було виключено пункт про вертикальні узгоджені дії, а, отже, зараз за українським законодавством мають місце лише такі види узгоджених дій, як горизонтальні, конгломератні і змішані, які в певних випадках, передбачених цим розпорядженням, можуть бути дозволені.

Залежно від бажаного результату С. Валітов виділяє узгоджені дії, спрямовані на встановлення цін на свої товари та проти конкурентів. Також науковець надає поняття рівноцінних узгоджених дій, що мають однакову ціль і вчиняються однаковим способом, при цьому в них беруть участь різні суб'єкти господарювання [2].

Залежно від кінцевої мети З. Борисенко вирізняє прямі й непрямі угоди. При непрямих узгодженнях обмеження конкуренції не є метою, а лише засобом досягнення цілі [1].

За масштабністю картелі, або антиконкурентні узгоджені дії, можна поділити на національні і міжнародні. Зрозуміло, що міжнародні картелі є більш небезпечними, і процес доказування їх існування є складним і довготривалим. Яскравим прикладом може слугувати розкриття та призначення штрафу Єврокомісією на суму 2,93 млрд євро виробникам вантажних автомобілів. Картельна змова виробників вантажівок MAN, Volvo/Renault, Daimler, Iveco, DAF

проіснувала майже 14 років до моменту його розкриття. Змова стосувалася маніпулювання цінами виробниками та затягування строків упровадження нових технологій із захисту навколишнього середовища [17].

Розглянемо картельні змови на прикладі ринку нафтопродуктів. Активна політика приватизації 90-х – початку 2000-х рр. призвела до появи вертикально-інтегрованих нафтових компаній (ВІНК), діяльність яких поширилася з окремих регіонів до території всієї України. Об'єднані під одним брендом автозаправні станції продовжували вважатися незалежними, а ринки, на яких вони діяли, – конкурентними [5]. Але конкуренція була лише фіктивна. Все це призвело до появи стійких картелів, на які Антимонопольним комітетом періодично накладаються штрафи, проте існування картелю продовжувало своє існування. Так, першим розкриттям змови на ринку нафтопродуктів була справа 2000–2001 рр. У 2010–2011 рр. було розкрито картельну змову стосовно одночасного підвищення ціни на бензин А-95 та дизельного пального майже на 13%. Учасники цього картелю компанії ТНК, Золотий Гепард, Лукойл, ОККО, WOG, Shell, Formula були оштрафовані Антимонопольним комітетом за антиконкурентні узгоджені дії. У 2016 р. знову було розкрито існування змови на ринку світлих нафтопродуктів і накладено штраф на учасників картелю, зокрема компанії Золотий екватор, WOG Рітейл, ОККО нафтопродукт, Альянс Холдинг, Сокар, Параллель та Лукойл-Україна [18].

Для подолання картелів, зокрема на ринку нафтопродуктів, необхідно звернути увагу на досвід розвинених країн світу, насамперед США в цій сфері. Наприкінці XIX ст. у США компанія «Стандарт Ойл» займала майже 95% на ринку нафтопродуктів. Завдяки вдалій антимонопольній політиці, впровадженню ефективних механізмів, потужному інституційно-правовому підґрунтю ринок нафтопродуктів позбувся характерних ознак монополізації. З 1972 по 2000 р. сумарна потужність нафтопереробних заводів у США знизилась до 32% світового рівня, при цьому країна залишається найбільшим у світі виробником і споживачем нафтопродуктів [19]. Таким чином, досвід антимонопольного регулювання ринку нафтопродуктів США засвідчує необхідність адаптації в Україні найбільш дієвих засобів антимонопольного впливу на діяльність його учасників.

Виникають труднощі не тільки стосовно розкриття картелів, але й стосовно притягнення до відповідальності. Складним завданням для антимонопольних органів є доказова база стосовно існування картелю. Рідко можна знайти письмові докази, підкріплені печатками підприємців – учасників картелю. Частіш за все ці змови завуальовані та пильно конфіденційні – без будь-якої прямої комунікації між учасниками.

Отже, важливим аспектом є розробка методології виявлення і доказування існування картельних змов. У питанні виявлення значну роль відіграють до-

кази, і що саме може бути належним доказом. Однією із проблем виявлення картелів є відсутність достатньо врегульованої процедури виявлення змови. Іноді, маючи певну впевненість в існуванні картелю, Антимонопольний комітет України стикається з проблемою неможливості довести цей факт.

У деяких країнах за картельні змови передбачена навіть кримінальна відповідальність. Але частіш за все відповідальність за змови накладається у вигляді штрафу у відсотковому відношенні до доходу. Іноді штрафи можуть досягати мільйонних і навіть мільярдних сум, і при цьому існування змов, на жаль, не рідкісне явище. Важливим недоліком є складність притягнення до відповідальності порушників та процесуальні моменти виявлення і доказування картельних змов.

Як уже зазначалося, за картельні змови найчастіше передбачена адміністративна відповідальність у вигляді штрафу, зокрема в Україні та країнах Євросоюзу. Розмір штрафу повинен нести в собі превентивну функцію як механізм залякування інших суб'єктів. Розмір штрафів сягає досить великих розмірів, ураховуючи той факт, що сума відраховується від доходу того чи іншого підприємства. Для полегшення процедури розкриття картелів і притягнення до відповідальності в Європейському Союзі та США було запроваджено систему «Leniency», що передбачає поблагливе ставлення до порушника, який зізнався в участі у картелі. Українським законодавством також передбачено пом'якшувальні обставини до учасників картелю. Зокрема, ч. 5 ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачено звільнення учасника антиконкурентних узгоджених дій за умови повідомлення антимонопольним органам інформації про картель, яка має суттєве значення [14].

Як зазначає О. Вознюк, ця програма може мати ефективний результат, лише якщо запровадити програму поблагливості, яка забезпечить пом'якшення покарання не тільки першій особі, що повідомила про участь у картелі, але й іншим учасникам, які нададуть достатні докази. Наприклад, друга особа, яка надала докази, може мати знижку на штраф до 50%, третя – 30%, всі наступні – 20% тощо [7]. Це буде стимулом іншим учасникам надати додаткові докази в обмін на зменшення штрафів.

Антимонопольний комітет, хоча і має досить великі повноваження, але іноді для розкриття та виявлення доказової бази картелів не вистачає фізичної і технічної можливості. При розслідуванні картелів у США до справи залучають також інші органи і відомства: слідчі, прокуратура, ФБР, військова розвідка (прослуховування, стеження) тощо. Це надає набагато більше можливості вдалого розкриття картелів.

Висновки. 1. Боротьба з антиконкурентними узгодженими діями є одним із пріоритетних завдань не тільки Антимонопольного комітету України, але

й антимонопольних органів Європейського Союзу і США. Але проблема ефективного регулювання цього питання в рамках міжнародного масштабу потребує приділення значної уваги та модернізації в напрямі інтернаціоналізації нормативно-правових актів.

2. Особливо небезпечними ці правопорушення є, коли змова має характер міжнародності, масштабності та довготривалості. Всі ці ознаки повинні бути враховані при визначенні відповідальності.

3. Основна функція відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії, які в міжнародно-правовому аспекті мають назву «картельні змови», є попереджувальна. Законодавством майже всіх країн світу передбачені суворі санкції у розмірі адміністративного штрафу (здебільшого країни Європи), та кримінальної відповідальності (США, Канада, Ізраїль). Великі розміри штрафу мають основною метою – превентивний механізм та попередження створення картельних змов.

4. На жаль, механізм визначення розміру штрафу в Україні не має чіткого алгоритму, законодавством встановлена лише максимальна межа суми штрафу, що дає Антимонопольному комітету можливість на свій розсуд призначати різний розмір штрафних санкцій до правопорушників за типові правопорушення.

5. Для розроблення механізму визначення відповідальності та запропонування алгоритму розрахунку суми штрафів автор пропонує приділити увагу визначенню складу цього правопорушення як підставу для притягнення до відповідальності.

6. Справжньою проблемою є практичний аспект притягнення до відповідальності правопорушників. На практиці існує низка прикладів стійких картелів, учасники яких неодноразово сплачували штрафи, не припиняючи існування картелю. Основа цієї проблеми лежить у недостатній ефективності системи запобіжних заходів, які зводяться найчастіше до простого грошового штрафу.

7. Важливим завданням антимонопольних органів є їх вдала співпраця з правоохоронними органами та іншими державними органами. Не менш позитивним моментом у боротьбі із правопорушеннями у конкурентній сфері стане запозичення з іноземного досвіду розвинених країн механізмів розслідування картелів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Борисенко З. М. Розслідування картельних змов в Україні. *Правничий вісник Університету економіки та права «КРОК»*. 2009. Вип. 2. С. 19–26. URL: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/3287/%C7> (дата звернення: 28.05.2018).
2. Валітов С. С. Конкурентне право України: навч. посіб. Київ: Юрінком Інтер, 2006. 432 с.
3. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія. Харків: Юрайт, 2012. 456 с.

4. Удалов Т. Г. Конкурентне право: навч. посіб. Київ: Школа, 2004. 496 с.
5. Рябцев Г. Л. Моделювання ринку нафтопродуктів України для формування державної політики його розвитку. *Публічне управління: теорія та практика*. 2013. Вип. 1. С. 115–121.
6. Смирнова К. Правове регулювання конкуренції в Європейському Союзі: теорія і практика: монографія. 2-ге вид. Одеса: Фенікс, 2017. 490 с.
7. Вознюк О. Процедура Settlement застосовується лише у справах про картелі. *Юридична газета*. 2016. 31 серпня. URL: <http://jur-gazeta.com/interview/-procedura-settlement-zastosovuetsya-lishe-u-spravah-pro-karteli.html> (дата звернення: 28.05.2018).
8. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18–22. Ст. 144.
9. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 50. Ст. 472.
10. Sherman Antitrust Act, United States. 1980. URL: http://www.linfo.org/sherman_txt.html (дата звернення: 28.05.2018).
11. Комплексне порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України законодавству ЄС щодо протидії картельним змовам. URL: <https://voxukraine.org/uk/competition-law-and-policy-in-the-united> (дата звернення: 28.05.2018).
12. Consolidated version of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. Official Journal of the European Union C 326. 2012. 26 жовтня. P. 00001–0390. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT> (дата звернення: 28.05.2018).
13. Strafgesetzbuch. 15.05.1871. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/stgb/gesamt.pdf> (дата звернення: 28.05.2018).
14. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64.
15. Зміни до Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання: затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 12.10.2017. № 10-рп. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-17> (дата звернення: 28.05.2018).
16. Типові вимоги до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання: затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 12 лют. 2002 р. № 27-р. *Офіційний вісник України*. 2002. № 11. Ст. 543.
17. Європейських виробників вантажівок оштрафували за картельну змову. *Інформаційно-аналітична група Auto-consulting*. Випуск від 27.09.2017. URL: <http://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=39770> (дата звернення: 28.05.2018).
18. Про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та накладання штрафу: Рішення АМКУ від 26 жовтня 2016 р. № 480-р. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=131325&schema=main> (дата звернення: 28.05.2018).

19. Гавриш О. Світовий ринок нафти після вересневого терору. *Дзеркало тижня*. 2001. Вип. №44. 9 листоп.–16 листоп. URL: https://dt.ua/ECONOMICS/svitoviy_rinok_nafti_pislya_veresneвого_teroru.html (дата звернення: 28.05.2018).

REFERENCES

1. Borysenko, Z. M. (2009). Rozsliduvannia kartelnykh zmov v Ukraini [Investigation of cartel conspiracies in Ukraine]. *Pravnychy visnyk Universytetu ekonomiky ta prava «KROK» – Legal Bulletin of the University of Economics and Law «KROK»*, 2, 19–26. Retrieved from <http://pravoznavec.com.ua/period/article/3287/%C7> [in Ukrainian].
2. Valitov, S. S. (2006). *Konkurentne pravo Ukrainy. Navchalnyi posibnyk [Competition Law of Ukraine. Tutorial]*. Kyiv: Yurinkom Inter [in Ukrainian].
3. Zadykhailo, D. V. (2012). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy [Economic and legal support of the state economic policy]*. Kharkiv: Yurait [in Ukrainian].
4. Udalov, T. H. (2004). *Konkurentne pravo. Navchalnyi posibnyk [Competition Law. Tutorial]*. Kyiv: Shkola [in Ukrainian].
5. Riabtsev, H. L. (2013). Modeliuvannia rynku naftoproduktiv Ukrainy dlia formuvannia derzhavnoi polityky yoho rozvytku [Modeling of the Ukrainian petroleum market for the formation of a state policy for its development]. *Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka – Public Administration: Theory and Practice*, 1, 115–121 [in Ukrainian].
6. Smyrnova, K. (2017). *Pravove rehuliuвання konkurentsii v Yevropeiskomu Soiuzi: teoriia i praktyka [Legal regulation of competition in the European Union: theory and practice]*. (2nd ed.). Odesa: Feniks [in Ukrainian].
7. Vozniuk, O. (2016, September 31). Protsedura Settlement zastosovuietsia lyshe u spravakh pro karteli [The Settlement procedure applies only to cartel cases]. *Yurydychna hazeta – Legal newspaper*. Retrieved from <http://jur-gazeta.com/interview/-procedura-settlement-zastosovuetsya-lyshe-u-spravah-pro-karteli.html> [in Ukrainian].
8. Hospodarskyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003. 436 – IV. (2003) [The Commercial Code of Ukraine. Law of Ukraine dated January 16, 2003]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 18–22, art. 144 [in Ukrainian].
9. Pro Antymonopolnyi komitet Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 26.11.1993. 3659-KhII. (1993). [On Antimonopoly Committee of Ukraine. Law of Ukraine dated November 26, 1993]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 50, art. 472 [in Ukrainian].
10. *The Sherman Antitrust Act* (1890). Retrieved May 28, 2018, from http://www.linco.org/sherman_txt.html.
11. *Kompleksne porivnialno-pravove doslidzhennia vidpovidnosti zakonodavstva Ukrainy zakonodavstvu YeS shchodo protydii kartelnym zmovam [Comprehensive comparative legal study on the compliance of Ukrainian legislation with EU anti-cartel laws]*. (n.d.). Retrieved May 28, 2018, from <https://voxukraine.org/uk/competition-law-and-policy-in-the-united> [in Ukrainian].
12. Consolidated version of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union (2012, October 26). *Official Journal of the European Union*,

- C 326, 0001–0390. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>.
13. *Strafgesetzbuch, 15.05.1871.* (1871). [*Criminal Code dated May 15, 1871*]. Retrieved August 22, 2018, from <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/stgb/gesamt.pdf> [in German].
 14. Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii: Zakon Ukrainy vid 11.01.2001. 2210 – III. (2001). [On the protection of economic competition. Law of Ukraine dated January 11, 2001]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine, 12*, art. 64 [in Ukrainian].
 15. *Zminy do Typovykh vymoh do uzgodzhenykh dii subiektiv hospodariuvannia dlia zahalnoho zvilnennia vid poperednoho oderzhannia dozvolu orhaniv Antymonopolnoho komitetu Ukrainy na uzgodzheni dii subiektiv hospodariuvannia: rozporiadzh. Antymonopol. kom. Ukrainy vid 12.10.2017. 10-rp. (2017).* [*Changes to Typical Requirements for Agreed Actions by Business Entities for the General Exemption from the Preliminary Acceptance of the Permits of the Antimonopoly Committee of Ukraine for Agreed Actions by Business Entities. Order of Antimonopoly Committee of Ukraine dated October 12, 2017*]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-17> [in Ukrainian].
 16. *Typovi vymohy do uzgodzhenykh dii subiektiv hospodariuvannia dlia zahalnoho zvilnennia vid poperednoho oderzhannia dozvolu orhaniv Antymonopolnoho komitetu Ukrainy na uzgodzheni dii subiektiv hospodariuvannia: rozporiadzh. Antymonopol. kom. Ukrainy vid 12.02.2002. 27 – r. (2002).* [Typical requirements for concerted actions of business entities for the general exemption from the prior obtaining of the permission of the bodies of the Antimonopoly Committee of Ukraine for concerted actions of business entities. Order of Antimonopoly Committee of Ukraine dated February 12, 2002]. *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine, 11*, art. 543 [in Ukrainian].
 17. *Yevropeiskykh vyrobnykiv vantazhivok oshtrafuvaly za kartelnu zmovu* [European truck manufacturers were fined for a cartel plot]. (2017, September 27). *Informatsiino-analitychna hrupa Auto-consulting – Information-analytical group Auto-consulting*. Retrieved from <http://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=39770> [in Ukrainian].
 18. *Pro porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii ta nakladannia shtrafu: Rishennia AMKU vid 26.10.2016. 480-r. (2016).* [*Violation of the legislation on the protection of economic competition and imposing a fine. Decision of Antimonopoly Committee of Ukraine dated October 26, 2016*]. Retrieved from <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=131325&schema=main> [in Ukrainian].
 19. Havrysh, O. (2001, November 9–16). *Svitovyi rynek nafty pislia veresnevoho teroru* [The world oil market after the September terror]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week, 44*. Retrieved from https://dt.ua/ECONOMICS/svitoviy_rinok_nafti_pislya_veresnevoغو_teroru.html [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 30.05.2018

Стаття пройшла рецензування 06.09.2018

Стаття рекомендована до опублікування 15.09.2018

Т. И. ШВЫДКАЯ

кандидат юридических наук, ассистент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

**АНТИКОНКУРЕНТНЫЕ СОГЛАСОВАННЫЕ ДЕЙСТВИЯ,
ИЛИ КАРТЕЛЬНЫЕ СГОВОРЫ (ОПАСНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ)**

Статья посвящена анализу такого вида конкурентных правонарушений, как антиконкурентные согласованные действия, или картельные сговоры. В статье определено анализ состава данного правонарушения и предоставлена классификация антиконкурентных согласованных действий в зависимости от различных критериев. Этот вид правонарушения имеет много недостатков как относительно законодательного закрепления, так и практического применения ответственности к нарушителям, процессуальных моментов выявления и доказывания существования заговоров.

Ключевые слова: экономическая конкуренция; антиконкурентные согласованные действия; картели; сговоры; конкурентные правонарушения.

T. I. SHVYDKA

PhD (Legal Sciences), assistant lecturer of the Economic Law Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

**ANTI-COMPETITIVE CONCERTED ACTIONS OR CARTEL
CONSPIRACIES (DANGEROUS CONSEQUENCES AND PROBLEMS
OF PROSECUTION)**

Problem setting. In order to deal with the practical issues of prosecution and applying sanctions to offenders for anti-competitive concerted actions, it is necessary to understand the nature of this offense and to do an analysis with identifying the components (object, objective side, subject, subjective side). It will provide an opportunity for a detailed analysis of this offense and implementation of mechanisms for identifying, proving and prosecution alongside with the introduction of the algorithm for calculating fines.

Resent research and publications analysis. The problems of offense in the field of economic competition, in particular cartel conspiracies are studied by Z. Borysenko, S. Valitov, T. Udalov, H. Riabtsev, K. Smyrnova, and other scientists. But the question of the elaboration of a mechanism for combating and detection cartels, and the development of a methodology for bringing offenders to justice requires modernization and improvement.

Paper objective. The purpose of the article is to consider the theoretical and practical aspects of identify, prove, and application of responsibility for anti-competitive concerted actions. The task is to analyze this type of offense, identify the main components and develop an algorithm for prosecution.

Paper main body. The tasks of anti-trust and competition policy of the state are protection of economic competition and prevention of competitive offenses implemented by the antitrust authorities. The legislation of Ukraine provides a list of offenses in the protection of economic competition, one of which is anti-competitive concerted actions. The concept of cartel conspiracies, or cartels, is often found in foreign literature.

The element of an offense is the basis for the application of responsibility. The object of anticompetitive concerted actions is socio-economic relations arising from the operation of the market. The objective side is the unfair interaction of actors in conspiracy form. It can also include a common action, direction, and agreement. The subjective side implies a purpose, motive and guilty. The general purpose is to eliminate or restrict competition. The cartel may exist in the form of an express or tacit collusion with a direct or indirect intent. The motive for creating a cartel is the desire to increase profits.

Anti-competitive concerted actions can be classified according to different criteria. Conspiracy can be formal and informal, written or oral, secret or explicit; horizontal and vertical; conglomerate and mixed; national and international.

Conclusions of the research. Combating anti-competitive concerted actions are one of the priority tasks not only for the Antimonopoly Committee of Ukraine, but also for the antimonopoly bodies of the European Union and the United States of America. Severe sanctions in the form of administrative and criminal liability are provided by the legislation of many countries around the world.

The main function of responsibility for cartel conspiracies is a warning. Unfortunately, the mechanism for determining of the amount of fines in Ukraine does not have a clear algorithm; the law sets only the maximum limit of the fine.

The Antimonopoly Committee has the ability to define different size of penalties to offenders for the same offenses.

An important task for the anti-trust authorities is their successful cooperation with law enforcement agencies and other state bodies.

Short Abstract for the article

Abstract. The article is devoted to the analysis of such type of competitive offenses as anti-competitive concerted actions, or cartel conspiracies. The author of the article analyzes the composition of this offense and provides the classification of anti-competitive concerted actions depending on various criteria. This type of offense has many shortcomings concerning legislative provisions and practical application of sanctions to violators, procedural moments of revealing and proving the existence of conspiracies.

Key words: economic competition; anti-competitive concerted actions; cartels; conspiracies; competitive offenses.

Article details:

Received: 30 May 2018

Revised: 06 September 2018

Accepted: 15 September 2018

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

УДК 330.1:378;001.895

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-132

СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА УПРАВЛІНСЬКА ОСВІТА: ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ

15–17 травня 2018 р. на кафедрі економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого за підтримки редакційної колегії збірника наукових праць «Економічна теорія та право» пройшла наукова дискусія щодо розвитку економічної та управлінської освіти в юридичному ЗВО та презентація авторських курсів, розроблених для студентів магістратури за спеціальностями «Економіка» і «Менеджмент».

У дискусії узяли участь: д. е. н., проф. Шевченко Л. С., д. е. н., проф. Гриценко О. А., д. е. н., проф. Камінська Т. М., д. е. н., проф. Марченко О. С., к. е. н., доцент Вовк І. А., к. е. н., доцент Левковець О. М., к. е. н., доцент Овсієнко О. В.

Пропонуємо вам ознайомитися з їх виступами.

ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ І ПРАВО: МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ НАУКОВИЙ ПОШУК

Д. е. н., проф. Марченко О. С. зазначила, що юристи завжди вивчали економіку та спиралися на знання її принципів і законів. Більш того, економічні теорії є методологічною основою правових досліджень. Так, у 2016 р. економістам О. Харту і Б. Хольмстрему присуджено Премію Шведського центрального банку з економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля за розробки в області теорії контрактів, яка є науковим інструментарієм юридичної науки.

Юристам належить значний внесок у розвиток економічної науки. Одним із авторів теорії суспільного вибору та засновників нової політичної економії є випускник юридичної школи Чиказького університету Г. Таллок. Серед юристів є нобелівські лауреати. Ф. фон Хайек, нагороджений Нобелівською премією за новаторські роботи з теорії грошей і теорії економічних коливань,

а також за глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституціональних явищ, був доктором юридичних і економічних наук. Право і економіка тісно взаємопов'язані, що обумовлює необхідність глибокого розуміння юристами економічних відносин та процесів.

Економічні та управлінські знання студентам необхідні, по-перше, для подальшої плідної практичної юридичної діяльності, по-друге, для розвитку власного юридичного бізнесу, по-третє, для значного збільшення можливостей щодо вибору сфери, видів і напрямів професійної діяльності та кар'єри.

К. е. н., доц. Вовк І. А. проаналізувала діяльність Центру права, економіки і бізнесу Гарвардської школи права. Центр забезпечує викладання для майбутніх юристів біля трьох десятків економічних предметів, охоплюючи курси від філософії економіки і права (економічний аналіз права) до економічних аспектів тих явищ, які юристи вивчають у курсах цивільного і господарського права (банкрутство, конкуренція тощо). Окремо Центр пропонує програми економічного спрямування (зокрема, Програма корпоративного управління). Таким чином, юристи не просто отримують якісь початкові знання про економіку на рівні економічної теорії чи міжнародної економіки, а повноцінний блок економічної освіти в єдності з навчанням на юриста.

Власне тут є важливий аспект того, що ми пропонуємо у нових спеціальностях НЮУ, – інтеграція (наприклад, через модель: денна освіта з правознавства і заочна економічна освіта) юридичних та економічних знань. І в цьому є одна з переваг отримання освіти в НЮУ, бо економічних факультетів багато, але міждисциплінарних програм з економіки і права, так щоб це було зрозуміло юристам, обмаль. Так само в Україні безліч юридичних факультетів, але глибоких програм з економіки з різних причин (години, кадри і т. п.) майже немає.

Д. е. н., проф. Шевченко Л. С. звернула увагу присутніх на те, що традиційним напрямом міждисциплінарних наукових досліджень для економістів і юристів є Law & Economics, або «економічний аналіз права». Однак зараз у США, Франції, країнах Скандинавії формується концепція Law & Management, «управлінського аналізу права». При цьому розмежовуються поняття legal management (юридичний менеджмент) і law practice management (менеджмент юридичної практики/юридичної фірми). І над цим потрібно замислитися при розробленні авторських курсів для спеціалізації «Бізнес-адміністрування», особливо зважаючи на те, що до магістратури вступили студенти, які паралельно навчаються на спеціальності «Право».

Юридичний менеджмент – це система управлінських відносин і дій, які базуються на знанні та дотриманні управителями норм права, регламентуються чинним законодавством, а в середині організації – посадовими інструкціями з чітким визначенням та оптимальним розподілом прав та обов'язків

менеджерів. У такому контексті повинні сприйматися всі напрями функціонального менеджменту – маркетинговий, кадровий, виробничий, інноваційний, фінансовий менеджмент тощо. Орієнтуватися на дотримання законодавства має і весь цикл управління – процеси планування, організування, мотивування персоналу й контролю.

Такий висновок підтверджує й вітчизняна практика.

По-перше, дедалі більше фірм удаються до розроблення спеціальних правових стратегій: підприємці намагаються прораховувати з точки зору чинного законодавства наслідки прийняття/неприйняття тих чи інших рішень на кожному з етапів розвитку бізнесу, з визначенням перспектив законного отримання доходів, виникнення підприємницьких ризиків та їх правових наслідків для бізнесу;

по-друге, для управління бізнес-організаціями їх власники й менеджери застосовують різні юридичні процедури та інструменти. Серед них: *due diligence*, *compliance*, *forensic*, *investor relations*, *government relations* та інші, потрібні для збільшення вартості бізнесу/фірми та захисту інтересів акціонерів.

Зрозуміло, що всі ці види діяльності можуть передаватися на аутсорсинг юридичним фірмам. Однак у багатьох випадках і з різних причин менеджери бізнес-організацій намагаються використовувати юридичні інструменти управління самостійно. У США таких менеджерів називають *legally astute managers* (юридично обізнані/обачні менеджери).

Це означає, що сучасним бізнес-організаціям надалі будуть потрібні: або 1) менеджери зі знаннями права, або 2) юристи (юрисконсультанти) зі знаннями менеджменту, або 3) бізнес-консультанти, які розуміються одночасно і на праві, і на менеджменті.

При відкритті в НІУУ імені Ярослава Мудрого нових економічних та управлінських спеціальностей і спеціалізацій ми виходили саме з таких потреб практики. Підготовка фахівців із «Бізнес-економіки» і «Менеджменту організацій» (бакалаврат), професіоналів із «Бізнес-консалтингу» і «Бізнес-адміністрування» (магістратура) здійснюватиметься шляхом поглибленого вивчення юридичних дисциплін та здобуття студентами системних правових знань. Але й юристам (як практикам, так і викладачам юридичних дисциплін) є сенс поповнити свої професійні компетентності економічними та управлінськими. Адже ефективний юридичний бізнес неможливий без: планування розвитку юридичної фірми; оцінки її витрат, доходів і прибутків; обліку часу (*billing*) і стимулювання праці юристів; уміння розрахувати ціну юридичної послуги та ціну консультаційної години юриста; управління професійною кар'єрою та ін.

НОВІ ЕКОНОМІЧНІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УТВОРЮЮТЬ «ОСВІТНІЙ ЛАНЦЮГ ЦІННОСТІ»

У 2018/2019 навчальному році в НЮУ імені Ярослава Мудрого вперше здійснюється набір студентів на нові спеціалізації: «Бізнес-економіка» і «Менеджмент організацій» (бакалаврат), «Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування» (магістратура). Освітньо-професійні програми сформовано так, аби утворився «освітній ланцюг цінності»: Бізнес-економіка – Бізнес-менеджмент – Бізнес-адміністрування – Бізнес-консалтинг – Міжнародне бізнес-право.

Учасники дискусії поділилися своїми думками та аргументували доцільність такого розвитку освіти.

«Бізнес-економіка»: стратегічний напрям економічної освіти

Д. е. н., проф. Шевченко Л. С.: На цей час «Бізнес-економіка» (Business Economics) є стратегічним напрямом економічної освіти, який користується особливим попитом у розвинених країнах (США, Канада, Велика Британія, Нідерланди, Данія, Австралія та ін.). У США ще в 1959 р. створено Національну асоціацію бізнес-економіки. А за оцінками Бюро статистики праці США попит на бізнес-економістів за 2012–2022 рр. зросте приблизно на 14%.

У чому причина? Business Economics виходить за межі як традиційної економіки, так і дисциплін, що вивчають бізнес. Натомість об'єднує економічну та бізнес-концепції, теоретичний аналіз економіки з практичними аспектами підприємництва, дає можливість усвідомити перспективи бізнесу, краще зрозуміти стандартні ділові практики (оптимізацію витрат, одержання прибутку, забезпечення бізнесу та ін.), прийняти ефективне бізнес-рішення.

Порівнюю навчальні плани Гарвардської школи бізнесу, яка є світовим флагманом у підготовці професіоналів із бізнес-економіки, університетів Амстердама, Глазго, Левена, Ла Троба в Мельбурні та інших. Професори інколи по-різному інтерпретують зміст Business Economics, але спільного в підходах до викладання набагато більше. Закордонні університетські освітні програми Business Economics орієнтуються на формування кар'єри студентів у галузі організацій та ринків, міжнародного бізнесу, бізнес-стратегування, корпоративних фінансів, корпоративного управління, взаємовідносин бізнесу та уряду.

Чи актуально це для української практики? Однозначно, так. Реформування економіки країни (а я на це сподіваюся) потребуватиме фахівців із поглибленими знаннями саме бізнес-економіки, новими підходами до розв'язання економічних проблем, навичками розроблення і втілення економічних стратегій на різних рівнях господарювання.

«Бізнес-консалтинг»: багатонадійна професія

Д. е. н., проф. Марченко О. С.: Магістерська програма «Бізнес-консалтинг» розроблена на основі новітніх курсів вітчизняних і зарубіжних бізнес-шкіл магістерського рівня і відповідає професійним вимогам українських і міжнародних консалтингових компаній. Розповім про переваги програми для слухачів і випускників:

– статусно-професійні: бізнес-консультант – це не просто економіст або юрист, це професіонал, який володіє комплексними й універсальними знаннями, поради та рекомендації якого необхідні бізнесменам і топ-менеджерам, зацікавленим в ефективності і конкурентоспроможності їхніх підприємств, високо оцінюються ними як гарантія успішного розв’язання проблем;

– кар’єрні: диплом магістра економіки за спеціалізацією «Бізнес-консалтинг» дозволяє орієнтуватися не тільки на вакансії економістів, менеджерів, а випускникам НЮУ – юристів, але й на вакансії консультантів із різних галузей економіки і права, затребуваних підприємствами державного і приватного секторів економіки. Можна реалізувати себе професійно у великих українських і міжнародних консалтингових компаніях, організувати власний бізнес у сфері консалтингу або продовжити навчання на зарубіжних програмах MBA;

– фінансові: видавцеві відомого у всьому світі американського фінансово-економічного журналу Forbes Малкольму Форбсу належить афоризм, який знають усі успішні консультанти: «Продаючи поради, можна заробити набагато більше грошей, ніж дотримуючись їх». Магістерська програма навчає, як розробляти, надавати та продавати професійні поради.

«Наша професія – найбільш багатообіцяюча і процвітаюча у світі, але тільки для тих, хто знає, як нею користуватися» (Ф. М. Кросман, відомий американський бізнес-консультант).

«Бізнес-адміністрування»: вища менеджерська кваліфікація

К. е. н., доц. Левковець О. М.: Про сучасний бізнес говорять, що в ньому, «аби залишитися на місці, потрібно з усіх сил бігти вперед». А для того, щоб лідирувати, вигравати у конкурентній боротьбі, мабуть, потрібно «бігти» утричі швидше?

Сучасна бізнес-динаміка та цифровізація економіки змінюють принципи роботи навіть у традиційних галузях. «Сталі» знання майже втрачають значення, швидко змінюється набір навичок, необхідних для обіймання посад. Успішним підприємцям і менеджерам доводиться завжди «бути в курсі», роз-

вивати та оновлювати свої знання, оперативно реагувати на зміни середовища, приймати оптимізаційні рішення в умовах нестандартних ситуацій. Підготовка саме таких професіоналів і є метою магістерської програми «Бізнес-адміністрування».

Магістр бізнес-адміністрування (Master of Business Administration, MBA) є міжнародно визнаним ступенем у сфері управління бізнесом, вищою менеджерською кваліфікацією та найпопулярнішою професійною програмою бізнес-шкіл. Першими випускниками програми MBA були студенти Dartmouth College (США) ще в 1902 р. Тривалий час такі програми вважалися американськими, оскільки практикувалися переважно у США. Проте, починаючи з 1960-х рр., підготовка професіоналів з MBA набуває поширення в європейських країнах, а з часом – і в інших країнах. Зараз, за окремими оцінками, у світі існують понад 2,5 тис. програм MBA. При цьому в кожній бізнес-школі (університету) своє розуміння мети навчального процесу. Як і свій погляд на роль та особливості ведення бізнесу в тій чи іншій країні.

Програма «Бізнес-адміністрування» нашого університету дає глибоку теоретичну й прикладну підготовку в галузі менеджменту – стратегічного, глобального, антикризового, корпоративного, проектного тощо, а також знання цілої низки економічних дисциплін: бізнес-економіки, фінансів, маркетингу, управління капіталом, оцінки бізнесу та ін. В Україні управлінська освіта та диплом магістра бізнес-адміністрування стають необхідною умовою для обіймання керівних посад у багатьох бізнес-структурах і державних установах. Відкриваються додаткові можливості роботи в міжнародних компаніях. Але програма може бути цікавою не лише бізнес-менеджерам та підприємцям, а й усім, хто бажає розвивати кар'єру керівника в різних галузях професійної діяльності. Наприклад: лікарю, який прагне стати головним лікарем; державному службовцю, який претендує на керування підрозділом або департаментом; юристу, який хоче краще розуміти бізнес своїх клієнтів та надавати їм більш професійні поради, і т. д.

Правда, багато хто нарікає на пресловуту «специфіку» вітчизняного ділового середовища – корупцію, що знижує ефективність застосування кращих управлінських практик. Можливо. Утім, «дорогу подолає той, хто йде».

АВТОРСЬКІ КУРСИ ТА ФОРМУВАННЯ У СТУДЕНТІВ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СВІТОГЛЯДУ

Під час дискусії викладачі кафедри презентували авторські курси, розроблені спеціально для студентів нових спеціальностей, насамперед магістерського рівня підготовки.

Сучасні економічні теорії

Лектор – д. е. н., професор Гриценко Олена Аврамівна

Економічне життя знаходиться в постійному розвитку. Можуть бути піднесення або спади. Змінюються ціни, рівень зайнятості, розмір заробітної плати тощо. За всім цим можна лише спостерігати. Але до чого це призведе, і чи можна впливати на такі зміни, якщо не розумітися на суті самих процесів? Безумовно, якщо ми бажаємо цілеспрямовано та доцільно керувати економічним розвитком, необхідно знати, аналізувати, прогнозувати майбутню динаміку. Кожен етап економічного розвитку висуває свої проблеми, відповіді на які повинні спиратися на нові погляди, роздуми та теоретичні знання. Саме курс «Сучасні економічні теорії» дозволяє дивитися на економічні зміни на основі постійного розвитку нових знань.

Найкращим чином нові теоретичні погляди представлені в працях лауреатів Нобелівської премії з економіки ХХІ ст. Їхні судження світовою спільнотою визнаються найактуальнішими та такими, що відповідають практичним завданням суспільства.

Ми будемо вивчати сучасні теорії мікроекономічного аналізу, що дозволить на основі наукового підходу приймати рішення в умовах невизначеності та ризику. Використовуючи положення теорії ігор у моделюванні бізнес-процесів і конфліктів, навчимося прогнозувати умови появи асиметрії інформації та попереджати їх виникнення при укладенні відповідних угод, оцінювати порівняльні переваги та недоліки моделей корпоративного контролю та управління фірмою.

Вивчення сучасних теорій макроекономічного аналізу дозволить отримати глибокі знання щодо механізму функціонування національної економіки та засобів її регулювання в умовах інтернаціоналізації та глобалізації. А набуття знань із поведінкової економіки стане основою для формування уміння враховувати психологічні фактори при прийнятті рішень в умовах невизначеності.

Правда, самі Нобелівські лауреати люблять пожартувати з приводу своїх наукових відкриттів. Так, Ларс Пітер Хансен (премія 2013 р.) пошуткував, кажучи, що економіка – це єдина сфера діяльності, в якій можна розділити Нобелівську премію, стверджуючи прямо протилежні судження, як це зробили Мюрдаль (необхідність узгоджених дій) і Хайек (свобода підприємництва). А Пол Кругман (премія 2008 р.) у своїй праці написав: якщо будете хорошими добродішними економістами, то в наступному житті народитесь фізиками, а якщо ж ви злі й зіпсовані, то стати вам політиками.

Гаррі Трумен, який першим із президентів США почав консультиватися зі своїми економічними радниками, жартома запитав, де б йому знайти еконо-

містів з однією рукою, позаяк щоразу економісти говорили: з одного боку (from one hand) вийде так, а з другого (from another hand) може бути по-іншому. Але економічну науку не можна звинувачувати в цьому, оскільки саме життя постійно змінюється та потребує нових поглядів.

Якось молодий асистент відвідав іспит професора з економіки, аби ознайомитися з новими екзаменаційними білетами, і був дуже здивований тим, що питання в білетах не змінилися. «Шановний професоре, – зауважив молодий колега, – чому ви не змінюєте питання, адже студенти можуть заздалегідь знати відповіді?» На здивування молодого колеги професор відповів: «питання в економіці не змінюються, оскільки потребують щоразу нових відповідей». Ось так, у нашому курсі ми будемо вчитися шукати нові відповіді на вічні питання економіки – як збагатитися самому та суспільству.

Економічна теорія сфери послуг

Лектор – д. е. н., професор Камінська Тетяна Михайлівна

Хто з нас не любить користуватися послугами хорошої якості? У побуті ми вже до цього абсолютно звикли, відвідуємо перукарів і косметологів, користуємося кафе і барами, збільшуємо походи у кіно, на виставки, отримуємо обслуговування наших смартфонів. Але все більше нас приваблюють не звичайний сервіс, а такі послуги, що дозволяють мати переваги на ринку праці й отримувати гідну зарплату. І це не випадково.

Наші думки й прагнення збігаються із новим вектором розвитку світової економіки на її структурну перебудову. Зменшується частка первинного та вторинного секторів економіки або матеріального виробництва. Воно переважало у до- та індустріальній економічній системах, які стали історією для провідних країн світу. Збільшується частка третинного сектору, тобто сфери послуг, особливо фінансових, інформаційних та інтелектуальних бізнес-послуг, освіти, охорони здоров'я, культури.

Чому саме цих послуг? Тому що сучасна економіка – це економіка знань, інформаційна, постіндустріальна економіка, яка віддає пріоритет новітнім послугам, пов'язаним із використанням людського інтелекту та якістю людського розвитку. Там, де це зрозуміли швидше за інших, з'явилися такі неординарні, невтомні і суперкреативні люди, як Стів Джобс, Ілон Маск, Джеффрі Безос.

Україна теж сповнена талантів, і наша бізнес-економіка насамперед потребує прогресивних структурних зрушень, зокрема для сталого економічного розвитку і запобігання еміграції кваліфікованої праці. Насправді, реструктуризація вже відбувається. Якщо зростання ВВП у 2017 р. склало 2,5%, то зростання у сфері ІТ-послуг – 20%. Ціла низка бізнес-послуг теж знаходиться

ся у висхідному тренді. Зростає їх мобільність, експорт, що позитивно впливає на стійкість фірм і платіжний баланс країни. Але розвиток послуг культури, освіти, охорони здоров'я в Україні значно відстають від потреб постіндустріального суспільства. Це прикро, бо вони не тільки надають високу якість життя, безпосередньо забезпечують інвестування людського капіталу та якість розвитку бізнес-організацій.

Охорона здоров'я є одним із стовпів глобальної конкурентоспроможності національної економіки, прямо впливає на позицію країни в міжнародному рейтингу, що завжди цікавить інвесторів. Розуміння диференціації культур і крос-культурний менеджмент забезпечують інтернаціоналізацію та глобалізацію бізнесу, експортні можливості України, її позиціонування у світі.

Узагальнення основних закономірностей розвитку третинного сектору економіки, пошук шляхів оптимального задоволення потреб людей і суспільства в якісних новітніх послугах в умовах обмежених ресурсів є предметом курсу «Економічна теорія сфери послуг».

Послідовність його вивчення відповідає логіці аналізу «від особливого до загального». Вона така: основи економіки сфери послуг; сутність та функції послуг; ринок послуг та його інфраструктура; попит і пропозиція на ринку послуг; типи конкуренції та формування конкурентних переваг бізнесу; державне регулювання ринку послуг; закономірності розвитку сфери охорони здоров'я, освіти, культури в постіндустріальній економіці та в Україні; сутність та роль інформаційних й інтелектуальних послуг, зокрема консалтингу, у соціально-економічному розвитку; закономірності розвитку сфери інтелектуальних та інформаційних послуг.

Результатом вивчення цього курсу буде усвідомлення всіх процесів у сфері послуг, які є сигналами для бізнесу, інвестування, переорієнтації діяльності та нових моделей маркетингу і менеджменту. Застосування знань сутності та закономірностей розвитку сфери послуг в Україні та світі допоможе у розвитку бізнес-організацій, просуванні ними комерційних послуг на національному та міжнародному ринках, створенні умов стійкості інноваційних фірм, забезпеченні конкурентних переваг над суперниками.

Економіка та організація консалтингової діяльності

Лектор – д. е. н., професор *Марченко Ольга Сергіївна*

Консалтинг – це вид професійної діяльності, який завжди є авторським, без застосування шаблонів і стандартів. Проблеми клієнтів, а також і вони самі, є індивідуалізованими, у певному сенсі унікальними. Такими ж є й консультанти – кожен із своїми професійними та особистісними характеристиками.

ками, власним баченням справи, розумінням потреб клієнтів тощо. І ці дві унікальні особистості (клієнт і консультант) повинні знайти один одного, домовитися і співпрацювати на основі довіри, взаємоповаги та взаєморозуміння.

Бізнес-консалтинг – це професійна практика, яка ніколи не повторюється, у неї немає, як пишуть юристи в угодах, «аутентичних екземплярів». Принципи консалтингу – це певне узагальнення практики, вони не є непорушними, а їх перелік не є вичерпаним; його вчителі – це консультанти, які самі постійно вчаться в процесі професійної діяльності та в інших практиків. Підручники з консалтингу також виняткові, оскільки їх змістом є поради досвідчених консультантів-практиків. Практика консалтингу постійно породжує нові й нові проблеми, розв’язання яких вимагає від консультантів творчості, новацій та авторства. Списати рекомендації чи запозичити інтелектуальний продукт інших консультантів не вийде, та й не дозволить консультативна спільнота.

Ефективний консультант – це автор свого професійного і підприємницького успіху! За визначенням відомого американського консультанта Ф. М. Кросмана: «Всі аспекти професії консультанта можна порівняти зі спицями в колесі. Видаліть одну з них, і колесо розвалиться». Консультантам, окрім професійних знань, потрібні навички здійснення ефективного консалтингу як процесу надання інтелектуальних послуг і як бізнесу. Консультант повинен всебічно знати галузь, у якій він працює, володіти знаннями з організації ефективних консультант-клієнтських відносин, розуміти організаційно-економічний механізм консалтингового бізнесу. І все це застосовувати на практиці, щоразу як уперше! Крім того, не слід забувати про ризики консалтингу (можливу втрату репутації, клієнтів, ринку, доходу тощо), а також про те, що все змінюється та розвивається: принципи можуть застаріти, а перевірені методи не спрацювати.

Саме формуванню навичок ефективного консультанта у будь-якій професійній сфері діяльності і присвячено курс з економіки та організації консалтингової діяльності. Навчальна дисципліна інтегрує певні загальні економіко-організаційні засади консалтингу («класика») і сучасні підходи, методи організації та здійснення консультативної діяльності та консалтингового бізнесу («сучасність»).

Наприклад, «класика» економіки консалтингового бізнесу – ресурсний потенціал, витрати й доходи, виробнича функція, консалтингова послуга та її ціна; «сучасність» – інвестиції в інтелектуальний капітал консалтингу, такі його складові, як людський та клієнтський капітали, їх віддача, інтелектуальні інвестиції, інтелектуальний ефект масштабу консалтингу, інтелектуальна рента, база знань консалтингу, ціннісне ціноутворення, відкриті інновації тощо.

«Класика» організації консалтингового бізнесу – консалтингова фірма; «сучасність» – інтелектуальна фірма, що навчається, зовнішні та внутрішні мережі консалтингу, насамперед інтелектуальні, віртуальна консалтингова фірма, транснаціоналізація консалтингу.

«Класика» менеджменту та маркетингу консалтингу: планування, організація, мотивація, контроль, маркетинговий комплекс; «сучасність» – плоска ієрархія, мережевий принцип управління, менеджмент знань, інтелектуальна безпека, диференційовані маркетингові підходи, менеджмент та маркетинг інновацій консалтингу тощо.

«Класика» організації та здійснення консультаційного процесу: типи і ролі клієнтів та консультантів, методи та технології консультування; «сучасність» – нові моделі здійснення консультаційного процесу в умовах розвитку економіки масової співпраці учасників електронних спільнот: краудсорсинг як технологія залучення та використання знань великої кількості людей, що не має територіальних, професійних, фінансових та інших обмежень, краудфандинг та краудінвестинг, краудрекрутинг, консультаційні послуги online, юридичні боти, геймефікація консультування як застосування підходів, притаманних комп'ютерним іграм, для залучення та емоційної мотивації учасників проектів і ще багато, багато нового та цікавого.

Викладання навчальних дисциплін з економіки та організації консалтингової діяльності розвивається, доповнюється, оновлюється, оскільки консалтинг – це творча діяльність, якій притаманні постійні зміни та вдосконалення.

Глобальний бізнес-менеджмент

Лектор – к. е. н., доцент *Левковець Олена Миколаївна*

Глобалізація є терміном, зміст якого всі «відчувають», але не всі можуть пояснити. Вона впливає на життя кожного з нас, створює принципово нові умови розвитку національних економік, змінює правила функціонування і взаємодії для бізнес-структур. Транснаціональні корпорації (ТНК), мережі та стратегічні альянси, офшоринг і рещоринг, аутсорсинг, крос-ліцензійні угоди тощо – ці та інші терміни стають бізнес-абеткою сучасного менеджера. При цьому й сам бізнес-менеджмент теж набуває ознак глобального. І потребує вивчення своєї специфіки.

Курс «Глобальний бізнес-менеджмент» призначений насамперед тим, хто бачить себе майбутнім менеджером міжнародної компанії; керівникам малого та середнього бізнесу, технологічних стартапів і сервісних компаній, які прагнуть вигідно інтегруватися до глобальних ланцюгів вартості, знайшовши власні ніші; професійним державним управлінцям, яким потрібно орієнтуватися у сучасній системі економічних та геополітичних координат.

Логіка курсу є такою.

Перша частина розкриває зміст сучасних процесів глобалізації бізнесу, принципи діяльності ТНК, джерела їх конкурентних переваг, особливості аналізу середовища глобального бізнесу для визначення можливостей та загроз діяльності на закордонних ринках. Нові акценти буде розставлено навколо розуміння ієрархії ТНК, умов і причин перетворення корпорації на глобальну, становлення горизонтально-мережних форм організації глобального бізнесу.

Другу частину курсу присвячено вивченню методів і технологій здійснення основних функцій глобального бізнес-менеджменту у міжнародних компаніях: стратегічного планування, організації та контролю, мотивації персоналу та побудови міжнародних бізнес-комунікацій з урахуванням їх крос-культурної специфіки і потенціалу глобальної інфраструктури.

Разом із студентами будемо шукати відповіді на питання: які існують види міжнародних стратегій ТНК, як їх розробляти та обрати оптимальну? Що краще: підлаштовувати продукт до потреб локальних ринків чи змінювати ринки під свої стандарти? Як управляти глобальною компанією та її підрозділами, яким формам освоєння ринків інших країн (інвестиційним чи не інвестиційним) віддати перевагу? Для чого створюються стратегічні альянси? Як проекти злиття і поглинання можуть посилити конкурентні переваги компанії та як протидіяти небажаній консолідації?

Особливу увагу зверну на два факти.

Перший – сучасний світовий ринок називають «простором мереж». У 2011 р. у Швейцарії було завершено колективне дослідження «Мережа глобального корпоративного контролю», учасники якого дійшли висновку, що 147 ТНК можуть впливати на політику інших корпорацій та урядові рішення країн світу. А за даними ВОІВ, 26% зростання ВВП Ірландії у 2015 р. спричинила просто зміна стратегії управління активами з боку ТНК. Отже, створення мережних структур ТНК має бути вивчене найбільш ретельно.

Другий факт – на ефективність управлінського процесу дедалі більше впливають національні ділові культури. Найдосконаліші інноваційна або маркетингова стратегія, прекрасно спроектована оргструктура можуть бути зруйновані лише тим, що ви не тією рукою передали документи іноземному партнеру, неправильно дивилися в очі, не так зустріли і т. п. «дрібницями». Глобальний менеджер тому повинен знати методи крос-культурних бізнес-комунікацій, причини утворення комунікаційних бар'єрів у міжкультурному спілкуванні, технології їх виявлення та усунення, організації ділових переговорів тощо.

У третій частині курсу будуть аналізуватися кейси з прийняття ключових управлінських рішень щодо міжнародних операцій ТНК та розв'язання суперечностей, з якими може при цьому зіткнутися бізнес-адміністратор.

Поясню на такому прикладі. Професійний менеджер має розумітися на нових технологіях здійснення міжнародних операцій – трансфертних цінах, «податкових гаванях» та офшорних зонах, праві інтелектуальної власності тощо. Утім, оптимізаційні рішення на основі їх використання можуть суперечити принципам ділової етики та соціальної відповідальності бізнесу, суспільним або національним (країни розташування бізнесу) інтересам. Так, у 2017 р. корпорація Apple стала фігурантом журналістського розслідування «Paradize Paper», присвяченого використанню офшорів та «податкових сховищ» для ухилення від сплати податків. Стверджувалося, що в результаті використання оптимізаційних схем фактична ставка податку на прибуток, отриманий за межами США, становила для компанії лише 2–5%.

Подібні претензії час від часу пред'являються багатьом ТНК. Але йдеться зазвичай про *законні* схеми, що ґрунтуються на використанні особливостей сучасної глобальної інфраструктури. А якщо припустити, що потужності корпорації (часто це – зовсім не екологічно чисті виробництва) розташовані на території вашої країни, а податки ТНК сплачує десь на о. Джерсі. Неприємно? А уявіть себе менеджером такої корпорації – яким буде ваше рішення?

Ступінь невизначеності та динамічності глобального середовища є такими, що немає жодного сенсу у спробах передбачити готові «сценарії» дій для бізнес-менеджера на кожен випадок. Ситуації можуть бути різними, реакція часто має бути швидкою.

У рамках цього курсу слухачі повинні навчитися застосовувати сучасні технології та інструментарій здійснення міжнародних операцій для ефективного управління компанією на основі методів і прийомів, що не порушують умов конкуренції та етичних принципів міжнародного бізнесу.

Стратегічний інноваційний менеджмент

Лектор – д. е. н., професор Шевченко Людмила Степанівна

Чи звертали ви увагу на те, як характеризують сучасну економіку? Інформаційна економіка, інноваційна економіка, нова економіка, економіка знань, креативна економіка, цифрова економіка... Економісти-теоретики називають це «інноваційно-креативним розвитком цивілізації». Але як на це мають реагувати менеджери?

По-перше, сучасному менеджеру вже замало знати сутнісні характеристики та класифікацію інновацій. Важливо усвідомлювати, що ми живемо в середовищі, яке постійно змінюється, а інновації стають найважливішим фактором глобальної конкуренції. І саме інновації відрізняють справжнього лідера від його послідовників (Стів Джобс).

По-друге, більшість сучасних інновацій мають стратегічний характер. У 2005 р. була опублікована монографія В. Ч. Кіма та Р. Моборна «Стратегія блакитного океану» – одна з найвідоміших у світі книг зі стратегічного планування, яка зараз стала своєрідним посібником зі створення нових рішень у бізнесі й менеджменті (перевидавалася у 2015–2018 рр., у тому числі в Україні). Наріжним каменем стратегії автори називають інновацію цінності. Є й інші аналітичні конструкції інноваційної діяльності: ви можете прочитати або почути про «підривні інновації» або «творче руйнування», не менш важливі для їх практичного використання управлінцями.

По-третє, діяльність інноваційного менеджера має спиратися на розуміння перспектив інноваційного розвитку країни, галузі та бізнес-організації. Для цього традиційно використовують середньострокове і довгострокове прогнозування. Однак я залишаюсь прихильником Форсайт-досліджень (foresight – передбачення), які дозволяють виявляти можливі стани суспільства в майбутньому за наявності певних невизначеностей і ризиків. До Форсайту залучають широке коло експертів із різних сфер діяльності, які зацікавлені у розв'язанні досліджуваної проблеми. Проведення Форсайт-досліджень – це теж по суті інновація, більш того, мистецтво створювати майбутнє: розробляти «дорожні карти» та сценарії розвитку, виявляти мегатренди, прогнозувати інформаційні потоки, працювати у фокус-групах, застосовувати методики мозкового штурму та ін. Алан Кей, американський учений у галузі інформатики, взагалі стверджує, що найкращий спосіб передбачити майбутнє – винайти його.

Обґрунтування інноваційних перспектив та пріоритетів бізнес-організацій вважається функцією стратегічного інноваційного менеджменту. Останній базується на загальних принципах і методах стратегування. Але чи можна «управляти» інноваціями, інноваторами та інноваційною діяльністю? Чи є межі такого «управління»? Чи кожне нововведення здійснюється так, як воно планувалося? Питання непрості, і на них потрібно шукати відповіді.

Крім того, будь-який менеджер підтвердить, що розроблення інноваційних стратегій має свої відмінності, особливо якщо йдеться про: а) інноваційні та інноваційно-активні підприємства; б) інноваційні проекти та новостворені венчурні компанії (start-up); в) корпорації; г) глобальні фірми (ТНК).

Специфіка буде і в практичних аспектах інноваційного менеджменту: плануванні та виборі організаційної структури інноваційної діяльності, мотивації персоналу, контролі, організаційному, фінансово-економічному, соціально-психологічному та інформаційно-аналітичному забезпеченні стратегічного інноваційного менеджменту та його підсистем.

Викладання стратегічного інноваційного менеджменту як навчальної дисципліни передбачає аналіз усіх названих проблем, опрацювання методик

розроблення та реалізації інноваційних стратегій, інноваційних проектів, програм і політик. А також творчі дискусії з питань формування корпоративної культури, яка підтримує інноваційний розвиток організації, стратегічного лідерства та стратегічного інноваційного мислення менеджерів.

Корпоративне управління

Лектор – к. е. н., доц. *Овсієнко Ольга Вікторівна*

Деякі вчені вважають, що у XIX ст. двигуном економічного розвитку було підприємництво, у XX ст. – менеджмент, а у XXI – корпоративне управління.

Фахівці-практики солідарні у тому, що корпоративне управління є визначальним фактором у забезпеченні інвестиційної привабливості компанії, її здатності адаптуватися до швидких змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Так, дослідження, проведене компанією Concorde Capital на українському ринку, показує, що інвестори надають перевагу компаніям з якісним корпоративним управлінням.

Що ж таке корпоративне управління?

Іноді організація бізнесу потребує, щоб власники передали право управляти своєю власністю іншим особам. Відповідно, корпорація – це інститут, який генерує постійний конфлікт між власниками та найманими управлінцями-менеджерами. В умовах розпорошення акціонерної власності діяльність менеджерів проконтролювати особливо складно, тому вони отримують можливість реалізовувати власні інтереси на шкоду акціонерам. Як приклад, згадаємо банкрутство компанії Enron, однією з причин якого стали маніпуляції менеджменту з фінансовою звітністю. Тому принципали-власники постійно змушені шукати способи проконтролювати діяльність менеджменту, що пов'язано для них з додатковими витратами.

Окрім того, сучасна корпорація – це арена погодження економічних інтересів не тільки принципалів-власників та менеджерів. Існують численні групи економічних агентів, які не володіють ані корпоративними правами, ані корпоративними ресурсами, проте можуть суттєво вплинути на господарські рішення корпорації. Це покупці та постачальники, наймані працівники і профспілки, місцева спільнота, різноманітні громадські групи, органи державної влади. Відповідно, корпоративне управління можна розглядати як систему відносин між власниками корпорації, найманими управлінцями та зацікавленими особами з приводу прийняття рішень про напрями використання ресурсів корпорації, правила прийняття таких рішень, а також порядку їх встановлення та зміни.

Мета курсу «Корпоративне управління» – ознайомити слухачів з організацією та функціонуванням підприємств корпоративного сектору економіки, сформувати у них навички управління корпораціями, регулювання соціально-економічних відносин між стейкхолдерами, принципалами та менеджерами.

Під час вивчення курсу студенти:

- засвоять принципи корпоративного управління, дізнаються про особливості різних моделей корпоративного управління;
- ознайомляться з міжнародними та національними стандартами корпоративного управління, навчатися розробляти кодекси корпоративної поведінки;
- дізнаються, як організовувати роботу органів управління корпорацією, проводити засідання загальних зборів, правління, ревізійної комісії, наглядової ради акціонерного товариства;
- вивчать механізми дисциплінування менеджерів в інтересах власників;
- набудуть навичок управління фінансовою діяльністю корпорації, формування та реалізації дивідендної політики;
- навчатися збирати та аналізувати дані, які характеризують фінансово-економічну діяльність корпорації та формують систему корпоративної звітності.

Звертаємо також увагу на те, що в Україні відбувається масштабна реформа державної власності, складовою якої є корпоратизація державних підприємств.

Управління потенціалом бізнесу

Лектори: к. е. н., доцент *Вовк Ірина Андріївна*,
к. е. н., доцент *Овсієнко Ольга Вікторівна*

Усі, хто управляють своїм бізнесом чи адмініструють бізнес, довірений власниками, часто ставлять перед собою та іншими такі питання:

- Де межа розвитку мого бізнесу, виходячи з наявних ресурсів?
- Як правильно використати ринкові можливості, існуючі трудові ресурси, інноваційний, інвестиційний, фінансовий потенціал моєї фірми?
- Чи варто інвестувати у розширення бізнесу за певної кон'юнктури ринку?
- Як оптимізувати трудові та фінансові витрати в бізнесі?
- Як максимізувати прибутки?
- Як скласти бізнес-план, щоб той сприяв розвитку бізнесу, а не залишався лише папірцем?
- Як правильно вибудувати внутрішню структуру бізнесу?

- Як управляти вартістю бізнесу?
- Що робити під час фінансових та економічних криз?

Ці питання є надзвичайно складними. А відповіді на них є ключовими для успішного бізнесу, його розвитку, зміни та виходу на нові ринки.

Курс «Управління потенціалом бізнесу» знайомить слухачів із сучасними способами формування та використання потенціалу бізнес-організації, особливостями управління ним. Він створює теоретичну рамку і формує прикладні навички, необхідні для максимального використання можливостей конкретного бізнесу в умовах різноманітних ринків, різних економічних ситуацій та наявних трудових, фінансових, інноваційних та інших ресурсів. На практичних заняттях і тренінгах студенти навчаться бізнес-аналізу, методикам оцінки ризиків і переваг бізнес-діяльності, бізнес-плануванню, вибудовуванню ефективної внутрішньої структури фірми. Має сформуватися і певний тип мислення, навіть інтуїція, що допомагає ефективним менеджерам ухвалювати правильні бізнес-рішення в умовах обмежених знань і часу.

Навчальна дисципліна важлива для тих, хто думає про власний бізнес, прагне кар'єри менеджера, бізнес-аналітика або радника з питань розвитку бізнесу. Питання курсу дотичні до специфіки роботи CEO, помічників топ-менеджерів, керівників HR-підрозділів, аналітичних підрозділів фірм тощо.

«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»: РОЛЬ ЖУРНАЛУ В СОЦІАЛІЗАЦІІ НОВІТНІХ ЗНАТЬ

Відкриття нових спеціальностей і спеціалізацій в НЮУ імені Ярослава Мудрого ставить нові завдання перед редакційною колегією збірника наукових праць «Економічна теорія та право».

Д. е. н., проф. Гриценко О. А., член редколегії, вважає, що сучасний світ змінюється непередбачено швидко. Ми стрімко рухаємося в цифрову, інформаційно-мережеву та віртуальну економіку. Глобальна цифровізація змінює всю систему соціально-економічних зв'язків, висуває безліч теоретичних та практичних питань для опрацювання економічною та юридичною наукою. Робота нашого журналу повинна бути спрямована саме в цьому напрямі. Одночасно публікації науковців мають враховувати інтереси студентів, які навчатимуться в НЮУ за новими економічними та управлінськими спеціальностями: більш конкретно розглядати новітні бізнес-моделі, особливості механізмів фінансування на основі цифрових платформ, специфіку менеджменту віртуальних організацій та доцільні способи їх правового регулювання. Тим самим наш журнал буде впливати на формування цифрових компетентностей, що відповідає сучасному європейському тренду.

Д. е. н., проф. Марченко О. С., відповідальний секретар збірника, вважає важливим завданням збірника поширення нових наукових ідей, теорій та шкіл, що закладають основи сучасного економічного світогляду в умовах глобальних та локальних соціально-економічних трансформацій. Відкриття нових спеціальностей з економіки, менеджменту та фінансів суттєво актуалізує роль журналу в соціалізації новітніх знань, подоланні бар'єрів, що обмежують доступ наукової та студентської спільнот до новацій економічної науки і практики.

Ефективною формою популяризації наукових здобутків є дискусії, що проводяться редакцією з метою всебічного аналізу результатів досліджень українських та зарубіжних науковців, опублікованих у монографіях, статтях та ін. Одна з таких дискусій відбулася 15 березня 2018 р., присвячена обговоренню нової монографії відомих українських науковців, докторів економічних наук, професорів С. А. Давимуки (ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів) та Л. І. Федулової (Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ) «Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови». В обговоренні авторської концепції взяли участь члени редколегії та вчені інших університетів м. Харкова.

Такі заходи повинні бути регулярними. До них слід залучати не тільки вчених, а й студентів, для яких це буде початком їх наукової роботи, стимулом поглибленого вивчення економічних, управлінських та правових навчальних дисциплін. Розвиток цього напрямку діяльності редакції є дуже важливим також для удосконалення навчальних програм з економіки та менеджменту, їх орієнтації на досягнення сучасної науки.

Д. е. н., проф. Шевченко Л. С., заступник голови редакційної колегії, звертає увагу на міжнародний вектор видання. Серед членів редколегії – сім докторів економічних наук, професорів, деканів і проректорів провідних європейських університетів. Ми маємо важливий досвід співпраці з Економічною академією Молдови (м. Кишинів): старшокурсники академії у листопаді 2017 р. узяли участь у міжрегіональній науковій конференції НЮУ, а професори А. Р. Вігса та А. І. Мамаліга опублікували свою статтю у нашому збірнику. На цей час з їхньою статтею на сайті збірника ознайомилися понад 38 тис. читачів. На мій погляд, започатковано дуже добру традицію. Важливо також запросити шановних іноземних членів редколегії обмінятися думками щодо розвитку економічної та управлінської освіти в їх країнах, а згодом налагодити мобільність студентами між нашими вишами за міжнародними освітніми програмами.

Огляд підготувала Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

CONTEMPORARY ECONOMIC AND MANAGEMENT EDUCATION: AN INNOVATIVE VECTOR OF DEVELOPMENT

On 15–17 May 2018, the Department of Economic Theory of Yaroslav Mudryi National Law University held a scientific discussion regarding development of economic and management education at higher educational institutions for law degrees and a presentation of courses developed by department's lecturers for Master's programs in Economics and Management with the support of the editorial board of the Collection of Scientific Papers «Economic Theory and Law».

The following scientists participated in the discussion: Prof. L. S. Shevchenko (Doctor of Economic Sciences), Prof. O. A. Hrytsenko (Doctor of Economic Sciences), Prof. T. M. Kaminska (Doctor of Economic Sciences), Prof. O. S. Marchenko (Doctors of Economic Sciences), Assoc. Prof. I. A. Vovk (Ph.D.), Assoc. Prof. O. M. Levkovets (Ph.D.) and Assoc. Prof. O. V. Ovsiienko (Ph.D.).

The discussion encompassed several issues:

1. *Economics, management and law: the interdisciplinary scientific search.*

The participators of the discussion highlighted that Law & Economics or economics analysis of law is a traditional direction of the interdisciplinary scientific research for economists and lawyers. Lawyers always study economics and draw on awareness of its principles and laws because economic theories are the methodological basis of legal research. Simultaneously, lawyers have considerably contributed in enhancement of economics, e.g. the public choice theory, monetary theory and theory of economic fluctuations, as well as interactions of economics, social and institutional phenomena. Students need economic knowledge for the further fruitful practical activity in the legal sphere, development of own legal service business, the significant increase of opportunities regarding the choice of a sphere, types and directions of the professional activity and career.

The Law & Management concept is relatively new. It substantiates the role of law as a key factor for success of business organizations and the use of legal strategies for achievement of economic goals. Legal management means a system of managerial relations and actions, which are based on awareness of a manager and adherence to legal norms and are regulated by current legislation, particularly job descriptions with clear indication and optimal sharing legal rights and duties of managers at an organization. More and more business organizations have recourse to development of special legal strategies and application of legal procedures and instruments for managing a business. As a new direction of scientific research, Law & Management should be also thorough studied and enhanced.

2. *New economic and management specializations form a «value chain in education».*

In the academic year 2018/2019, Yaroslav Mudryi National Law University will enroll students in new specializations such as Business Economics and Management of Organizations (Bachelor's Degree), Business Consulting and Business Administration (Master's Degree) for the first time. The lecturers have formed these educational professional programs to create the «value chain in education»: business economics – business management – business administration – business consulting – international business law. The participators of the discussion shared their thoughts and substantiated the expediency of such development of education.

3. *The courses developed by the lecturers and forming students' vision of the modern economy.*

During the discussion, the department's lecturers presented own courses specially developed for students of new programs. They include courses such as Modern Economic Theories (lecturer – Prof. O. A. Hrytsenko, Doctor of Economic Sciences), Economic Theory of the Service Sphere (Prof. T. M. Kaminska, Doctor of Economic Sciences), Economics and Organizing Consulting Activities (Prof. O. S. Marchenko, Doctor of Economic Sciences), Global Business Management (Assoc. Prof. O. M. Levkovets, Ph.D.), Strategic Innovative Management (Prof. L. S. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences), Corporate Management (Assoc. Prof. O. V. Ovsiienko, Ph.D.), Management of the Business Potential (Assoc. Prof. I. A. Vovk, Ph.D. and Assoc. Prof. O. V. Ovsiienko, Ph.D.).

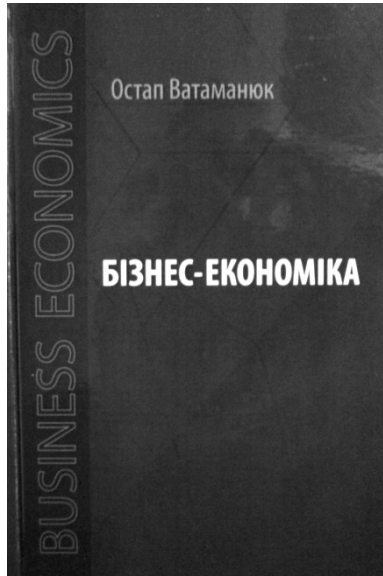
4. *«Economic Theory and Law»: the role of the journal in socialization of new knowledge.*

Members of the editorial board of the collection of scientific papers outlined the necessity for: actualization of topics of articles published in the collection of scientific papers; expansion of novelties of the economic science and practice among student youth; holding scientific discussions at an editorial board's office for the purpose of comprehensive analyzing results of research of Ukrainian and foreign scholars published in monographs, articles, etc.; involvement of students in the scientific work that will be their first encounter with the science; development of international collaboration with foreign scholars.

Key words: economic and legal education, economics, management, law, business consulting, business administration.

УДК 001.92

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-152



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА РОЗМОВА З ЧИТАЧЕМ

Рецензія на навчальний посібник О. З. Ватаманюка «Бізнес – економіка», Львів, ЛНУ імені Івана Франка, 2018

Якщо спиратися на тлумачення інтелектуального як такого, що пов'язане з продукуванням ідей, то рецензований навчальний посібник «Бізнес-економіка» професора О. Ватаманюка, виданий ЛНУ імені Івана Франка у 2018 р., належить саме до жанру інтелектуальної наукової прози.

Значній кількості видань, які українські викладачі та науковці наразі пропонують студентам, бракує «новизни ідей». Здебільшого ми обмежені «приписами» до науково-методичної літератури, серед яких відповідність затвердженим програмам, однаковість структури окремих тем тощо. Авторів рецензованого посібника професорові Ватаманюку пощастило вийти за межі «приписів» не на шкоду змісту та формі видання.

Побіжно знайомлячись з «Бізнес-економікою», причетний до економічної науки читач побачить на сторінках книги знайомі графіки, таблиці, позначення. Це може сформувати хибне враження, що маємо справу з осучасненим посібником із мікроекономіки. Таке поверхнєве сприйняття спричиняється тим, що автор доцільно використовує інструментарій неокласичної мікроекономіки. Попри всі застереження до останнього, він (інструментарій), на наш

погляд, є неперевершеним в частині формалізації та візуалізації ідей. Тому його повноцінне використання в посібнику може лише схвалюватись. При більш глибокому ознайомленні зі змістом «Бізнес-економіки» професора Ватаманюка розумієш, що маєш справу з новим, відмінним від традиційного, підходом до тлумачення фундаментальних засад економіки. І це стосується як змісту, так і форми видання.

Що відрізняє *зміст* «Бізнес-економіки» від інших подібних видань? Це, передусім, зроблені автором акценти. Найбільш конструктивні змістові акценти посібника, на наш погляд, пов'язані з таким.

Автор постійно подає й детально аналізує альтернативні підходи до фундаментальних понять (явищ) економіки. Посібнику не властивий монізм у сенсі однозначності й одностайності. Найбільш яскраво принцип пояснення змісту на засадах альтернативних підходів виявився при розкритті феноменів раціональності та місії (призначення) підприємця в економіці та суспільстві. Достатньо легко й елегантно автор посібника проводить читача лабіринтами теорії «повної раціональності» та різних варіантів теорії «обмеженої раціональності у поведінці економічних суб'єктів». Так само легко пояснюються шість підходів до тлумачення ролі підприємця в економіці. Важливо те, що при цьому розглядаються й ілюструються на конкретних прикладах ті причини, які поступово змінюють цю роль з плином часу та зі зміною обставин.

У посібнику втілено пізнавальний принцип, який можна умовно визначити як «правило та його модифікація». Втілення цього принципу дає можливість достатньо переконливо пояснити, чому так красиво сформульовані й формалізовані в підручниках економічні закони іноді складно віднайти в реальному житті. Водночас він (принцип) формує підґрунтя для віри в те, що, попри все, економіка функціонує за об'єктивними правилами, які формують її осердя й її правдивий зміст. Згаданий принцип «правила та його модифікації» найбільш очевидно реалізується автором у темі про поведінку споживача та закон формування попиту. Достатньо переконливо серед інших пояснюються й такі сучасні «модифікатори» правила (закону) попиту, як позитивні та негативні екстерналії, що пов'язані з мережевими технологіями.

Зміст посібника створює для читача можливості виходу за межі традиційних уявлень шляхом уведення в аналіз нових припущень. Особливо цікавим такий аналіз стає тоді, коли нові припущення віддзеркалюють реальні нові явища економічного життя. Таке введення нових припущень яскраво ілюструє розділ посібника про витрати фірми. Автор пропонує читачеві відійти від традиційного бачення виробничої функції фірми, яке спирається на припущення про «повне знання», й зробити інше припущення. Йдеться про «неповне знання» та можливість отримання нового знання в процесі діяльності

(learning-by-doing). Факт такого отримання нового знання та його позитивного впливу на результати діяльності засвідчено різними дослідженнями й навіть віддзеркалено у відомих макроекономічних моделях економічного зростання. Згадане нове припущення в аналізі витрат фірми дає можливість перейти від традиційних кривих витрат фірми до так званої «кривої досвіду». Отже, аналіз діяльності фірми стає більш релевантним.

Що відрізняє «Бізнес-економіку» від інших подібних видань за *формою*?

Посібник наближає українську навчально-наукову літературу до позитивних світових навчальних трендів, а саме до того, що сьогодні називається «inquiry-based learning». Автор не пропонує простих положень та висновків, які потрібно завчити. Натомість шляхом залучення читача до аналізу суперечливих процесів та парадоксальних ідей робить його співучасником особистого отримання нового економічного знання. Цій співучасті читача сприяє гарна українська мова, логічність подання матеріалу, строгість формулювань та змістовність висновків.

Пояснення фундаментальних економічних ідей у посібнику здійснюється на цікавому фактологічному та історичному тлі. Текст рясніє фрагментами з назвами «Мовою цифр», «Десь, колись, у якійсь країні», «З перших уст», «Сторінки про Україну». Надзвичайно важливе те, що в багатьох випадках пояснення явищ та процесів відбувається з використанням інформації про Україну. За умов, коли вивчення економічної історії України та української економічної думки в економічних вишах країни перестало бути обов'язковим, лакуна, що утворилась, частково може бути заповнена матеріалами посібника професора Ватаманюка.

Не можна не звернути увагу на те, кому присвячений рецензований навчальний посібник. Автор присвячує видання світлій пам'яті героїв Небесної сотні та тим, хто віддав своє життя у сучасній російсько-українській війні. Саме відданість і героїзм українців створили передумови для створення посібника, його прочитання тими, кому він призначений, та для написання цієї позитивної рецензії.

І. Ф. Радіонова, доктор економічних наук, професор, професор кафедри національної економіки та публічного управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

УДК 001.92

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-34-3-155

ВАГОМИЙ ВНЕСОК У РОЗВИТОК ТЕОРІЇ НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ

Рецензія на монографію В. В. Ємця «Нагромадження капіталу в умовах економічних трансформацій», Київ, ЗАТ «НІЧЛАВА», 2018

Одним із фундаментальних факторів економічного розвитку є капітал. Нагромадження капіталу передуює якісним економічним змінам та підвищенню ефективності економіки в цілому. Однак процеси, пов'язані з нагромадженням капіталу, не є стійкими і тісно пов'язані з перебігом змін в економіці. Мінливість нагромадження капіталу у національній економіці залежить від низки чинників, серед яких, зокрема, циклічність розвитку економіки, ступінь її відкритості, участь у процесах глобалізації, міжнародному поділі праці, рівень багатокладності економіки тощо. Взаємодія широкого спектра факторів визначає динаміку нагромадження капіталу та його структуру. Виключна роль капіталу у функціонуванні національної економіки формує необхідність розкриття закономірностей нагромадження капіталу в сучасних турбулентних економічних умовах. Тому дослідження нагромадження капіталу в умовах економічних трансформацій, яке міститься у монографії В. В. Ємця, є справді актуальним, а дефіцит нагромадженого капіталу в Україні та перманентність трансформацій яких зазнає економіка нашої країни, надає додаткової значущості цьому дослідженню¹.

У монографії В. В. Ємець запропонував теоретичну базу, яка обґрунтовує вплив трансформаційних процесів на нагромадження капіталу. Дослідження емпіричних даних у їх кількісному та якісному аспектах підтвердило запропоновані В. В. Ємцем теоретичні аспекти щодо залежності між економічною нестабільністю як проявом деструктивної сторони трансформаційних процесів та нагромадження капіталу. Також досить вдало, на наш погляд, В. В. Ємець розробив пропозиції задля активізації нагромадження капіталу в Україні, через забезпечення економічної стабілізації та здійснення структурної перебудови в економіці країни.

Монографія містить низку результатів, які є беззаперечним внеском в економічну науку. Зокрема, науковий інтерес становить висновок щодо необхідності застосування принципу еволюційного економічного розвитку задля переходу до більш складної економічної моделі і таким чином забезпечення

¹ Ємець В. В. Нагромадження капіталу в умовах економічних трансформацій: монографія. Київ: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2018. 236 с.

максимізації формування доданої вартості в середині країни, що є основним джерелом нагромадження капіталу. Автор наголошує на провідній ролі держави у забезпеченні необхідної економічної перебудови і зниження деструктивного впливу, що спостерігається у контексті трансформаційних економічних процесів в Україні.

На особливу увагу заслуговує твердження щодо необхідності формування в економіці України архітектоники, зорієнтованої на забезпечення нагромадження капіталу всередині країни. Для забезпечення процесу переходу до економіки, спрямованої на нарощення капітальних ресурсів всередині країни, пропонується створити спеціальний інститут, завданням якого є акумуляція фінансових ресурсів задля здійснення економічної модернізації у найбільш перспективних галузях економіки та розвитку інноваційних кластерів. Автору монографії, на наш погляд, вдалось виявити найбільш потужні деструктивні чинники, що проявляються у процесі економічної трансформації, встановити вплив цих факторів на нагромадження капіталу і розробити бачення нівелювання деструктивного впливу на нагромадження капіталу, що виникає у процесі трансформаційних процесів.

Зокрема, у першому розділі монографії розглянуто теоретико-методологічні засади процесу нагромадження капіталу та виявлено чинники, які впливають на ці процеси в контексті економічної трансформації. Заслуговує особливої уваги ретельне дослідження еволюції теоретичних підходів до трактування сутності нагромадження капіталу, яке міститься у першому розділі монографії. Найважливішим теоретичним результатом дослідження, викладеного в монографії, є обґрунтування теоретичних підходів до з'ясування зв'язку між процесами нагромадження капіталу та економічною нестабільністю, який ґрунтується на встановленні залежності між ними і виявленні впливу економічної нестабільності на темпи нагромадження капіталу. Це дозволяє розробити рекомендації, спрямовані на підтримання нагромадження капіталу та звуження каналів трансмісії деструктивного впливу економічної нестабільності.

У другому розділі монографії автор досліджує вплив економічної нестабільності на нагромадження капіталу як прояву некерованих трансформаційних процесів, що виникають в економіці України. Для дослідження впливу економічної нестабільності на нагромадження капіталу в Україні автором розглянуто кількісні та якісні аспекти цього явища. Для вивчення кількісних характеристик особливостей впливу економічної нестабільності на нагромадження капіталу в Україні розроблено методику, яка передбачає виокремлення двох груп релевантних економічних показників, що розглядаються як індикатори порушення макроекономічної рівноваги в результаті дії факторів економічної нестабільності. Здійснення розрахунків із використанням цієї

методики дало можливість сформулювати однозначні висновки, що всі форми нагромадженого капіталу в результаті впливу факторів економічної нестабільності, зокрема через порушення еквівалентності обміну, зниження сукупного попиту, порушення економічних зв'язків, зазнають руйнівної дії, яка проявляється в їх суттєвому знеціненні, представленому в доларах США. Було статистично підтверджено необхідність структурної перебудови економіки як умови подолання деструктивних чинників, що виникають у контексті економічної трансформації.

Третій розділ монографії містить авторські пропозиції щодо формування економічного ландшафту задля подолання негативних структурних змін в економіці та зниження впливу деструктивних чинників в умовах економічних трансформацій. Таким чином, автором запропоновано алгоритм структурної перебудови національної економіки. Так, спочатку пропонується створити передумови для здійснення монетарної експансії з метою підтримання існуючих виробництв, інфраструктури, генерування фондів для наукової діяльності; на другому етапі передбачається сконцентруватися на підтримці існуючих виробничих потужностей, які в подальшому мають сприяти формуванню капітальних фондів для запуску на третьому етапі інноваційних виробництв та через механізми мультиплікатора розвитку фінансового сектору, залученню іноземних інвестицій та впровадженню в Україні нового економічного укладу, який уже почав формуватися у світі.

У цілому рецензована монографія за змістом, структурою, логікою, послідовністю викладання матеріалу є важливим науковим доробком, який має наукову, освітню та практичну цінність. Монографія містить рисунки, графіки, таблиці, які полегшують сприйняття досить складного матеріалу. Глибоке дослідження першоджерел, цитати видатних українських та зарубіжних економістів, розроблена методологія аналізу досліджуваних явищ та адекватні результатам дослідження пропозиції дають можливість говорити про те, що автору вдалось у повному обсязі досягти цілей дослідження та розкрити механізм взаємодії процесів, що розглядаються.

Результати, висновки та рекомендації автора монографії можуть бути досить широко використані як на теоретичному рівні, так і в управлінській діяльності органів державної влади, саморегульованих організацій, а також у науково-дослідницькій і викладацькій роботі під час підготовки лекцій і семінарських занять у профільних навчальних закладах.

***В. А. Романенко**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ, ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- *електронний варіант статті*, надісланий на електронну адресу редколегії: econom_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора(-ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), код ORCID, розділ збірника, в якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг з протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econtlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua).

Технічні вимоги до статті

Обсяг статті – 10–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичний перенос слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Вимоги щодо оформлення статті:

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;

– наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); країна та місто, де розташована організація; e-mail і ORCID автора;

– у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний).

– *джерела фінансування досліджень*. Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або при фінансовій підтримці інших установ, вказати цей факт у виносці до заголовку статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326);

– *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегль 12, міжрядковий інтервал 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується *JEL Classification* (кількість – від 1 до 5 в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21). Більш детально:

http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

– *текст статті*;

– *список використаної літератури*;

– *references*;

– *відомості про автора (співавторів) російською мовою* (кегль 12, міжрядковий інтервал 1,5): прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна;

нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою* (кегль 12, міжрядковий інтервал 1,5, шрифт напівжирний);

нижче *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) **російською мовою** (кегль 12, міжрядковий інтервал 1,5);

– розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою (кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною англійською мовою); змістовність (відображати основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватись логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

Структура наукової статті:

– *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– *формулювання цілей* статті (постановка завдання);

– *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– *висновки* з цього дослідження і *перспективи* подальшого розвитку в даному напрямі.

Список використаних джерел наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

REFERENCES – список використаної літератури, транслітерований в романському алфавіті і оформлений згідно з міжнародним бібліографічним стандартом APA:

<http://www.apastyle.org/> або

<http://www.apastyle.org/learn/quick-guide-on-references.aspx>.

http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa_style_guide_6th_ed_oct09.pdf

<http://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.pdf>

https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite_APA.pdf

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників та матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

Транслітерування українських джерел: <http://www.slovnyk.ua/services/translit.php>.

Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

Робота редакції з авторами

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редакції та експертами відповідно наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей.

Автор (співавтори) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іношомовних джерел (за наявності).

Зразки ліцензійної згоди на публікацію (Додаток 1), анотації до статті англійською мовою (Додаток 2) та оформленні статті (Додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/>

Порядок рецензування статей

Рецензування рукописів наукових статей, поданих авторами у збірник «Економічна теорія та право», спрямовано на підтримку високої якості економічних і юридичних досліджень та убезпечення їх результатів від плагіату і недобросовісного використання. Принципами рецензування є незалежність, об'єктивність, висока компетентність, обґрунтованість висновків, етичність та неупередженість наукової експертизи. У збірнику друкуються матеріали,

які раніше не публікувалися і не призначені для одночасної публікації в інших виданнях.

Стаття приймається до розгляду лише за умови, що вона відповідає вимогам до авторських оригіналів статей, надрукованим у збірнику.

Перед передачею на рецензування всі статті перевіряються на відсутність плагіату (неправомірного запозичення), актуальність, відповідність науковій спрямованості (профілю) збірника. При виявленні плагіату або недостовірних даних та посилань стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію наукової статті до опублікування членом (або членами) редакційної колегії збірника, який є експертом із проблем, що досліджуються автором, а також запрошеними вітчизняними або закордонними фахівцями у певній галузі економіки та права.

Головні вимоги до рецензентів збірника та їх персональний склад визначаються рішенням редакційної колегії.

Рецензент рукопису повинен визначити актуальність, самостійність, методологічну та теоретичну обґрунтованість, новизну та практичне значення результатів дослідження, відповідність вимогам щодо структури та оформлення статей, що публікуються у фахових виданнях, відповідність статті науковому рівню, тематиці, вимогам та редакційній політиці збірника наукових праць «Економічна теорія та право» та доцільність її публікації.

Якщо в рецензії містяться рекомендації щодо виправлення і доопрацювання статті, редакційна колегія направляє автору текст рецензії з пропозицією врахувати їх при підготовці нового варіанта статті або аргументовано їх спростувати. Стаття, надана автором у редакцію після усунення зауважень, розглядається в загальному порядку. Остаточне рішення щодо публікації статті приймається редакційною колегією, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. Редакційна колегія зобов'язана за вимогою автора надати йому рецензії (текст рецензії при анонімній експертизі) для вивчення, усунення недоліків та здійснення необхідних доповнень і виправлень.

Стаття, не рекомендована рішенням редакційної колегії до публікації, до повторного розгляду не приймається.

Політика антиплагіату

З метою забезпечення високої якості та унікальності опублікованих матеріалів усі статті, що надходять до редакції, попередньо перевіряються на виявлення текстових запозичень (плагіату) із використанням Антиплагіатної Інтернет-системи StrikePlagiarism.com, що є у розпорядженні Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

До розгляду не приймаються:

статті, що містять менш ніж 85% унікального тексту, за винятком оглядів (рецензій) наукових праць, які можуть вимагати певної кількості цитувань;

статті, зміст яких повністю або частково повторює інші опубліковані чи розміщені автором у мережі Інтернет матеріали (дисертацію, автореферат, монографію, наукову статтю, тези, звіт про наукову діяльність тощо);

статті, створені рерайтом.

Редакція рекомендує авторам здійснювати самостійно попередню перевірку своїх статей на виявлення плагіату з використанням будь-яких он-лайн сервісів.

Підписано до друку з оригінал-макета 25.09.2018.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 12,9. Обл.-вид. арк. 20,59. Вид. № 1995.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ТОВ «ПРОМАРТ»
Тел. (057) 717-28-80