

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 1 (32) 2018

Харків
«Право»
2018

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 6 від 26.02.2018 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. – № 1 (32). – 190 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 Bircă** – 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 Novikoviėnė** – доктор філософії з права, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroscă** – 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. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** – 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. Колодзів** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **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. Шкодіна** – 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 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 (ICV 2016: 54,34), Google Scholar, Infobase Index, Cite Factor, Scientific Indexing Services (SIS), Cosmos Impact Factor, International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF), Academic Research Index (ResearchBib), Directory of Reasearch 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>

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2018

© Видавництво «Право», оформлення, 2018

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 6 от 26.02.2018 г.)*

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

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков :
Право, 2018. – № 1 (32). – 190 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 Bircă** – 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); **Antonín 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. Вагаманюк** – 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; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, профессор; **В. Л. Мусяка** – 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 (ICV 2016: 54,34), Google Scholar, Infobase Index, Cite Factor, Scientific Indexing Services (SIS), Cosmos Impact Factor, International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF), Academic Research Index (ResearchBib), Directory of Reasearch 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@nulu.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. 6 of 26.02.2018)*

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. 1 (32). – 190 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 Bírcá** – 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; **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 (ICV 2016: 54,34), Google Scholar, Infobase Index, Cite Factor, Scientific Indexing Services (SIS), Cosmos Impact Factor, International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF), Academic Research Index (ResearchBib), Directory of Reasearch 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 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

ГРИЦЕНКО А. А., ГРИЦЕНКО О. А.

Соціально-економічне підґрунтя конфронтації як загострення сучасних суперечностей (*англ. мовою*)..... 11

ЛАГУТІН В. Д.

Інституційна природа суспільної стабільності в Україні 23

БЕРЕЖНА Н. І., КРАМАРЕВА О. С.

Збалансованість ринку праці як фактор економічного зростання 38

ЗАДОРЖНА О. Г.

Духовна власність особистості як передумова національного відродження господарства України (*рос. мовою*)..... 49

ШТАНЬ М. В.

Державні закупівлі в системі заходів стимулювання розвитку національної економіки 60

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Міжнародні юридичні мережі: стратегічне партнерство в глобальному конкурентному середовищі (*англ. мовою*) 72

ТИМОШЕНКОВ І. В., НАЩЕКІНА О. М.

Оподаткування бізнесу: погляд крізь призму теорії трансакційних витрат (*англ. мовою*)..... 86

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

КАМІНСЬКА Т. М.

Аналіз фінансових ризиків реформи первинної медицини в Україні 113

ПРАВО

ЗАДИХАЙЛО Д. В.

Модель національної економіки в координатах балансу економічної влади (правовий аспект)..... 124

КОСТЮЧЕНКО О. Є.

Соціальна цінність трудового права..... 137

ОСТАПЕНКО Ю. І.

Проблема модернізації чинного інвестиційного та інноваційного законодавства України в сучасних умовах (*англ. мовою*).....149

ШВИДКА Т. І.

Проблеми монополізації та антимонопольного регулювання на ринку інформаційних послуг і соціальних мереж162

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

Господарсько-правове забезпечення інноваційного інвестування:

проблеми та пропозиції (за результатами наукової дискусії) (*К. В. Єфремова*)176

Господарсько-правове забезпечення функціонування залізничного

транспорту України в умовах реформування (*В. А. Устименко*).....183

Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць

«Економічна теорія та право»186

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ГРИЦЕНКО А. А., ГРИЦЕНКО Е. А. Социально-экономическая основа конфронтации как обострения современных противоречий <i>(на англ. яз.)</i>	11
ЛАГУТИН В. Д. Институциональная природа общественной стабильности в Украине.....	23
БЕРЕЖНАЯ Н. И., КРАМАРЕВА О. С. Сбалансированность рынка труда как фактор экономического роста	38
ЗАДОРЖНАЯ О. Г. Духовная собственность личности как предпосылка национального возрождения хозяйства Украины <i>(на рус. яз.)</i>	49
ШТАНЬ М. В. Государственные закупки в системе мер по стимулированию развития национальной экономики	60

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С. Международные юридические сети: стратегическое партнерство в глобальной конкурентной среде <i>(на англ. яз.)</i>	72
ТИМОШЕНКОВ И. В., НАЩЕКИНА О. Н. Налогообложение бизнеса: взгляд через призму теории транзакционных издержек <i>(на англ. яз.)</i>	86

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

КАМИНСКАЯ Т. М. Анализ финансовых рисков реформы первичной медицины в Украине	113
--	-----

ПРАВО

ЗАДЫХАЙЛО Д. В. Модель национальной экономики в координатах баланса экономической власти (правовой аспект)	124
КОСТЮЧЕНКО Е. Е. Социальная ценность трудового права	137

ОСТАПЕНКО Ю. И.

Проблема модернизации действующего инвестиционного и инновационного законодательства Украины в современных условиях *(на англ. яз.)*149

ШВЫДКАЯ Т. И.

Проблемы монополизации и антимонопольного регулирования на рынке информационных услуг и социальных сетей162

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ

Хозяйственно-правовое обеспечение инвестиционного инвестирования:

проблемы и предложения (по результатам научной дискуссии) *(Е. В. Ефремова)*176

Хозяйственно-правовое обеспечение функционирования железнодорожного

транспорта Украины в условиях реформирования *(В. А. Устименко)*183

Требования к оформлению статей, которые подаются в сборник научных трудов

«Экономическая теория и право»186

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

HRYTSENKO A. A., HRYTSENKO O. A. Social and economic background of a confrontation as escalation of contemporary contradictions	11
LAGUTIN V. D. Institutional nature of social stability in Ukraine	23
BEREZHNAYA N. I., KRAMAREVA O. S. Balancing of the labor market as a factor of economic growth	38
ZADOROZHNYAYA O. G. Spiritual property of the individual as a precondition for the national revival of Ukrainian economy	49
SHTAN M. V. Public purchases in stimulating of the national economy development	60

ECONOMIC THEORY OF LAW

SHEVCHENKO L. S. International law firm networks: strategic partnership in the global competitive environment	72
TIMOSHENKOV I. V., NASHCHEKINA O. M. Business taxation: a transaction cost theory perspective	86

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

KAMINSKA T. M. Analysis of financial risks of primary medical reform in Ukraine	113
--	-----

LAW

ZADYKHAYLO D. V. A model of the national economy within the scope of the economic power balance (the legal aspect)	124
KOSTYUCHENKO O. Ye. Social value of labor law	137
OSTAPENKO Yu. I. A problem of modernization of the current investment legislation and legislation on innovations of Ukraine under contemporary conditions	149

SHVYDKA T. I.

Problems of monopolization and antitrust regulation in the market of information services and social networks	162
---	-----

SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

The economic and legal support of innovation investment: problems and proposals (based on the results of the scientific discussion) (<i>K. V. Efremova</i>)	176
The economic and legal support of functioning of the railway transport of Ukraine in the conditions of reforming (<i>V. A. Ustymenko</i>)	183
Requirements for the articles in collection of scientific papers «Economic Theory and Law»	186

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

UDC 330.1:316.48

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-11

A. A. HRYTSENKO

Corresponding Member of the
National Academy of Sciences of Ukraine,
Doctor of Economics, Professor,
Deputy Director of the Institute for Economics
and Forecasting of the National Academy
of Sciences of Ukraine, Ukraine, Kyiv
e-mail: agrytsenko@ief.ua
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-5030-864X>



O. A. HRYTSENKO

Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Economic Theory Department,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Ukraine, Kharkiv
e-mail: grytsenkohelena@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9895-730X>



SOCIAL AND ECONOMIC BACKGROUND OF A CONFRONTATION AS ESCALATION OF CONTEMPORARY CONTRADICTIONS¹

The author has ascertained the social and economic basis for the current stage of escalation of social contradictions. Accumulation of capital stipulates existence of social

¹ © Hrytsenko A. A., Hrytsenko O. A., 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>.

and economic controversies. In the process of production, capital falls into two functional and structural forms: capital as a means and capital as a subject. The value of capital as a means is appropriated by a capitalist and constantly increases. The value of capital as a subject, which is appropriated by employees, increases at a slower rate. This leads to a gap between revenues and wealth of capitalists and employees. This contradiction is escalated in the process of financization and globalization.

Key words: confrontation, capital accumulation, capital as a means, financization.

JEL Classification: B49.

Problem setting. Uncertainty and the contradiction of development are inherent to the modern world. Confrontation is one of social forms of controversy escalation. In general, a contradiction is a source of any movement and evolvement. Therefore, disruption of mechanisms for resolving social and economic contradictions underlies confrontation as a social phenomenon. Capital accumulation is the basis for economic development in the market system. This term consists in transformation of various production factors into capital, i.e. bearers of the value being able to create added value in different forms such as profit, interest income, rent, etc. That is to say, accumulation in the market economy is capitalization of production factors. This process encompasses primitive accumulation as well as accumulation in the process of reproduction of capital. The difference is that primitive accumulation transforms those factors into capital, which have not been involved in the process of capitalist production. At the same time, accumulation in the process of reproduction of capital transforms added value, which has been created in the process of capitalist production, into new capital. This is a process of capitalization of added value. There is an internal contradiction of capital accumulation, which continuously develops. As a result, it transforms into confrontation of subjects involved in a process of capital accumulation.

Analysis of recent research and publications. A problem of confrontation is mainly subject to research of social and political or social and psychological sciences (Siuriupa, 2004; Borysov, 2016; Vynoslavskaya, 2016). They are concerned with search for sources of confrontation and ways of effective resolving a conflict on the level of social and political contradictions. Simultaneously, basic reasons are in the very economic relations, examination of which needs peculiar methodology of cognition.

Paper objective. A purpose of the article is to search backgrounds of social and economic confrontation on the level of capital accumulation as the basis of functioning of the market economy.

The main material presentation. In the process of production, capital falls into two different functional and structural forms: capital as a means and capital as

a subject. Capital as a means is the value embodied in tangible means of production, technologies, objectified knowledge, institutional and other production conditions. Capital as a subject is the value embodied in a person being a participant of a production process. Capital as a subject is the value embodied in a person being a participator of a production process. This structural and functional division of capital differs from division of capital into constant and variable (according to a criterion of participation in creation of the value), fixed and circulating (according to a criterion of participation in each cycle of production), human and material (by a form of embodiment), and indication of other forms of capital (social, intellectual, institutional, organizational, et al.). At the same time, it includes all existing types of capital because there is no capital, which may not be used as a means of production (otherwise, it would not be capital) and may not be embodied in a subject of production. The very division into capital as a means and capital as a subject enables to ascertain peculiarities of reproduction of these types in the process of capital accumulation under contemporary conditions.

Division of added value into capital as a means and capital as a subject in a certain proportion occurs in the process of extended reproduction and evolution of production. The proportion between the value embodied in capital as a means and the value embodied in capital as a subject will be called capital structure in the context of subjects and means. This concept differs from the known classic concept of capital structure (the proportion between constant and variable capital stipulated by its technical structure and its changes) (Lisovytskyi, 2004) because its components are identified according to other principle (capital as a means may comprise elements, which are not included in constant capital, e.g. such intangible asset as a trademark).

Growth of the capital structure in the context of subjects and means is controversial. Such growth is a regularity of capital accumulation. Owing to the technical, technological, organizational, institutional, and knowledge progress, the value of capital as a means permanently increases. The value of capital as a subject increases at a lower rate or even remains almost constant. Since the value of capital as a subject in a reproduction process is appropriated by employees and the value of capital as a means is belonged to capitalists, a gap between incomes and wealth of employees and capitalists rises. In addition, a process of capital accumulation accompanied by growth of its structure in the context of subjects and means in each new cycle of reproduction involves a relatively less share of employees. Such process is a factor of the increase of unemployment, which, for its part, negatively influences a level of employees' incomes. Thus, the main contradiction of capital accumulation constitutes the regular increase of a gap between capital as a means and capital as a subject. In the social sphere, such process results in the increase of a gap between incomes and wealth of owners of capital as a means and owners of capital as a subject. Nowadays, the eight richest persons in the world are estimated

to possess wealth that equal to wealth of 3.6 billion of persons. 1% of the richest persons own approximately 50% of the world's wealth. Simultaneously, the population living in poverty owns only 0.16% of the world's wealth (Eksperty vyjavili rekordnyy razryv mezhdu bogatymi i bednymi v mire, 2017).

This basic contradiction is affected by a set of factors that strengthen or weaken it. Financization of the economy is one of the most influential modern factors. It consists in transformation of finances from an instrument mediating real economic processes into an instrument being the basis of economic processes. Nowadays, financial capital transforms from a mediator of a flow of productive capital into the basis of productive capital, similar to money that has only mediated exchange of goods in simple commodity production, but has not been the basis of this production (commodity – money – commodity) and has transformed from a mediator to the basis (money – commodity – additional money). This fact allows scientists to state that «modern economics is first of all financial market economics» (Biukenen, 2004). Detachment of financial capital from the real economy and its comprehensive growth are preconditions of the above-mentioned process. The value of all securities is ten times higher than the real GDP, whereas in 1980 the world financial assets were 1.2 times higher than the real GDP (Rayh, 2012).

Financization together with globalization forms mechanisms of redistribution and concentration of the value by a sovereign owner, i.e. an owner, who performs a function of targeting and makes strategic decisions in contrast to a formal owner. An owner of car dealership of a certain brand is a formal owner rather than sovereign one because he depends on owners (mainly, transnational corporations), who vendors automobiles. However, the firm's owner is a sovereign owner in the sense that he may change a sphere of capital investing or leave a business. Nevertheless, that is another relation compared to those, where he operates as an owner of car dealership. Global financial mechanisms enable transnational companies to appropriate added value regardless of a part of the financial and economic space, where it has been earned. Such peculiarity enforces the general law of capitalist accumulation and shapes it at the global level.

The law of value of labor power is another important factor providing capital accumulation. The value of labor power is determined by the value of means needed for normal reproduction of labor force, taking into account historical, cultural, institutional, and other factors. Wage of employees may not significantly exceed the value of labor force. Otherwise, its owner may cease to be an employee and will become a rentier, capitalist, etc. (obviously, it is impossible because such process undermines the very basis of capitalist production). For instance, if an employee received annual wage being 12 times higher than monthly wage, he would lose momentum to work on a daily basis. These circumstances explain a phenomenon of freezing real wage in the USA. In «Les Trente Glorieuses», the middle class,

revenues of which conformed to the real value of labor force, emerged in the USA. Further growth of real salary would mean deviation of salary from the value of labor force towards an increase. In addition, such growth would reduce the potential of capital. Therefore, mechanisms of competition maintain real salary at a level of the value of labor force, which has formed in the USA by the middle of the 1970^s of the 20th century. Since the 1980s, real salary in the USA has insignificantly changed or remained the same despite the growth of labor productivity (Yeshchenko, & Samko, 2016). Considerable contradictions are resolved owing to formation of links that combine opposites and mediate their movement. For example, contradictions between the value and consumption value of a commodity are resolved through emergence of money that embodies the value as one of the opposites. In turn, the value deals with a commodity as embodiment of the consumption value. In addition, the value mediates a commodity flow. Contradictions between a man and a woman are resolved through a marriage and childbearing, which mediate generation change.

A policy of economic growth and a policy of employment, which are closely related, are the most important forms of movement and resolving contradictions of capital accumulation. The policy of economic growth enables to increase an amount of capital and thus to compensate the decrease of a share of capital as a subject. The policy of employment aims at job creation. The interdependence of these policies is complicated. Under conditions of the unchangeable capital structure in the context of subjects and means, the policy of economic growth consists in job creation. Simultaneously, providing growth through reconstruction in terms of the increase of a figure of the capital structure in the context of subjects and means in a short-term period leads to job cuts and the unemployment increase. On the other hand, the policy of employment may result in the economic growth or restrain the growth if there is unproductive labor force.

The noticed processes are based on properties that stipulate an effect of derivative processes and factors, diversity of forms for resolving contradictions of capital accumulation. Labor unions, trade unions, tripartism, conceptions of human relations, charity, strikes, emigration and immigration processes are forms of resolving contradictions concerned with capital accumulation. They may be directly oriented towards resolving other problems. Nevertheless, these problems are only a form of manifestation of the basic contradiction concerned with capital accumulation.

Confrontation as a form of escalation of social contradictions emerges, when current mechanisms for resolving contradictions do not work and, as a result, opposites counter each other disrupting the normal course of social and economic development. The very confrontation is one of forms of search for methods of resolving dramatic contradictions in this regard. There are two principally different

solutions for this situation: a) suppressing the opposite through violent means (for example, actions of M. Thatcher against demonstrating miners in 1984–1985); b) a compromise. The first method is not a real form of resolving contradictions. It only destroys their confrontational form in case of success and transforms a conflict into an extreme form (and even armed one) in case of failure. The compromise is a normal method of resolving contradictions, which have become too confrontational. Therefore, search for compromises should be considered as a new way of overcoming confrontation.

All these peculiarities are fully inherent to Ukraine. However, a number of circumstances compound the situation in Ukraine because primitive accumulation of capital has occurred in accordance to the inverse model rather than classic one. The inverse model is based on the change of the natural order of market relation development. Under classic conditions, development of industrial capital, where industry is the technical basis of capital, has occurred gradually in the form of a paradigm that has extended, encompassing more economic space and creating own conditions of functioning, an own market, own infrastructure, etc. The classic model contemplates undertaking a transition from small property to greater one, from free competition to emergence of various market structures, from free pricing to inclusion of mechanisms of government regulation.

The inverse model of market transformation consists in undertaking a transition in the opposite direction: from public property to formation of basics of private entrepreneurship; from government monopoly to development of competition frameworks; from planned to free pricing. Obviously, the sense of transformational processes was another compared to the classic model. Ukraine was enough developed industrial country prior to the process of primitive accumulation of capital. Therefore, a process of emergence and accumulation of private capital has been undertaken through distribution and redistribution of already existing objects of ownership rather than in a real economic reproduction process, which forms and effective owner.

Privatization and inflation have become the two main forms of primitive accumulation of capital in Ukraine. The former has created a formal opportunity of private enrichment and the latter has opened channels of implicit redistribution of welfare. Simultaneously, they exempt employees from «extra» property and allow the others to concentrate a considerable part of public wealth in their hands.

Such process of private property formation brings a whole other institutional figure of an owner to center stage. This owner aims at multiplication of welfare through financial mechanisms of asset redistribution rather than at formation of new value in a real production process. Thus, it turned out that enterprises privatized

in Ukraine did not become more effective compared to public ones (respective research has been conducted in Institute of Economy and Prognostication of the NAS of Ukraine). The very owners tend to consume «demonstratively» as described in «The Theory of Leisure Class: An Economic Study of Institutions» of T. Veblen (Veblen, 1984). For some years, Ukraine has had the highest rate of import of expensive automobiles and remained relatively enough poor country. There is a social and genetic type of an owner, who aims at enrichment through financial and distributive methods, possesses unique experience, and has achieved political power used as a means of enrichment in Ukraine. Obviously, not only such owners have formed in Ukraine. Nevertheless, they have obtained almost monopolistic economic and political power and cannot abandon ways of enrichment that have provided them with wealth and power.

Simultaneously, a considerable share of the population have not gained particular benefits and even have worsened own position due to primitive accumulation of capital in the inverse market transformation. Small and medium-sized businesses have faced very complicated conditions of survival and development. This fact stipulates the social and economic background for confrontation of the society and power. Due to insufficient development of civilian structures and institutional forms of providing social balances, the society has not been able to advance their interests in non-conflict forms. As a result, contradictions were reflected in confrontational forms of Ukrainian's two Maidans, which, however, did not resolve the contradictions, but rather worsened the situations. The last took the confrontation form at the expense of activation and a negative synergetic effect of interaction of a number of social and economic, civilizational and historical, external political, cultural and spiritual, regional and unitary, metal and behavioral contradictions.

Hence, primitive accumulation of capital in the process of inverse market transformation has not transformed into accumulation of capital on the reproduction and production basis across the economy (the current GDP is lower than the rate of 1990). It has resulted in significant social stratification, escalation of all the social and economic contradictions, and confrontation between the insufficiently organized society and power. The society has not acknowledged results of market transformation, privatization, and capital accumulation as legitimate. The power is not able to offer an appropriate compromise to the society. The society is destined to the confrontational form of interaction between the society and power until institutions find a way for legitimization of results of primitive accumulation of capital.

There are a number of principally important peculiarities of capital accumulation in Ukraine, which extend social and economic frameworks of confrontation. Formation of the destructive basis of economic growth is one of such peculiarities.

Countries, which have accumulated capital according to the classic model, had formed an enough balanced internal market. Then, capital accumulation has exceeded scopes of an internal market and required external expansion. In such case, development of international division of labor enabled to indicate national advantages and conduced to fulfillment of the economic potential.

Unlike the mentioned countries, Ukraine has adapted to various fragments of the world economy as a supplier of raw materials due to combining of the inverse market transformation and globalization processes based on market principles. Simultaneously, the government had not solved a problem of formation of a developed and balanced internal market, internal demand and supply. As a result, internal demand has been restricted at the expense of underdevelopment of enterprises oriented towards the internal market and low incomes of the employed population and distorted at the expense of an excessively high part of «demonstrative» demand of a low number of rich persons. In such case, economic growth has led to strengthening of structural disproportion through the increase of a share of export-oriented commodity production. Such economic growth, on its own, gradually creates basics for a profound crisis, which becomes inevitable. Recent events in Ukraine illustrate the above-mentioned statements.

In addition, such situation leads to excessive vulnerability to external demand and undermining economic sovereignty of the country. This contradiction manifests in the social sphere: it encourage confrontation between export-oriented part of the economic elite and representatives of nationally directed capital, between liberals supporting unlimited free trade and protectors of the internal market. Obviously, such collision is not peculiar only to Ukraine. For instance, the victory of D. Trump in the US presidential elections was stipulated by the very public discontent concerned with a policy of free trade, which had led to job loss and, according to J. Fox, undermined the production fundament of the USA and economic security of Americans (Faux, 2016). In Ukraine, consequences of an inadequate economic policy are more disruptive and a confrontation is sharper because of a low level of development, a high share of indigent persons, and a significant income gap.

Conclusions. Consequently, contradictions being inherent to capital accumulation under condition of the inverse market transformation combined with globalization processes are the main factors determining social and economic backgrounds for a confrontation in Ukraine. These basic contradictions fall into a number of derivative contradictions, controversies, and conflicts and form the general confrontational scope. The most important forms of elimination of contradicting parties, which are considered to be relevant and urgent issues, are as follows: unemployment; a low rate of salary; inadequate mechanisms of social insurance and retirement pay; degradation of villages; disproportions in the spatial

development of regions and cities; social stratification; grey economy; corruption; demographic disproportions.

Search of methods and forms, which are adequate to the economic position of Ukraine, for resolving of contradictions related to capital accumulation through redeployment from the distribution sphere to the sphere of a real process of extended reproduction accompanied by corresponding corrections of economic and social proportions through achievement of a compromise between the civil society, business, and power is a cardinal way for elimination of the social and economic background of a confrontation.

REFERENCES

- Biukenen, Dzh. M. (2004). *Suspilni finansy i suspilnyi vybir: dva protylezhnykh bachennia derzhavy [Public finance and public choice: two opposing visions of the state]*. Kyiv: Akademiia [in Ukrainian].
- Borysov, O. (2001). *Prychyny sotsialno-ekonomichnykh konfliktiv v Ukraini [Causes of socio-economic conflicts in Ukraine]*. Retrieved from <http://www.ya.org.ua/old/brochure/2001/002/003.htm> [in Ukrainian].
- Eksperty vyyavili rekordnyy razryv mezhdu bogatymi i bednymi v mire [Experts revealed a record gap between the rich and the poor in the world]*. (2017). Retrieved from <http://www.rosbalt.ru/world/2017/01/16/1583374.html> [in Russian].
- Faux, J. (2016). *Trade policy – time to start over*. Retrieved from <http://www.epi.org/publication/u-s-trade-policy-time-to-start-over/>.
- Lisovytskyi, V. M. (2004). *Teoretychni problemy «Kapitalu» K. Marksa [The theoretical problems of Capital K. Marx]*. Retrieved from <http://buklib.net/books/24536/> [in Ukrainian].
- Rayh, R. (2012). *Posleshok. Ekonomika buduschego [Afterbush. Economy of the future]*. Moskva: Karera Press [in Russian].
- Siuriupa, V. M. (2004). *Osnovy konfliktologii ta teorii perehovoriv [The basics of conflictology and theory of negotiations]*. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
- Veblen, T. (1984). *Teoriya prazdnogo klassa [Theory of an idle class]*. Moskva: Progress [in Russian].
- Vynoslavska, O. V. (2016). *Funktsii ta struktura spilkuвання [Functions and structure of communication]*. Retrieved from http://www.ebk.net.ua/Book/psychology/vynoslavska_psihologiya/part5/5202.htm [in Ukrainian].
- Yeshchenko, P. S., & Samko, N. H. (2016). *Finansializatsiia u vodoverti hlobalnoi ekonomiky [Financialisation in the tramway of the global economy]*. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].

Article details:

Received: 05 January 2018

Revised: 07 February 2018

Accepted: 17 February 2018

А. А. ГРИЦЕНКО

член-корреспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України, Україна, г. Київ

Е. А. ГРИЦЕНКО

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, г. Харків

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА КОНФРОНТАЦИИ КАК ОБОСТРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Раскрыто социально-экономическую основу современного этапа обострения социальных противоречий. Сущность социально-экономических противоречий заложена в накоплении капитала. В процессе производства капитал распадается на две разные функционально-структурные формы: капитал-средство и капитал-субъект. Стоимость капитала-средства, присваиваемая капиталистом, в результате прогресса постоянно увеличивается, а стоимость капитала-субъекта, присваиваемая наемными рабочими, растет меньшими темпами. Это приводит к разрыву между доходами капиталистов и наемных рабочих. Это противоречие обостряется в процессе финансирования и глобализации.

Ключевые слова: конфронтация, накопление капитала, капитал-средство, капитал-субъект, финансизация.

А. А. ГРИЦЕНКО

член-корреспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України, Україна, м. Київ

О. А. ГРИЦЕНКО

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ПІДГРУНТЯ КОНФРОНТАЦІЇ ЯК ЗАГОСТРЕННЯ СУЧАСНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується невизначеністю та суперечливістю розвитку. Конфронтація є однією із соціальних форм загострення суперечностей. А суперечність узагалі є джерелом всякого руху і розвитку. Основою економічного розвитку в ринковій системі є накопичення капіталу. Цей процес охоплює як первісне накопичення, так і накопичення в процесі відтворення капіталу.

Накопичення капіталу має внутрішню суперечність, яка знаходиться в безперервному розвитку. Ця суперечність під впливом певних чинників загострюється та перетворюється у конфронтацію суб'єктів, що включені в процес накопичення капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основний пошук у дослідженні соціально-політичних протиріч концентрується на виявленні джерел конфронтації та способів конструктивного розв'язання конфлікту на рівні соціально-політичних суперечностей. У той час як суттєві причини конфронтації треба шукати в глибинах економічних відносин, дослідження яких потребує особливої методології пізнання.

Формулювання цілей. Метою статті є пошук глибинних основ соціально-економічної конфронтації на рівні накопичення капіталу як основи функціонування ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. У процесі виробництва капітал розпадається на дві різні функціонально-структурні форми: капітал-засіб і капітал-суб'єкт. Капітал-засіб є вартістю, втіленою в речових засобах виробництва, у технологіях, в об'єктивованих знаннях, інституційних та інших умовах виробництва. А капітал-суб'єкт є вартістю, втіленою в людині, яка є учасником процесу виробництва. У процесі накопичення капіталу як основи розширеного відтворення і розвитку виробництва відбувається розподіл додаткової вартості у певному співвідношенні на капітал-засіб і капітал-суб'єкт. Закономірністю накопичення капіталу є зростання суб'єктно-засібної будови капіталу, яка має суперечливий характер. Вартість капіталу-засобу внаслідок техніко-технологічного, організаційно-інституційного і знаннєвого прогресу постійно збільшується, а вартість капіталу-суб'єкта зростає меншими темпами або навіть залишається майже незмінною. А оскільки вартість капіталу-суб'єкта у відтворювальному процесі привласнюється найманими робітниками, а вартість капіталу-засобу належить капіталістам, то збільшується розрив між доходами капіталістів і найманих робітників. Таким чином, основна суперечність накопичення капіталу полягає в закономірному зростанні розриву між капіталом-засобом і капіталом-суб'єктом, що в соціальній сфері виражається як збільшення розриву між доходами і статками власників капіталу-засобу і власників капіталу-суб'єкта. На цю основоположну суперечність впливає ряд чинників, які її посилюють чи послаблюють. Одними із найбільш впливових сучасних чинників є фінансизація економіки та глобалізація, які дають змогу транснаціональним компаніям привласнювати додаткову вартість незалежно від того, в якій частині фінансово-економічного простору вона створювалася. Важливим чинником накопичення капіталу є закон вартості робочої сили. Заробітна плата найманих робітників не може суттєво перевищувати вартість робочої сили. Інакше, її власник перестане бути найманим робітником, а стане рантє або капіталістом. Найбільш важливими формами руху і розв'язання суперечностей накопичення капіталу є політика економічного зростання і політика зайнятості, які тісно пов'язані між собою. Політика зростання дає можливість збільшувати масу капіталу і таким чином компенсувати зменшення

частки капіталу-суб'єкта. А політика зайнятості ставить завданням створення робочих місць. Конфронтація як форма загострення соціальних суперечностей виникає тоді, коли існуючі механізми розв'язання суперечностей не спрацьовують і протилежні сторони стають у конфліктне протистояння, яке порушує нормальний хід соціально-економічних процесів.

Висновки. Головним чинником, що визначає соціально-економічне підґрунтя конфронтації в Україні, є суперечності, притаманні накопиченню капіталу в умовах інверсійного типу ринкової трансформації, поєднаній з глобалізаційними процесами. Ці базові суперечності розгалужуються в цілу низку похідних суперечностей, протистоянь та конфліктів і створюють загальне конфронтаційне поле. Кардинальним шляхом усунення соціально-економічного підґрунтя конфронтації є пошук адекватних економічному стану України способів і форм розв'язання суперечностей накопичення капіталу шляхом переведення його з розподільчої сфери у сферу реального процесу розширеного відтворення з відповідними корекціями економічних і соціальних пропорцій на основі досягнення компромісу між громадянським суспільством, бізнесом і владою.

Коротка анотація до статті

Анотація. Розкрито соціально-економічну основу сучасного етапу загострення суспільних протиріч. Сутність соціально-економічних протиріч закладена в накопиченні капіталу. У процесі виробництва капітал розпадається на дві різні функціонально-структурні форми: капітал-засіб і капітал-суб'єкт. Вартість капіталу-засобу, що привласнюється капіталістом, внаслідок прогресу постійно збільшується, а вартість капіталу-суб'єкта, що привласнюється найманими робітниками, зростає меншими темпами. Це призводить до розриву між доходами і статками капіталістів і найманих робітників. Це протиріччя загострюється в процесі фінансизації та глобалізації.

Ключові слова: конфронтація, накопичення капіталу, капітал-засіб, капітал-суб'єкт, фінансизація.

Стаття надійшла до редакції 05.01.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 07.02.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 17.02.2018 р.

УДК 330.341:330.837

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-23

В. Д. ЛАГУТІН

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики

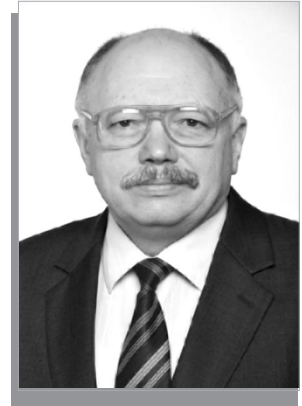
Київського національного

торговельно-економічного університету,

Україна, м. Київ

e-mail: lagutin-vd@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6626-4381>



ІНСТИТУЦІЙНА ПРИРОДА СУСПІЛЬНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ¹

У статті проаналізовано сутність суспільної стабільності в контексті інституційного підходу. Обґрунтовано необхідність забезпечення стабільності в суспільстві з позицій триєдності ринку, перерозподілу і реципрокності. Розглянуто інституційну структуру громадянського суспільства в економічному, соціальному й етично-духовному (гуманітарному) аспектах. Доведено, що системне реформування інститутів є одним із найважливіших чинників переходу від стабільності до розвитку суспільства в Україні.

Ключові слова: стабільність, розвиток, інститути, інституціоналізація, цінності, громадянське суспільство.

JEL Classification: A10, B40, B52.

Постановка проблеми. Зміст цієї статті визначається рядом обставин. По-перше, незадовільним станом соціально-економічної сфери українського суспільства протягом тривалого часу. По-друге, тим, що головним викликом суспільному розвитку є системна нездатність існуючої інституційної системи забезпечувати стабільність в Україні. Серед великої кількості нових проблем

¹ Стаття підготовлена в межах виконання науково-дослідної роботи «Парадигмальні та концептуальні зрушення в економічній теорії XXI століття» (номер державної реєстрації 0118U000126).

© Лагутін В. Д., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

сучасної економічної теорії значущою є проблема інституційної природи стабільності та розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню інституційних чинників суспільного розвитку присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. У статті використано насамперед наукові розробки таких видатних економістів-інституціоналістів: Д. Аджемоглу (якість інститутів у контексті їх впливу на політико-економічну стабільність, владу, багатство та бідність) [1], Е. де Сото (інституційна система нагромадження капіталу, ефективності власності та майнових прав) [2], Г. Колодко (ефективність інститутів як чинник визначення майбутнього глобальної економіки) [3], Д. Норт (взаємозв'язок інституційних змін і стабільності) [4], Д. Ходжсон (еволюційний та міждисциплінарний характер інституціональної економічної науки) [5]. Важливий внесок у розвиток інституціональної теорії зробили сучасні українські вчені: В. Геєць (теорія інституційно-структурних новацій як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності та розвитку) [6], А. Гриценко (інституційна архітектоніка в контексті оцінки суспільного вибору) [7], В. Тарасевич (інституційна система як фактор соціально-економічних реформ суспільства) [8].

Однак в економічній теорії ще не склалося загальноприйнятого єдиного підходу до розгляду проблеми суспільної стабільності. У науковій літературі недостатньо досліджено інституційний характер стабільності суспільного розвитку, відсутнє більш-менш чітке розуміння інституційної природи стабільності. Поза інституціональною теорією неможливо пояснити, чому в слаборозвинених країнах тривалий час існують неефективні інститути, а самі ці країни та суспільства є хронічно нестабільними.

Формулювання цілей. Метою статті є висвітлення міждисциплінарних підходів до аналізу інституційної сутності та природи суспільної стабільності в Україні. Ці підходи є подальшим розвитком положень, розкритих у публікації автора [9].

Виклад основного матеріалу. Будь-яке суспільство закономірно потребує стабільності. Особливо гостро стоїть проблема стабільності, якщо перевищуються допустимі межі соціально-економічної і політичної нестабільності. Нестабільність – це несприятливі обставини, які створюють труднощі для суспільного розвитку, до яких неможливо пристосуватися. Наявність інститутів стабільності та розвитку робить неможливим тривале існування нестабільності. Якщо суспільство організоване у певний спосіб, який відповідає потребам більшості його членів, то це має тривалі соціально-економічні наслідки.

У системному сенсі вираз «стабільність» має досить чітке значення. Стабільність передбачає сталість інституційних зв'язків у суспільстві, наявність

необхідних інститутів, з якими повинні працювати економічні суб'єкти, а також цілей, стимулів, витрат і зворотних зв'язків, які є спонукальними мотивами або демотиваторами (інгібіторами) соціально-економічної поведінки. Інша справа, що навіть схожі сукупності інститутів та економічних структур можуть вести себе по-різному, якщо їх рушійні сили мають мотивовані підстави для вибору певної поведінкової схеми і ресурси забезпечення (незабезпечення) суспільної стабільності.

Під стабільним суспільством будемо розуміти такий динамічний стан суспільства, за якого існує усталена збалансованість інтересів соціальних груп і членів суспільства, відповідність і узгодженість між економічною, соціальною і моральною (гуманітарною, духовною) сферами.

На перший план усе більше виходить проблема цінностей як необхідної інституційної умови досягнення суспільної стабільності. У найбільш широкому сенсі цінності – це все те, що має значення для вибору напряду соціально-економічної поведінки. Л. Ерхард – видатний німецький економіст і державний діяч, оцінюючи перспективи повоєнного реформування економіки Німеччини, писав: «Розмірковуючи про те, щоб забезпечити нашій молодій демократичній державі міцне майбутнє, давно пора повернутися на шлях моральних цінностей. Коли ми висуваємо таку вимогу, то в ній зливаються у певну єдність як економічна, так і суспільна політика» [10].

В інституціональній теорії важливими є ментальні установки, цінності, погляди на справедливість, етичні аспекти, довіра як чинник соціально-економічного вибору тощо. Етичні фактори, від яких часто абстрагується неокласична економічна теорія, насправді є вагомими і релевантними. Дійсно, немає економіки поза цінностями. Цінності – це людські (індивідуальні, сімейні, групові, соціальні, національні, цивілізаційні) ідеали, сподівання та устремління. Вони через систему мотивацій здійснюють вплив на рішення, що приймаються [3, с. 33]. Важливе місце етичним проблемам приділено в соціоекономіці, яка почала інтенсивно розвиватися на основі праць американського дослідника А. Етціоні, який показав, що соціально-економічна поведінка індивіда задається як структурою особистості, так і структурою суспільства [11].

У цілому найкращим свідченням стабільності суспільства є економічне піднесення, підвищення рівня життя, зменшення соціального розшарування, пріоритети справедливості та солідарності, широка система мотивації, поширення соціальних гараздів, якість життя. ОЕСР, як відомо, виділяє одинадцять показників суспільного добробуту: суспільство, здоров'я, життєві умови, освіта, задоволеність, дохід, екологія, безпека, робота, громадянські права, праця/відпочинок [12].

У таблиці відображено динаміку основних соціально-економічних параметрів суспільної стабільності України за десять років (2007–2016 рр.).

Індекси основних соціально-економічних показників суспільної стабільності України у 2007–2016 рр. (відсотків до попереднього року)*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП (у цінах попереднього року)	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,2	0,0	-6,6	-9,8	2,3
ВВП у розрахунку на одну особу	8,6	2,9	-14,4	4,5	5,6	0,4	0,3	-6,3	-9,4	2,7
Реальний наявний дохід населення	12,8	10,3	-9,9	17,1	11,0	13,9	6,1	-11,5	-22,3	0,3
Реальна середньомісячна заробітна плата	12,5	6,3	-9,2	10,2	8,7	14,4	8,2	-6,5	-20,2	9,0
Кількість безробітних (методологія МОП)	-6,4	0,5	37,5	-8,8	-3,0	-4,4	-4,9	22,3	...	1,4
Чисельність постійного населення (на кінець року)	-0,6	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4

*Джерело: дані Державної служби статистики України [13].

Прискорення соціально-економічної динаміки є дуже важливим для забезпечення суспільної стабільності. У 2014–2015 рр. в Україні спостерігався тренд економічного спаду (відповідно -6,6% і -9,8% ВВП). У 2016 р. було досягнуто приріст ВВП (показник економічної складової суспільної стабільності) як у цілому (на 2,3%), так і в розрахунку на одну особу (на 2,7%). Важливо, що цей позитивний економічний тренд було забезпечено насамперед зростанням капітальних інвестицій (у 2016 р. – на 18,0%).

Динаміка реального наявного доходу населення (показник соціальної складової суспільної стабільності), а отже, й кінцевого споживання не є такою ж позитивною, як ВВП (у 2016 р. приріст лише на 0,3%). І це за умов значного падіння реальних доходів населення протягом 2014–2015 рр. (відповідно на 11,5% і 22,3%). Тому приріст реального наявного доходу 2016 р. є надто низьким. При цьому реальна заробітна плата (інший показник соціальної складової суспільної стабільності) зросла за 2016 р. на 9,0%. Це також не можна вважати достатньо високим приростом, адже у 2015 р. реальна середньомісячна заробітна плата зменшилася аж на 22,2% (у 2014 р. – на 6,5%). Кількість безробітних (за методологією Міжнародної організації праці) зрос-

ла у 2016 р. на 1,4%, незважаючи на приріст ВВП, а рівень безробіття склав 9,3% (2010 р. – 8,1%, 2014 р. – 9,3%, 2015 р. – 9,1%).

На цьому тлі привертає увагу перманентне зменшення чисельності постійного населення (показник гуманітарної складової суспільної стабільності). Так, чисельність населення в Україні скорочувалася щорічно на 0,3–0,4% (2016 р. – 42,8 млн, тоді як у 2017 р. – 42,6 млн осіб). Хоча природне скорочення населення поступово зменшується: у 2007 р. – на 290,2 тис., 2010 р. – на 200,5 тис., 2016 р. – на 186,6 тис. осіб [13].

Значне падіння української економіки у 2014–2015 рр. і мляве відновлення у 2016 р. і 2017 р. не сприяє позитивним інституційним змінам. Два роки низьких темпів зростання і досить низькі доходи населення – це класичні ознаки низького рівня суспільної стабільності, яка консервує соціально-економічні негаразди, робить їх хронічними.

За показником ВВП на одну особу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) Україна належить до категорії бідних країн світу. У 2015 р. цей важливий показник (за ПКС 2010 р.) становив лише 15,5 тис. дол. США, тоді як у Литві – 27,9 тис. дол., Польщі – 23,3 тис. дол., Словаччини – 24,9 тис. дол., Румунії – 21,7 тис. дол. І це при тому, що ще у 2005 р. ВВП України на одну особу – 15,6 тис. дол. США (за ПКС того ж 2010 р.) перевищував аналогічний показник Болгарії – 13,7 тис. дол., Румунії – 15,2 тис. дол., Сербії – 13,6 тис. дол., і був майже на рівні Польщі – 16,0 тис. дол. США [14, с. 597–598].

Збалансованість у трьох вимірах – економічному, соціальному і духовно-гуманітарному (ціннісному, етичному) – характерна ознака суспільної стабільності. Інституційна природа суспільної стабільності визначається наявним рівнем соціально-економічного розвитку, національним інституційним устроєм і цінностями даного суспільства. Така ситуація підвищує значення міждисциплінарного дослідження такого явища, як суспільна стабільність.

Проблема поєднання економічного, соціального та духовно-гуманітарного (етичного) завжди носила дискусійний характер. Економічна теорія довгий час перебувала в полоні однобічного трактування соціуму. У ХХ ст. ідеалізований образ людини «економічної» відігравав визначальну роль у формуванні наукового змісту економічної теорії. При цьому етичні відмінності, різні цінності, що сповідаються людьми в різних суспільствах, мали другорядне значення.

Проблему суспільної стабільності нині неможливо досліджувати поза етичними (моральними) інститутами. Економічна наука дедалі більше звертається до проблем етики. Г. В. Колодко зазначав: «У своєму розвитку економічна наука описала своєрідне інтелектуальне коло і після періоду явного ухилу в бік математики знову звернулася до філософії, конкретніше – до етики» [3, с. 100].

Чим вищий рівень суспільної стабільності, тим більше в цьому суспільстві моральності і справедливості. Відповідно можна вважати, що стабільність суспільства є поєднанням соціальної справедливості, моральності та економічної доцільності. У зв'язку з цим можна розуміти суспільну стабільність як явище, властиве суспільству, що приймає принципи справедливості й моралі як основу своєї життєдіяльності. У цьому плані можна вважати, що важливою суперечністю інституційної системи суспільства є конфлікт між етичністю та нормами права.

Наукове розуміння суспільної стабільності є одним із методів імплементації інституційних принципів. З точки зору інституціоналізму в суспільстві, де існують окреслені соціально-економічні ідентичності, необхідно надавати можливість кожній із них реалізовувати цільові функції свого розвитку. Тільки за допомогою цього можна досягти ефективної кооперації між автономними структурами соціуму. Інституційна модель стабільності є придатною насамперед для суспільств із відносно помірним рівнем конфліктності; вона нерелевантна для суспільств, для яких характерний високий потенціал конфліктогенності.

Нестабільність створює серйозні проблеми для суспільства і погіршує загальну соціально-економічну та гуманітарну ситуацію. Інституційними рисами нестабільності в суспільстві є наявність неефективних інститутів. Суспільна практика свідчить, що неефективні інститути можуть бути досить стійкими в часі; при цьому суспільство має обмежені можливості щодо їх більш-менш швидкої зміни.

Зараз відбувається примітна конвергенція економічних, соціальних, гуманітарних і політико-правових інститутів. Економічна діяльність являє собою найважливішу частину суспільного життя і скріплюється різноманітними формальними і неформальними інституційними нормами, правилами, моральними зобов'язаннями. У суспільствах, що перебувають у стані стабільності, політико-правові інститути визначаються формальними правилами. Якщо формальні правила фактично можна змінити за один день шляхом прийняття певних політичних або правових рішень, то неформальні обмеження, які проявляються через звичаї, традиції і моральні принципи поведінки, значно менш сприйнятливі до політико-правової діяльності. Усе те, що суспільство замислює і виконує для подолання нестабільності та досягнення суспільної стабільності, реалізується в політиці стабілізації.

Інституціоналізм – це теорія про інтерпретацію «інституційного» – інститутів, засобів їх забезпечення, примусу їх дотримання. Інституціоналізм експліцитно розглядає роль інститутів як засобу забезпечення та якості суспільної стабільності. Визнання інституційної природи суспільної стабільності дозволяє краще зрозуміти сам зміст інститутів. «Головна роль, яку інститути

відіграють у суспільстві, – писав Д. Норт, – полягає у зменшенні невизначеності шляхом встановлення сталої (хоча необов'язково ефективної) структури взаємодії між людьми» [4, с. 21].

Інституційний механізм забезпечення суспільної стабільності передбачає єдність трьох інституційно оформлених економічних форм (способів обігу) – ринку (традиційні сфери виробництва, обміну, ринкового розподілу), перерозподілу (пов'язаного насамперед із діяльністю держави) і реципрокності (що не вписується у класичні економічні сфери обміну, розподілу і перерозподілу) [15].

М. Салінс виділяв три типи реципрокності: генералізовану, коли «віддають», не вимагаючи відшкодування, що переважає в ближньому соціальному колі; збалансовану, коли прийнято дарувати блага; негативну, коли прийнято «отримувати» більше благ, ніж «віддавати», що переважає на дальній соціальній дистанції [16]. Можна виділяти також обернену реципрокність, коли «передавання» благ передбачає попередню маніпуляцію свідомістю учасників. Реципрокність дозволяє з більш широких соціальних позицій оцінити інституційну природу суспільної стабільності.

Важливою етичною характеристикою відносин реципрокності є альтруїзм. Х. Марголіс розробив модель, в якій індивідуальна поведінка детермінується як раціональністю (прагненням максимізації особистої вигоди), так й альтруїстичними мотивами. Фактично це означає участь людини одночасно як у ринкових процесах, так й у сфері реципрокності [17].

Основоположною економічною сферою забезпечення суспільної стабільності є національний ринок. Неокласична економічна наука розглядає суспільну стабільність з позицій моделі відкритого ринку, ринкової рівноваги і конкуренції. Вважається, що конкурентна структура ефективних ринків дозволяє їх суб'єктам приходити до рішень, які максимізують вигоди незалежно від первинних інституційних умов. З точки зору інституціональної теорії ринок є ефективним, якщо трансакційні витрати на ньому дорівнюють нулю. Ринок у цьому плані є диференційованою єдністю його суб'єктів.

Згідно з неокласичною теорією кожна людина на ринку завжди прагне до максимізації особистої вигоди. На цьому принципі будується й теорія економічної поведінки індивіда. Однак ситуація змінюється, коли аналіз піднімається до рівня суспільства, за умов істотного збільшення кількості індивідів (суб'єктів), коли взаємодія між ними набуває постійного сталого характеру. Узагалі для окремого індивіда гострою є проблема: а чи спроможний він в умовах нестабільного суспільства забезпечити власний та родинний добробут і безпеку.

Ринок та виробництво товарів, що продаються на ньому, заохочують ефективні інститути. Навпаки, неефективні інститути спекулюють на процесах

перерозподілу, формуючи монополії та корупцію, одночасно обмежуючи вибір споживачів у сфері реципрокності.

У сучасній Україні необхідно сформувати нові цінності, які здатні забезпечувати суспільну стабільність і розвиток. Поки що європейські цінності (свобода, гуманізм, рівність, солідарність, чесність, гідність усіх людей, відповідальність, справедливе правосуддя) дещо не повною мірою визріли в українській суспільній свідомості. Революційно-прискорений перехід до нової системи цінностей у цих умовах не дасть необхідних результатів, а лише підвищить резистентність до будь-яких етичних впливів. Моральність суспільства в цих умовах може лише зменшитися.

Для вирішення проблеми повинен змінитися формат відносин «влада – суспільство», центральне місце в яких займає інститут довіри. На основі нових цінностей виникатиме довіра як неформальна інституційна норма, яка має велику і цілком конкретну політико-економічну значущість. Довіра як інститут, що виникає в суспільстві, передбачає очікування того, що члени цього суспільства будуть вести себе нормально і чесно, проявляючи готовність до економічних відносин солідарності, взаємодопомоги і співробітництва відповідно до загально-визнаних інституційних норм. Довіра між представниками різних соціальних груп сприяє сприйняттю членів інших груп як рівноправних опонентів, які мають право на власну позицію і яку вони відстоюватимуть у конкурентній боротьбі.

Довіра та антикорупційні цінності – це взаємопов’язані поняття. Інститути стабільності повинні відповідати критеріям найнижчої корупційної місткості та адекватності нормам розвиненого антикорупційного законодавства.

Інституційні принципи соціально-економічної взаємності, моральні зобов’язання, відповідальність перед суспільством і довіра засновані на інституційних традиціях і нормах, а не на раціональному розрахунку. Усі ці поняття є необхідними умовами успішного функціонування і розвитку суспільства. Гострою інституційною проблемою для сучасних суспільств є тягар соціальної інерції, яка підтримується традиціями, що передаються свідомо і майже не змінюються з часом.

Основоположними інститутами будь-якого суспільства є держава і право, які виступають основними чинниками забезпечення суспільної стабільності. Ідеться насамперед про розроблення законодавства, яке спроможне захистити права власників та інтереси всіх економічних суб’єктів при виконанні ними взятих на себе зобов’язань. Неспроможність правових інститутів вирішувати реальні соціально-економічні проблеми змушує суспільство шукати замість неефективних легальних норм більш дієві неформальні правила. У першу чергу це стосується відносин власності. «Вада позалегалічних норм у тому, – писав Е. де Сото, – що вони не включені у формалізовану систему приватної власності, а тому власність стає неліквідна» [2, с. 82].

На жаль, в Україні правові норми часто-густо існують відособлено від реальної господарської практики, унаслідок чого значна кількість суб'єктів підприємництва не може повноцінно користуватись їх захистом і перевагами. Якщо правові норми вступають у конфлікт із правилами, за якими живуть громадяни, то виникає недовіра до влади, корупція і загальне суспільне невдоволення. Це – очевидні наслідки суперечності між формальним законодавством і реальним суспільним життям. Правові інститути життєздатні тоді, коли вони відповідають потребам стабільності та розвитку суспільства.

Інституційним базисом суспільної стабільності є баланс у відносинах держави і громадянського суспільства. Інститутами забезпечення такого балансу і є правові норми, офіційно закріплені державою правила поведінки в суспільстві. На основі права держава як носій влади регулює суспільні відносини, використовуючи імперативний метод владних приписів і силу примусу до їх виконання.

Громадянським суспільством можна вважати таку спільність людей, де досягнуто оптимальне співвідношення всіх сфер суспільного життя, тобто де взаємозв'язок і взаємодія економічного, політичного, соціального і духовного забезпечують стабільність та розвиток суспільства, його поступальний рух уперед до вищих форм організації. Самореалізація і самодостатність членів суспільства можлива лише на основі їх органічного об'єднання в економічні, соціальні і духовні спільноти як ефективні осередки громадянського суспільства. У сучасних умовах громадянське суспільство все більш стає постіндустріальним та інформаційно-мережевим.

У ХХ ст. дві світові війни і тривала «холодна» війна закономірно розширювали значущість політичної сфери, підвищували роль політики в суспільстві. Ці об'єктивні процеси сформували специфічну систему взаємозв'язків між політикою та економікою, політичними та економічними інститутами. Саме в цьому плані, на наш погляд, Д. Аджемоглу і Дж. Робінсон підкреслювали, що «хоча економічні інститути є критичними для руху нації до багатства чи бідності, саме політика й політичні інститути визначають, якими будуть ці економічні інститути» [1, с. 42]. При цьому ці автори розрізняють інклюзивні (ефективні) і екстрактивні (неефективні) інститути.

У ХХІ ст. будуть відбуватися глибинні трансформації в системній взаємозалежності «політика – економіка». Обмеження традиційної конструкції політики закономірно розширюватиме роль економіки громадянського суспільства. У цих умовах перед економічною теорією буде ставати завдання поглиблення дослідження економічних засад громадянського суспільства. Економіка громадянського суспільства виконує роль матеріальної передумови стабільності і розвитку всього суспільства. Основою економіки громадянського суспільства є співробітництво (кооперація) між громадянами. Р. Аксельрод довів, що люди

можуть досить ефективно виробляти суспільні (кооперативні) рішення і відповідним чином діяти без втручання і примусу з боку держави [18]. Якщо аналізувати крайній випадок – відсутність держави (випадок анархії), то й тоді самі люди в громадянському суспільстві будуть підтримувати порядок і стабільність [19; 20]. Гострою проблемою економіки громадянського суспільства, безумовно, є дефіцит інформації про переваги партнерів та їх імовірну поведінку [21].

У соціальній сфері традиційними елементами громадянського суспільства є сім'я, соціальні групи, громадські організації та рухи, органи громадського самоврядування, різні добровільні асоціації, що об'єднують громадян і виражають їх професійні та громадянські інтереси. У соціально-економічну структуру громадянського суспільства об'єктивно входить наявність (їх реальний ступінь здійснення) найважливіших прав і свобод індивідів. В етично-духовній (гуманітарній) сфері до елементів громадянського суспільства можна віднести приватне життя людей, їх звичаї, традиції, культуру тощо. Вільні люди як суб'єкт громадянського суспільства закономірно прагнуть до успішної соціально-економічної самореалізації. Отже, у громадянському суспільстві людина є відповідальною за себе, свою родину, власну справу, своє майбутнє. Тим самим вона стає відповідальною й за суспільство.

Висновки. Стабільність у суспільності – це тренд загальноцивілізаційного розвитку, який прямо і безпосередньо пов'язаний із якістю інститутів. Інституційний аналіз, без сумніву, може бути ефективно застосований для побудови економічних та інституційних механізмів забезпечення суспільної стабільності.

Забезпечення стабільності та розвитку суспільства може здійснюватися тільки тією мірою і з тією швидкістю, які можуть дозволити існуючі ендогенні й екзогенні умови й обмеження. Умовою суспільної стабільності є реальна соціально-економічна та духовно-гуманітарна інституціоналізація, оскільки інститути найкраще регулюють і узгоджують різні інтереси, зменшують ризик, невідомість і невизначеність, дозволяють оптимізувати відносини між усіма економічними суб'єктами суспільства.

Безвихідність ситуації, в якій опинилася Україна, не є очевидною. Вихід із цієї ситуації – у стимулюванні тих інституційних змін, які відповідають сучасним глобальним економічним, соціальним і гуманітарним трендам. Через інституційні зміни в Україні необхідно сформувати цінності нового громадянського суспільства: самоутвердження особи, матеріальний добробут, високий соціальний статус людини праці, можливості для її загальноосвітнього і професійного росту тощо. Для умов нестабільності або низького рівня суспільної стабільності йдеться не стільки про максимізацію особистої вигоди людини, скільки про самообмеженість індивідів, що змінює результати їх повсякденного інституційного вибору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають. Київ: Наш формат, 2017. 440 с.
2. Сото Е. де. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на Заході і ніде більше. Київ: Наш формат, 2017. 332 с.
3. Колодко Г. В. Куда идет мир: политическая экономия будущего. Москва: Магистр, 2014. 528 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Фонд экон. кн. «НАЧАЛА», 1997. 190 с.
5. Ходжсон Дж. В чем сущность институциональной экономики? Философия экономики. Антология. Москва: Изд. Ин-та Гайдара, 2012. С. 381–398.
6. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Київ: НАН України, 2009. 864 с.
7. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. Харьков: Форт, 2008. 928 с.
8. Тарасевич В. М. Четверть століття незалежності України: актуальні контексти та імперативи соціально-економічних реформ. *Економіка України*. 2017. № 7. С. 3–21; № 8. С. 14–28.
9. Лагутін В. Д. Стабільність суспільного розвитку: досвід міждисциплінарного дослідження. *Економічна теорія*. 2017. № 2. С. 5–18.
10. Эрхард Л. Благополучие для всех: Репринт. воспроизведение. Москва: Начало-Пресс, 1991. 352 с.
11. Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics. New York: The free press, 1988. 314 p.
12. Statistics OECD. URL: <http://www.oecd.org/statistics/better-life/initiative/> (Last accessed: 10.12.2017).
13. Индекси основних соціально-економічних показників. *Державна служба статистики України*: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2017).
14. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ: Держ. служба статистики України, 2017. 611 с.
15. Boyer R., Brousseau E., Caille A., Favereau O. Towards an institutionalist Political Economy. *Revue du MAUSS permanente*. 2008, September 9. URL: <http://www.journaldumauss.net/?Towards-an-Institutionalist> (Last accessed: 10.12.2017).
16. Салинс М. Экономика каменного века. Москва: ОГИ, 1999. 296 с.
17. Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality: a Theory of Social Choice. Cambridge, New York and Sidney: Cambridge University Press, 1982. 194 p.
18. Axelrod R. The Complexity of Cooperation Agent-Based Models of Competition and Collaboration. Princeton University Press, 1997. 248 p.
19. Taylor M. Community Anarchy and Liberty. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. 184 p.
20. Taylor M. Rationality and the ideology of disconnection. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. 238 p.
21. Schofield N. Anarchy, Altruism and Cooperation: A Review. *Social Choice and Welfare*. 1985. № 2. P. 207–219.

REFERENCES

1. Adzhemohlu, D., & Robinson, Dzh. (2017). *Chomu natsii zanepadaiut [Why nations will collapse]*. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
2. de Soto, E. (2017). *Zahadka kapitalu. Chomu kapitalizm peremahaie na Zakhodi i nide bilshhe [The puzzle of capital. Why capitalism wins in the West and nowhere else]*. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
3. Kolodko, H. V. (2014). *Kuda idet mir: politicheskaya ekonomiya budushchego [Where the world goes: the political economy of the future]*. Moskva: Magistr [in Russian].
4. Nort, D. (1997). *Instituty. institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]*. Moskva: Fond ekonomicheskoy knigi «NACHALA» [in Russian].
5. Hodzhson, Dzh. (2012). *V chem suschnost institutsionalnoy ekonomiki? Filosofiya ekonomiki. Antologiya [What is the essence of the institutional economy? Philosophy of economics. Anthology]*. Moskva: Izd. Instituta Gaydara [in Russian].
6. Heiets, V. M. (2009). *Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku [Society, state, economics: phenomenology of interaction and development]*. Kyiv: NAN Ukrainy [in Ukrainian].
7. Hrytsenko, A. A. (Ed.). (2008). *Institutsionalnaya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Institutional architecture and dynamics of economic transformations]*. Kharkiv: Fort [in Ukrainian].
8. Tarasevych, V. M. (2017). Chvert stolittia nezalezhnosti Ukrainy: aktualni konteksty ta imperatyvy sotsialno-ekonomichnykh reform [The quarter of the century of Ukraine's independence: the actual contexts and imperatives of socio-economic reforms]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 7, 3–21; 8, 14–28 [in Ukrainian].
9. Lahutin, V. D. (2017). Stabilnist suspilnoho rozvytku: dosvid mizhdystyplinarnoho doslidzhennia [Stability of social development: the experience of interdisciplinary research]. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 2, 5–18 [in Ukrainian].
10. Erhard, L. (1991). *Blagosostoyanie dlya vseh: Reprint. Vosproizvedenie [Welfare for all: Reprint]*. Moskva: Nachalo-Press [in Russian].
11. Etzioni, A. (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: The free press.
12. *Statistics OECD* (2017). Retrieved from <http://www.oecd.org/statistics/better-life/initiative/>.
13. State Statistics Service of Ukraine (2017). *Indeksy osnovnykh sotsialno-ekonomichnykh pokaznykiv [Indices of basic socio-economic indicators]*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. State Statistics Service of Ukraine (2017). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
15. Boyer, R., Brousseau, E., Caille, A., & Favereau, O. (2008, September 9). Towards an institutionalist Political Economy. *Revue du MAUSS permanente*. Retrieved from <http://www.journaldumauss.net/?Towards-an-Institutionalist>.
16. Salins, M. (1999). *Ekonomika kamennogo veka [The Economy of the Stone Age]*. Moskva: OGI [in Russian].
17. Margolis, H. (1982). *Selfishness, Altruism and Rationality: a Theory of Social Choice*. Cambridge, New York and Sidney: Cambridge University Press.

18. Axelrod, R. (1997). *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*. Princeton: Princeton University Press.
19. Taylor, M. (1982). *Community Anarchy and Liberty*. Cambridge: Cambridge University Press.
20. Taylor, M. (2006). *Rationality and the ideology of disconnection*. Cambridge: Cambridge University Press.
21. Schofield, N. (1985). Anarchy, Altruism and Cooperation: A Review. *Social Choice and Welfare*, 2 (3), 207–219.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 22.01.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.02.2018 р.

В. Д. ЛАГУТИН

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и конкурентной политики Киевского национального торгово-экономического университета, Украина, г. Киев

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПРИРОДА ОБЩЕСТВЕННОЙ СТАБИЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье проанализирована сущность общественной стабильности в контексте институционального подхода. Обоснована необходимость обеспечения стабильности в обществе с позиций триединства рынка, перераспределения и реципрокности. Рассмотрена институциональная структура гражданского общества в экономическом, социальном и нравственно-духовном (гуманитарном) аспектах. Доказано, что системное реформирование институтов является одним из важнейших факторов перехода от стабильности к развитию общества в Украине.

Ключевые слова: стабильность, развитие, институты, институционализация, ценности, гражданское общество.

V. D. LAGUTIN

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory and Competition Policy of the Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine, Kyiv

INSTITUTIONAL NATURE OF SOCIAL STABILITY IN UKRAINE

Problem setting. The content of this article is determined by several circumstances. Firstly, by the unsatisfactory state of the socio-economic sphere of Ukrainian society for a long time. Secondly, by the fact that the main challenge of socio-economic development

is the systematic inability of the existing institutional system to ensure social stability in Ukraine. Among the many new problems of modern economic theory, the problem of the institutional nature of stability and development of society is significant.

Analysis of recent research and publications. Many works of both foreign and domestic economists are devoted to the study of institutional factors of social development. In the article, first of all, scientific developments concerning the quality of institutions in the context of their influence on political and economic stability, the interconnection of institutional changes and stability, the evolutionary and interdisciplinary nature of institutional economic science, the theory of institutional and structural innovations as an instrument for ensuring macroeconomic stability and development, etc., are used. However, the scientific literature does not investigate enough the institutional character of the stability of social development, there is no more or less clear institutional understanding of the essence of stability.

Paper objective is illustrating interdisciplinary approaches to the analysis of the essence and nature of social stability in Ukraine in the context of institutional transformations.

The main material presentation. Stability implies the sustainability of institutional ties in society, the availability of the necessary institutions with which actors of the system should work, as well as the goals, incentives, costs and feedback that are the motive for economic behavior. Stable society is a dynamic state of society, in which there is a balance between the interests of social groups and members of society, the correspondence and consistency between economic, social and moral (spiritual) spheres.

Balance in three dimensions – economic, social and spiritual-humanitarian (value, ethical) – is a characteristic sign of social stability. The institutional nature of social stability is determined by the existing level of socio-economic development, the national institutional structure and the values of this society. The higher the level of social stability, the more morality and justice is in this society. Accordingly, it can be assumed that the stability of society is a combination of at least social justice, morality and economic feasibility.

The institutional mechanisms for ensuring social stability presuppose the unity of the three institutionalized forms of economic activity (the methods of circulation) – the market (traditional spheres of production, exchange, consumption, and market distribution), redistribution (connected, first of all, with state activity), and reciprocity (which does not fit into the classical economic areas of exchange, distribution and redistribution).

An institutional basis for public stability is the balance between state and civil society. Civil society can be regarded as such a community of people, where the optimal balance of all spheres of social life has been achieved, that is, where the interconnection and interaction of the economic, political, social and spiritual provide stability and development of society, its progressive movement forward to higher forms of organization. In today's society, civil society is increasingly becoming post-industrial and informational and networking. The economy of civil society acts as a material precondition for the stability

and development of society as a whole. The basis of the civil society economy is cooperation (co-operation) between citizens.

Conclusions. Stability in society is a trend of general civilization development, which is directly and straightforwardly related to the quality of institutions. Institutional analysis can be effectively applied to build economic mechanisms for ensuring social stability. Due to institutional changes in Ukraine, it is necessary to form the values of a new civil society: self-affirmation of a person, material well-being, high social status of a person of labor, opportunities for its general education and professional growth, etc. Ensuring stability and development of society can only be carried out to the extent and at the speed that can allow existing endogenous and exogenous conditions and restrictions. The condition of social stability is a real socio-economic and spiritual and humanitarian institutionalization, since institutes best regulate and coordinate different interests, reduce risk, uncertainty and uncertainty, and allow to optimize relations between all economic actors of society.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes the essence of social stability in the context of the institutional approach. The necessity of ensuring stability in the society from the standpoint of market triangle, redistribution and reciprocity is substantiated. The institutional structure of civil society in the economic, social and ethical-spiritual aspects is considered. It is proved that systemic reform of institutions is one of the most important factors in the transition from stability to the development of society.

Key words: stability, development, institutions, institutionalization, values, civil society.

Article details:

Received: 20 December 2017

Revised: 22 January 2018

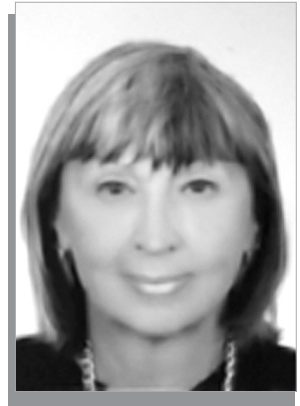
Accepted: 15 February 2018

УДК 331.5–025.17

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-38

Н. І. БЕРЕЖНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського фінансового інституту
Київського національного
торгівельно-економічного університету,
Україна, м. Харків
e-mail: NIBerezhna@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6760-5595>



О. С. КРАМАРЕВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом
та економіки праці
Харківського регіонального інституту
державного управління Національної академії
державного управління
при Президентові України, Україна, м. Харків
e-mail: kramarevaolga@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1659-0538>



ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ¹

Обґрунтовано, що збалансованість ринку праці є фактором економічного зростання. Проаналізовано дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили, який проявляється в професійно-кваліфікаційних, галузевих, територіальних, демографічних диспропорціях. Запропоновано напрями їх скорочення завдяки державному прогнозуванню ринку праці з урахуванням видів економічної діяльності та про-

¹ © Бережна Н. І., Крамарева О. С., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).
Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

фесійно-кваліфікаційних характеристик працівників; державній підтримці проблемних регіонів, удосконаленню форм і методів працевлаштування та оплати праці молоді.

Ключові слова: економічне зростання, зайнятість, безробіття, ринок праці, дисбаланс на ринку праці.

JEL Classification: E24, E29, J44, J49, J89.

Постановка проблеми. Перед усіма країнами світу стоїть проблема забезпечення економічного зростання, динаміка якого характеризує і розвиток національних економік, і життєвий рівень населення. За умови стійкого економічного зростання в країнах виникає можливість вирішення технологічних, соціально-економічних, екологічних проблем. Тому економічне зростання визначається як основна мета макроекономічної політики держав світу. В умовах формування інвестиційної моделі розвитку інноваційного типу в Україні одним із факторів економічного зростання стає ефективне використання трудових ресурсів, оскільки нераціональне використання робочої сили, професійних навичок та кваліфікації працівників, а тим більш безробіття, гальмують темпи економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зайнятості та безробіття, оплати праці та соціального захисту, державного регулювання та ефективного функціонування ринку праці в Україні досліджують багато вчених: Е. Лібанова [1], Д. Богиня [2], В. Васильченко [3], А. Колот [4], С. Кулицький [5], В. Міненко [6] та ін. Незважаючи на це, проблеми, пов'язані з визначенням збалансованості на ринку праці та її впливу на економічне зростання в країні, залишаються недостатньо розробленими.

Формулювання цілей. Метою дослідження є аналіз збалансованості ринку праці, зокрема його професійно-кваліфікаційного, регіонального, вікового сегментів в Україні, та розробка пропозицій щодо подолання визначених диспропорцій.

Виклад основного матеріалу. Незбалансованість на ринку праці знаходить свій вияв у диспропорціях, які виникають між попитом та пропозицією робочої сили. Це можуть бути структурні або професійно-кваліфікаційні диспропорції, які виникають внаслідок невідповідності структури професійної підготовки фахівців потребам ринку як за кваліфікаційним рівнем, так і за професійними навичками. Галузеві диспропорції виникають через структурні перетворення в економіці, її переорієнтацію на надання послуг. Територіальні диспропорції обумовлено нерівномірним розміщенням виробництва та трудових ресурсів за територією країни. Демографічні диспропорції є наслід-

ком зменшення конкурентоспроможності деяких вікових та гендерних груп населення на ринку праці.

Макроекономічна ситуація в Україні характеризується тим, що за останні два роки відбувається деяке поживлення в усіх секторах економіки, яке позитивно впливає на стан ринку праці й обумовлює збільшення попиту на робочу силу.

У 2016 р. на сайті Work.ua у середньому вакансій розміщувалося на 62% більше, ніж у 2015 р. З початку 2017 р. роботодавці розміщували значно більше вакансій, ніж у 2016 році. У січні 2017 р. вакансій було 58 тисяч, що на 43% більше, ніж у січні 2016 року, у лютому ринок продемонстрував 37% зростання, у березні – 28% [7].

Зростання потреби роботодавців у працівниках спостерігалось за всіма видами економічної діяльності (див. таблицю).

Попит та пропозиція робочої сили за видами економічної діяльності на кінець I півріччя 2016 р. та 2017 р. (тис. осіб)*

Види економічної зайнятості	Кількість зареєстрованих безробітних, на кінець періоду		Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), на кінець періоду	
	I півріччя 2016 р.	I півріччя 2017 р.	I півріччя 2016 р.	I півріччя 2017 р.
Усього	388,9	330,2	40,8	66,5
Сільське господарство, лісове господарство	38,8	39,0	3,3	4,4
Промисловість з неї	65,4	56,4	11,0	18,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,4	2,8	0,5	0,8
Переробна промисловість	43,6	37,1	9,0	15,2
Будівництво	8,0	7,2	2,1	3,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	49,4	48,1	6,8	11,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	14,0	12,7	3,9	6,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	6,7	6,2	1,5	2,5

Закінчення таблиці

Види економічної зайнятості	Кількість зареєстрованих безробітних, на кінець періоду		Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), на кінець періоду	
	I півріччя 2016 р.	I півріччя 2017 р.	I півріччя 2016 р.	I півріччя 2017 р.
Інформація та телекомунікації	5,5	4,3	0,4	0,7
Фінансова та страхова діяльність	15,8	10,2	0,4	0,9
Операції з нерухомим майном	3,1	3,1	0,5	1,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	6,9	6,0	0,7	1,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	6,8	6,6	1,6	3,1
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	80,8	60,2	2,6	4,7
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	10,5	9,3	2,0	2,2
Освіта	12,2	10,8	3,0	3,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,6	1,4	0,4	0,7
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	15,8	10,2	0,4	0,9
Надання інших видів послуг	3,2	3,6	0,6	0,7

*Джерело: [8].

Аналіз показує, що в I півріччі 2017 р. найбільша потреба в працівниках спостерігалась на підприємствах промисловості (28,4%), особливо переробної (22,8%), що є позитивним фактором економічного зростання в країні. Високою була також питома вага вакансій в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (17,4%) та транспорті (10%). Найменше вакансій при майже незмінній їх кількості у порівнянні з I півріччям 2016 р. спостерігалось на підприємствах, які діють у галузях інформації, телекомунікацій, мистецтва, спорту та відпочинку (1%).

Зміни попиту роботодавців за видами економічної діяльності супроводжуються змінами попиту у працівниках за професіями та у навантаженні безробітних на вільні робочі місця.

Аналіз статистичних даних вакантних посад та навантаження безробітних на 10 вільних робочих місць за професійними групами за I півріччя 2016 р. та I півріччя 2017 р. свідчить, що найбільший попит залишився на кваліфікованих робітників з інструментом – 20,1%. При цьому попит збільшився за всіма професійними групами, однак найбільше – на робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин – на 84,3% і на технічних службовців – на 84,8% [8].

Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць також нерівномірно розподілена за територією країни. Найбільший попит існує у місті Києві – 13,9 тис. осіб при загальній потребі в країні 65,5 тис. осіб, Львівській області – 5,2 тис. осіб, Київській області – 4,2 тис. осіб, Дніпропетровській області – 4,1 тис. осіб. Майже відсутній попит роботодавців на заміщення вакантних посад у Луганській області – 0,7 тис. осіб, Закарпатській, Запорізькій, Чернівецькій, Черкаській, Чернігівській областях – 1,1 тис. осіб, Івано-Франківській області – 1,2 тис. осіб, Донецькій та Херсонській областях – 1,3 тис. осіб [8].

Задоволення попиту підприємців на робочу силу за рахунок працевлаштування безробітних призвело до того, що навантаження безробітних на 10 вільних вакантних посад у цілому по країні зменшилось з 95 осіб у 2016 р. до 50 осіб наприкінці 2017 р. Найсуттєвіші зміни (зменшення майже у 2 рази) відбулися у навантаженні законодавців, вищих державних службовців, керівників і менеджерів, професіоналів, технічних службовців, а також кваліфікованих робітників з інструментом, робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування і машин з обслуговування устаткування та найпростіших професій [8].

Однак зменшення навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць відбувалося нерівномірно за територією країни. Воно зовсім не зменшилося в Чернігівській області, значно скоротилося в Луганській області – на 28%, Донецькій області – на 51% [8]. У цих областях через російську агресію втрачена значна частина виробничого потенціалу, частина населення стала вимушеними переселенцями, які пропонують свої трудові послуги на ринках праці в інших областях країни. Але й на територіях цих областей, що знаходяться під контролем української влади, рівень безробіття значно вищий, а рівень зайнятості – нижчий, ніж у середньому по країні.

У I півріччі 2017 р. найвищий рівень безробіття був у Кіровоградській області – 4,1% економічно активного населення працездатного віку, Вінницькій – 3,5%, Рівненській – 3,3%, а найнижчий – у м. Києві – 0,8%, Закарпатській – 1,1% та Одеській області – 1,3%. Понад третину загальної кількості

безробітних зосереджено в Харківській, Запорізькій, Львівській, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві [8].

Серед безробітних, які мали професійний досвід, кожний п'ятий працював у державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні; кожний шостий – в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів; кожний сьомий – у сільському господарстві, лісовому господарстві та рибному господарстві; кожний восьмий – у переробній промисловості [8].

За методологією МОП в Україні рівень безробіття осіб у віці від 15 до 70 років у I півріччі 2017 р. дорівнював 9,6% економічно активного населення (1709,7 тис. осіб) порівняно з 9,4% за підсумками I півріччя 2016 р. (1691,5 тис. осіб) [9]; серед осіб віком 25–29 років – 11,4%, а серед молоді до 25 років – 17,8% економічно активного населення відповідного віку, у I півріччі 2016 р. відповідно 11,6% і 23,1% [9]. Високий рівень безробіття серед молоді пояснюється відсутністю у молодих людей необхідних професійних навичок і досвіду роботи.

Серед безробітних, які шукають роботу, переважна більшість має вищу освіту. До державної служби зайнятості у 2017 р. найчастіше зверталися громадяни з вищою освітою, з професійно-технічною, із загальною середньою освітою. Якщо десять років тому 15% претендентів шукали роботу у сфері ритейлу, то сьогодні цей сегмент поділяється зі сферою ІТ та телекомунікаціями – по 11% кожний [5, с. 58].

Ринок робочої сили визначається залежністю не тільки від стану української економіки, а також від співвідношення попиту та пропозиції в інших країнах. Уведення безвізового режиму з ЄС та конфлікт на сході країни підштовхують населення, і перш за все українську молодь, шукати роботу за кордоном, що свідчить про зміну відношення до праці, націленість до високих заробітків.

У країнах Євросоюзу серед молоді до 25 років безробіття складало 17,0%, а в цілому в країнах – 7,3%, а в окремих країнах ще нижче. Так, у Польщі рівень безробіття у I півріччі 2017 р. складав 5,0%, у Німеччині – 3,8%, Чеській Республіці – 3,0%, у цілому по ЄС – 7,6% [5, с. 62].

Крім того, існує різниця в оплаті праці, низький рівень якої в Україні не стимулює молодь до праці в країні. Так, у 27% вакансій, що були актуальними на кінець серпня 2017 р., в Україні пропонувалася мінімальна заробітна плата; у 41% вакансій – від мінімальної до 5 тис. грн, у 21% вакансій – від 5 до 7 тис. грн та лише у 11% вакансій запропонована заробітна плата перевищувала 7 тис. грн [5, с. 59]. У той же час середня зарплата українців у Польщі складає 496 євро, з яких 34% витрачається на життя у Польщі. У 2016 р. українці, за даними Національного банку Польщі, переказали з Польщі при-

близно майже 2 млрд євро [5, с. 63]. Отже, в Україні на ринку праці існує дисбаланс між віковими групами робітників, а також освіченістю молоді та розмірами зарплати, яку їй пропонують роботодавці.

Висновки. Таким чином, в Україні існує дисбаланс на ринку праці за різними сегментами. Незважаючи на зменшення навантаження безробітних на робоче місце за рік майже вдвічі, пропозиція праці перебільшує попит на неї у 5 разів. Залишаються професійні диспропорції: за наявності гострої потреби у кваліфікованих робітниках з інструментом, з обслуговування, експлуатації та контролю технологічного устаткування та машин переважає пропозиція службовців, керівників, менеджерів, робітників сільського господарства тощо. За територіальним сегментом значний попит на робочу силу існує у Дніпропетровській, Харківській, Львівській, Одеській, Київській областях при майже відсутньому попиті на заміщення вільних робочих місць у Херсонській, Закарпатській, Донецькій та Луганській областях. Залишається значна незбалансованість попиту та пропозиції праці серед молоді, що призводить до її трудової еміграції.

Для досягнення збалансування ринку праці за основними його сегментами доцільно: здійснювати державне планування та прогнозування ринку праці на основі реального попиту з боку бізнесу з урахуванням видів економічної діяльності та професійно-кваліфікаційних характеристик робочої сили; проводити державну підтримку проблемних регіонів, де є найбільше навантаження на вакантні посади, створювати в них сприятливий інвестиційний клімат для іноземного капіталу, надавати допомогу родинам на переїзд із районів з надлишком робочої сили до районів, де є вакансії; розробляти форми та методи працевлаштування молоді шляхом тісної взаємодії професійно-технічних та вищих навчальних закладів з бізнесом задля мотивації молоді на отримання професій, які користуються попитом в українській економіці; удосконалювати системи оплати праці з метою підвищення стимулу для працевлаштування в Україні, а не за кордоном.

Досягнення економічного зростання в Україні можливе за рахунок ліквідації або значного зменшення дисбалансу ринку праці за всіма його сегментами. Це потребує виваженої державної політики щодо його функціонування, а також політичної волі для її реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. монографія / за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціал. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2016. 328 с.
2. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія / Д. П. Богиня, Г. Т. Куліков, В. М. Шамота та ін. Київ: Ін-т економіки НАН України, 2001. 300 с.

3. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2008. 456 с.
4. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення: монографія / А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін. ; за наук. ред. А. М. Коло-та. Київ: КНЕУ, 2017. 504 с.
5. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні. *Україна: події, факти, коментарі*. 2017. №21. С. 56–69.
6. Міненко В. Взаємодія механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці в умовах інтеграції України у світову економіку. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2013. №1. С. 105–112.
7. Ринок праці в Україні продовжує зростати. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2188199-rinok-praci-v-ukraini-prodovzue-zrostati-workua.html> (дата звернення: 08.12.2017).
8. Ринок праці у першому півріччі 2017 року. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm (дата звернення: 08.12.2017).
9. Економічна активність населення України за 1 півріччя 2017 року: статистичний бюлетень. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm (дата звернення: 08.12.2017).

REFERENCES

1. Libanova, E. M. (Ed.). (2016). *Liudskiyi rozvytok v Ukraini. Innovatsiini vydy zainiatosti ta perspektyvy yikh rozvytku [Human development in Ukraine. Innovative types of employment and prospects for their development]*. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy [in Ukrainian].
2. Bohynia, D. P., Kulikov, H. T., Shamota, V. M. & et al. (2001). *Sotsialno-ekonomichnyi mekhanizm rehuliuвання rynku pratsi ta zarobitnoi platy [Socio-economic mechanism of regulation of the labor market and wages]*. Kyiv: Instytut ekonomiky NAN Ukrainy [in Ukrainian].
3. Vasylychenko, V. S. (2008). *Derzhavne rehuliuвання zainiatosti [State regulation of employment]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
4. Kolot, A. M., Daniuk, V. M., Herasymenko, O. O. & et al. (2017). *Hidna pratsia: imperatyvy, ukraïnski realii, mekhanizmy zabezpechennia [Decent work: imperatives, Ukrainian realities, mechanisms of provision]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Kulytskyi, S. (2017). Problemy rozvytku rynku pratsi v Ukraini [Problems of Labor Market Development in Ukraine]. *Україна: події, факти, коментарі – Ukraine: Events, Facts, Comments, 21*, 56–69 [in Ukrainian].
6. Mynenko, V. (2013). Vzaïemodiïa mekhanizmiv derzhavnoho rehuliuвання i samorehuliuвання rynku pratsi v umovakh intehratsii Ukrainy u svitovu ekonomiku [Interaction of mechanisms of state regulation and self-regulation of the labor market in conditions of Ukraine's integration into the world economy]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, 1*, 105–112 [in Ukrainian].

7. *Rynok pratsi v Ukraini prodovzhuie zrostaty [The labor market in Ukraine continues to grow]*. (n.d.). Retrieved December 08, 2017, from <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2188199-rinok-praci-v-ukraini-prodovzue-zrostati-workua.html> [in Ukrainian].
8. *Rynok pratsi v I pivrichchi 2017 roku [The labor market in the first half of 2017]*. (n.d.). Retrieved December 08, 2017, from https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm [in Ukrainian].
9. State Statistics Service of Ukraine (2017). *Ekonomichna aktyvnist naseleння Ukrayiny za I pivrichchya 2017 roku: statystychnyy byuletен [Economic activity of the population of Ukraine for the first half of 2017. Statistical bulletin]*. Retrieved December 08, 2017, from https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 25.01.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.02.2018 р.

Н. И. БЕРЕЖНАЯ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и международной экономики Харьковского финансового института Киевского национального торгово-экономического университета, Украина, г. Харьков

О. С. КРАМАРЕВА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Харьковского регионального института государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, Украина, г. Харьков

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЫНКА ТРУДА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Обосновано, что сбалансированность рынка труда является фактором экономического роста. Проанализирован дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы, который проявляется в профессионально-квалификационных, отраслевых, территориальных, демографических диспропорциях. Предложены направления их сокращения благодаря государственному прогнозированию рынка труда с учетом видов экономической деятельности и профессионально-квалификационных характеристик работников; государственной поддержке проблемных регионов, совершенствованию форм и методов трудоустройства и оплаты труда молодежи.

Ключевые слова: экономический рост, занятость, безработица, рынок труда, дисбаланс на рынке труда.

N. I. BEREZHNYAYA

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory and International Economics Department Kharkiv Financial Institute at the Kiev National Trade and Economic University, Ukraine, Kharkiv

O. S. KRAMAREVA

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Personnel Management and Labor Economics Department Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Ukraine, Kharkiv

**BALANCING OF THE LABOR MARKET AS A FACTOR
OF ECONOMIC GROWTH**

Problem setting. In today's conditions, one of the factors of economic growth in Ukraine is the effective use of labor resources, overcoming of disproportions in the labor market.

Recent research and publications analysis. Problems of state regulation and effective functioning of the labor market in Ukraine were investigated: A. Achkasova, E. Libanova, V. Petyuch, D. Bogin V. Vasilchenko, V. Minenko, A. Kolot, others. However, the impact of the labor market balance on economic growth in the country is insufficiently studied.

Paper objective. The aim of the study is to analyze the balance of the labor market, in particular its vocational qualification, regional, age segments in Ukraine, and to develop proposals to overcome the identified imbalances.

Paper main body. It is substantiated that the balance of the labor market is a factor of economic growth. An analysis of the imbalance between demand and supply of labor, which manifests itself in professional qualification, branch, territorial, and demographic imbalances. Proposed directions for their reduction due to state forecasting of the labor market taking into account the types of economic activity and professional qualification characteristics of workers; state support of problem regions, improvement of forms and methods of employment and youth wages.

Conclusions of the research. The labor market in Ukraine is characterized by disproportions across all major segments. To eliminate them, there is a need for well-grounded state regulation regarding the forecasting of the demand for real business and the provision of suitable labor supply for it in all regions of the country, improvement of the forms of employment and the systems of remuneration for youth.

Short Abstract for an article

Abstract. The relevance of the topic is revealed, the goal is formulated – an analysis of the labor market balance in Ukraine and the development of proposals to overcome the identified imbalances. For 2016–2017 the analysis of: demand and supply of manpower

by types of economic activity, by professional groups; unemployment by type of economic activity, occupation, level of education, age and load on vacant positions in the country and its regions. Comparison of unemployment and wages in Ukraine and some EU countries is made.

The conclusions are drawn: the existence of an imbalance of the labor market in all these segments. Proposed ways to overcome imbalances. The main imbalances in the labor market, their impact on economic growth in Ukraine and ways to overcome them are identified.

Key words: economic growth, employment, unemployment, the labor market, imbalance in the labor market.

Article details:

Received: 22 December 2017

Revised: 25 January 2018

Accepted: 16 February 2018

УДК 303.101

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-49

О. Г. ЗАДОРЖНАЯ

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики
и мирового хозяйства

Харьковского национального университета

имени В. Н. Каразина,

Украина, г. Харьков

e-mail: zadorozhnaya-olya@rambler.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6486-0710>



ДУХОВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА НАЦИОНАЛЬНОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ¹

Постнеклассическая экономическая наука требует осмысления отношений собственности, где проблемы духовности, внутреннего духовного мира личности оказываются определяющими для современного мировидения. Для продуктивного использования духовной собственности следует исходить из понимания духовно-био-социальной природы человека; свободы-ответственности личности и хозяйства как целостной сферы его жизнедеятельности. Для воспитания собственности как духовно-ценностного феномена необходимы нравственно обязывающее право, а также разработка новой национальной стратегии духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного возрождения-развития Украины. Предложены рекомендации для реализации духовной собственности.

Ключевые слова: духовная собственность, духовно-био-социальная природа человека, свобода-ответственность, духовно-ноосферно-устойчивое развитие.

JEL Classification: A13, B41.

Постановка проблемы. Специфика каждого переходного периода сводится к изменению сложившейся картины мира, в которой человек, изменяя

¹ © Задоржная О. Г., 2018. Эта работа пролицензирована Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

себя, подвергает мутации всю свою жизнедеятельность в силу своего изменяющегося миропонимания. Нынешний рубеж веков и тысячелетий знаменует начало кардинального изменения человеческого сознания, когда внутренний духовный мир человека-личности становится главным объектом исследований становящейся постнеклассической человекомерной науки [см.: 1]. Новое мировидение, нацеленное именно на постижение синкретичности (целостности) реальности, сопрягается с *тремя* теоретическо-методологическими открытиями и обоснованиями: о единой триипостасной *духовно-био-социальной* природе человека; об *уноме человечности*, в основании которой лежит *архетип свободы-ответственности* личности; о *хозяйстве* как *целостной сфере жизнедеятельности* (жизнеотправления) Чело-Века. Эти три новые теоретические положения должны быть осмыслены прежде всего в ракурсе отношений собственности, где проблемы духовности, внутреннего духовного мира личности оказываются определяющими для современного мировидения, для реализации императива выживания человечества.

Анализ последних исследований и публикаций. В отечественной социально-экономической литературе духовная собственность в основном сводится к интеллектуальной собственности. Специальных работ, посвященных анализу собственно духовной собственности в формате новой постнеклассической экономической науки, пока не выявлено.

Целью статьи является обоснование теоретическо-методологического положения о том, что самопостижение и самореализация *личности* есть жизнедеятельностное развертывание ее *духовной ипостаси-собственности*; всё остальное – лишь содействующие условия целостной жизнедеятельности человека-личности.

Основные результаты исследования. По сути, главная специфика сегодняшней ситуации углубляющегося глобального кризиса определяется тем, что не просто чрезмерно актуализируется задача философского утверждения личности в сверхличном (Ф. Степун), но прежде всего тем, что осознание каждым человеком своей «самости» и одиночества для личного спасения оборачивается необходимостью миропонимательного продуктивного объединения личностей для спасения человечества. Наступает новая критически-продуктивная эпоха перехода к *личностной методологии* научных исследований, где именно человеческая личность должна стать верховной святыней и абсолютной ценностью (М. И. Туган-Барановский). В этом смысле, как писал В. С. Соловьев, надо понимать, что неотъемлемое основание собственности, прежде всего ее духовной формы, «заключается в самом существовании человеческой личности. Уже в содержании внутреннего, психического опыта мы необходимо различаем *себя от своего*, – *все являющиеся в нас мысли, чувства и желания мы различаем* как свои от того, кому они принадлежат,

т. е. от *себя* как мыслящего, чувствующего, желающего». При таком понимании «собственность есть идеальное продолжение личности в вещах, или перенесение ее на вещи» [цит. по: 2, с. 167, 170].

Эта новая система координат мышления вызывает необходимость новых трактовок-пониманий человека и мира в условиях глобального кризиса – апокалиптического лабиринта, поиск выхода из которого равнозначен нахождению ответа на фундаментальный вопрос современности: *быть или не быть... человечеству?* Ответ на него тесно сопряжен с метафизическим пониманием мира, где духовно-идеальное играет определяющую роль в осознании кризиса и поиска путей выхода из него. В новом формате метафизического человекомерного мировидения следует прежде всего обратиться к проблеме собственности, ибо она, с одной стороны, предстает как видимый узел, в который вплетаются чуть ли не все проявления человеческой жизни; с другой стороны, признана научной теорией основой экономической системы. Но, к большому сожалению, в неоклассической, неолиберальной экономической теории господствует весьма упрощенная юридическая теория пучка прав собственности. Но право – лишь оформление существующего факта, а потому истинная наука все-таки должна стремиться к постижению сущности, а современной человекомерной науке следует исходить из сущности-природы человека и его собственности.

Святые отцы, а затем и философы-мыслители Серебряного века достаточно полно показали, что человек есть прежде всего дух, а духовность-нравственность изначально заложена в природу человека. При формировании нового постнеклассического знания необходимо исходить из того, что везде действует принцип превосходства духа над материей (А. С. Панарин); абсолютно и вечно лишь духовная основа общества (Н. А. Бердяев), а духовность несет с собой освобождение, она несет с собой человечность (Н. А. Бердяев), ибо собственность на вещи имеет идеальное основание (В. С. Соловьев).

С другой стороны, крайне важно понимать, что в самой старой догме о принципе священной и неприкосновенной собственности заложено извращение идеи права, ибо «правосознание нашего времени выше права собственности ставит право человеческой личности» [2, с. 189].

Поскольку человек, как убедительно показала трансперсональная психология, есть безграничное поле сознания, то и жизненный путь человека соотносится с разворачиванием его духовной собственности, выражающейся в постоянной трансформации его сознания. Этот процесс двойствен: в нем взаимопереплетаются внутреннее и внешнее, которые могут превращаться в преимущественность-приоритетность в разные периоды жизнедеятельности. Уном человечности, включая в себе геном и мемон, является исходным ценностным кодом и культурно-ментальной матрицей разворачивания-

становления-развития личности. Он есть явление духовной прасущности человека, и именно человечность потенциально задает качество благоносности жизнедеятельности человека/человечества. Духовная энергия, заложенная в уноме, самореализуется в идеях, смыслах, образах, которые оплодотворяют человеческий способ жизни человека-личности. Но идеи, смыслы и образы именно и предстают как продукты реализации духовной собственности, в которых формируется-оформляется смысл человеческой жизни, задается мера личностного бытия, направления со-творчества из онтологической реальности различных форм действительности.

Однобокий разум, в котором игнорируется-изгоняется духовная ипостась человеческой природы, неизбежно оборачивается опасностями и катастрофами. Духовный, экологический, социальный, экономический кризисы – суть проявления одной сущности – угасания Чело-Вечности, когда нынешний всё еще человек не припоминает-не понимает смысла-содержания своего внутреннего унома-кода. Исповедование как предначальная потенциальность и качество духовной собственности в глобально-кризисном мире в лучшем случае лишь проповедуется, но не реализуется в хозяйственных решениях и действиях. Это происходит прежде всего потому, что, погнавшись за примитивно понимаемой свободой как вседозволенной волей, человек не приемлет личной ответственности за всё им совершаемое. Непонимание смыслов – путь к катастрофе.

Медиационный методологический выход из кризисной социально-экономической науки возможен, если понимать, что новое прочтение отношений собственности не может быть связано с господствующей ныне неолиберальной ее трактовкой как свободы, а необходим переход в новый глубинный формат понимания, где свобода-ответственность рассматривается как уном-архетип развертывания благостного хозяйства на духовно-нравственных ценностях – продуктах духовной собственности личности.

Воля-безответственность была заложена в основу процессов разгосударствления и при(х)ватизации национального имущества, которые, с одной стороны, были весьма заполитизированными; с другой стороны, «принесли» не эффективного собственника, а делка, озабоченного лишь личным обогащением любыми способами. По сути дела, подтвердился тезис Прудона, что «собственность есть кража» у народа и нации имущества и ресурсов. Нынешний передел собственности опять же таки не направлен на национальную продуктивность. Общество и его нынешняя «элита» совершенно забыли (а может быть, и не хотели знать!), что собственность по природе своей есть начало духовное, а не материальное. Собственность предполагает не только потребление материальных благ, но и более устойчивую и преемственную духовную жизнь личности.

Всё это говорит, что приватизация и передел собственности, с одной стороны, предстали как чисто интеллектуальные разработки их схем, исходящих из чисто эгоистической корысти «новых собственников»; с другой стороны, засвидетельствовали о господстве безответственности в поле национальных интересов. Парадокс в том, что личная корыстная ответственность за частное обогащение обернулась личностной безответственностью «новых собственников». Особь (экономический индивид) не является целостной личностью, которая может обрести этот статус, лишь реализуя уном свободы-ответственности.

В плане отношений собственности можно говорить о том, что интеллектуальные схемы прихватизации проявились лишь как форма индивидуальной интеллектуальной собственности, но вовсе не предстали как форма собственности духовной, ибо в данном случае напрочь отсутствует изначально духовно-нравственное основание ценностного целеполагания человечности как специфики особого биологического рода «Чело-Век». Интеллектуальная собственность в современном дискурсе касается только лишь технократическо-правового (рацио-логико-расчетного в отношении объекта) плана, о чем свидетельствует прежде всего законодательство в сфере интеллектуальной собственности. Интеллект без духовных оснований превращается в инвалидный интеллект. В нашем же исследовании-понимании чрезвычайно важно различие интеллектуального и духовного, которое имеет принципиальное значение. Духовное есть прежде всего внутреннее для человека и, как обосновал В. Ж. Келле [см.: 3, с. 166], отражает в ценностных формах сознания и культуры вечные смысложизненные экзистенциальные проблемы человека, поднимая его над эгоистическими расчетами и частностями повседневной жизни, и сводится к субъект-субъектным отношениям.

По сути, речь идет о достоинстве человека-личности как его самораскрытию в свободно-ответственном творчестве. Здесь важно понимать, что свобода, как и ответственность, – это ноумены, которые не могут не выражать в своей абсолютно изначальной сплоченности-взаимодействии онтологической реальности. Они предстают в своем совместно-разделенном единстве как выразители трансцендентного мира, который реализует их изначально синкретичную сущность в сфере духовной жизни. Проявление синкретичности связано не с разного рода функциональными статусами человека: экономического, социального, институционального, агента, фактора, актора, хомутера, делка и прочих поверхностных концептов, а именно с целостной личностью, которая должна задавать критерий человекомерности любой из форм жизнедеятельности-хозяйствования. Поэтому необходим переход к формату постнеклассической человекомерной науки и образования, где меняется само миропостижение и мировоззрение, исходящее из понимания

личности как базового свободно-ответственного субъекта хозяйственного творчества.

Истинная проблема неэкономической науки состоит в непонимании того, что именно человеческая личность есть исток всех преобразований и без ее понимания и самореализации может происходить лишь ухудшение и оглупление современного всё еще человека. Совершенствование, как и создание демократических институтов, – «всегда проблема, стоящая перед личностями, а не перед институтами», ибо «не существует институциональных средств, позволяющих сделать человека счастливым» [4, с. 200]. Но большинство неинституционалистов пока сознательно игнорируют личность, стараются всячески затушевать ее определяющую роль в Бытии, ибо их поле анализа задано устремленностью к своеобразной ачеловечной технологии манипулирования сознанием.

Отсюда неизбежно следует, что, признавая реальность духовного мира человека, встает задача его постижения как главная задача науки XXI в. Отсюда следует, что возникает объективная потребность в духовном воспитании, прежде всего воспитании к духовно-верному пониманию собственности. Если в обществе посредством системы образования и национально-культурной политики будут обеспечены условия для правильного понимания и воспитания собственности прежде всего как духовно-ценностного феномена, то и собственность как власть, и свобода есть не просто «право», а нравственно обязывающее право [2, с. 131], и самостоятельность и самодеятельность человека будут служить общему благу, т. е. обеспечению общего благосостояния народа. Без истинного понимания собственности и всеобщего благоносного ее использования, без продолжительного воспитания отношения к ней в нравственном поле мышления-сознания результаты поверхностных преобразований-прихватизаций-деформ будут такими же плачевными для украинской нации, как и в предыдущую четверть века. Для реального продуктивного для общества использования собственности надо прежде всего понимать, что собственность как духовный феномен основана на свободе-ответственности личности. Собственность нужно первостепенно сочетать с ««социальным» настроением души» [2, с. 129–130]. Это и должно стать фундаментом-форматом благоносной, человеческой реализации собственности.

Необходимы не только новое духовно-ценностное понимание собственности, но и поиск и нахождение тех путей-механизмов, которые бы открывали широкие возможности продуктивного, благостного использования собственности-потенциала для выхода из бедственного состояния украинского народа и роста его благосостояния. Представляется, что таким творческим путем-механизмом национального возрождения становится широко понимаемое социальное партнерство. Сотрудничество-партнерство позволяет острые

социально-экономические проблемы решать без социального угнетения и разорений-бедствий на основе добровольного объединения собственности, управления и власти равноправными заинтересованными субъектами партнерских акций. Согласованность, равенство, справедливость, ответственность, солидарность и доверие между партнерами являются духовно-сущностными основаниями-ценностями разворачивающихся партнерских акций. Индивидуальные цели партнеров трансформируются в общие цели партнерства, в котором господствует хозяйственная кооперативная эффективность, формирующаяся из продуктивного объединения-использования субъектами партнерской акции имеющихся ресурсов: интеллектуальных, финансовых, материальных, трудовых и прочих. Уже при обсуждении целей каждой партнерской акции наращивается интеллектуальный потенциал каждого из партнеров (свои знания не только остаются собственностью каждого участника, но и умножаются при поиске путей и способов решения общей цели), а затем создается новый свободно-ответственный творческий формат реализации индивидуально-общей цели партнерской акции.

Выход из дрящегося социально-экономического национального кризиса необходимо требует изменения действующего рыночно-античеловечного механизма подавляющей конкуренции на механизм широкого социального партнерства, позволяющий сделать каждого участника-субъекта ответственным не только за совместное использование его собственных ресурсов, но и стать активным ответственным творческим субъектом продуктивного для народа страны возрождения. Более чем 200-летний опыт США свидетельствует, что внутри страны господствовало и продолжает успешно развиваться социальное партнерство между различного уровня субъектами национального развития. Поэтому продуктивное осмысление сути и форм социального партнерства, творческое критически-продуктивное методологическое его развитие должно составить научное основание практического национального возрождения, реального повышения уровня и качества жизни украинцев. Принципы социального партнерства весьма близки национально-культурным традициям и ментальности украинцев, в которых совместное решение малых и великих проблем являлось эффективным механизмом достижения общих целей.

Страна для выхода из кризисного состояния и для национального развития должна иметь свою собственную обоснованную стратегию, в которой фундаментальным основанием должна стать духовно-нравственная реализация наличной собственности, прежде всего ее духовно-интеллектуальных форм. Современные концепции устойчивого и ноосферного развития носят явно технократический характер. Выход из кризиса невозможен без глубокого и всестороннего осмысления проблем духовности-человечности. Поэтому возникла необходимость разработки и реализации новой стратегии нацио-

нального возрождения – духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного развития, исходящей из безусловного приоритета духовно-нравственных ценностей и мотивов.

Выводы. Наиболее общие выводы и практические рекомендации относительно действий по продуктивному использованию собственности ради национального возрождения Украины можно свести к следующему.

1. Все продуктивные преобразования отношений собственности в условиях кризисности национального хозяйства могут продуктивно осуществляться по политической воле руководства, правительства страны. Если нет такой воли, то говорение-закливание останется только лишь словесными пустыми концептами без практической пользы, что неизбежно сопровождается обеднением народа, утратой доверия к власти, катастрофичностью жизнедеятельности.

2. Система образования и национальная культурная политика призваны в формате культурно-нравственных свободно-ответственных хозяйственных преобразований к воспитанию общественного понимания собственности, прежде всего духовной личностной собственности, которая является формообразующим основанием и ядром всего комплекса отношений собственности. Одновременно предпосылкой для этого должно стать формирование новой человекомерной науки и образования как поля становления свободно-ответственной творческой личности через ее самопостижение и самореализацию. *Универс-и-тет-ы* в условиях кризиса национального хозяйства призваны стать основными духовно-интеллектуальными центрами формирования процветающего будущего страны и ее народа.

3. Законодательные государственные органы призваны создать духовно-нравственные условия продуктивного функционирования всего комплекса отношений собственности, исходя из творческого понимания их проекции из духовной собственности личности. Объектно-правовой подход должен основываться лишь на закреплении глубинного метафизического понимания отношений собственности, когда пучок прав собственности должен выражать прежде всего экзистенциальные основы жизнедеятельности человека.

4. Основанием национального возрождения должна стать стратегия духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного развития, при разработке которой должны главенствовать принципы, цели и подходы, определяемые духовно-нравственными ценностями, необходимостью развертывания личностного уюта человечности как выражения свободы-ответственности каждого субъекта хозяйственных преобразований. Духовно-человечные феномены согласованности, равенства, справедливости, ответственности и доверия должны не только воспитываться, но и повсеместно реализовываться каждым человеком-личностью как исходные ориентации для решений и практических действий.

5. Продуктивным механизмом национального духовно-ноосферно-устойчивого возрождения является широко понимаемое социальное партнерство

как повсеместное добровольно-ответственное творческое сотрудничество всех заинтересованных в национальном развитии хозяйствующих субъектов, имеющих свои интересы, реализующиеся посредством объединения собственности-ресурсов в достижении общих цели партнерской акции. В этом плане государство призвано обеспечивать законодательные и духовно-культурные условия для широкого развертывания акций социального партнерства на различных уровнях антикризисного хозяйствования; становится главным новым дирижером проводимых антикризисных мероприятий.

6. Задача научно-хозяйственной элиты украинского общества сводится прежде всего к разработке всесторонне обоснованной долгосрочной стратегии духовно-ноосферно-устойчивого хозяйственного развития, рассчитанной на реализацию 2–3-мя поколениями украинцев. При этом последовательная практическая реализация данной стратегии не должна зависеть от сиюминутных интересов правительства; иметь и сохранять преемственность, но корректироваться с учетом реальных условий функционирования общества и достигнутых результатов.

7. Национальные интересы хозяйственного возрождения должны стать господствующими при проведении внутренней и внешней политики. Творчески осмысляя имеющийся международный опыт, в деле национального возрождения необходимо опираться на свои традиции, силы и ресурсы, на свой творческий духовно-интеллектуальный потенциал, ибо лишь собственный труд и продуктивная деятельность могут стать истоком будущего.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Задорожный Г. В., Задорожная О. Г. Человекомерная экономическая наука: проблемы методологии. Харьков: ВННОО им. В. И. Вернадского, 2015. 416 с.
2. Исупов К., Савкин И. Русская философия собственности (XVIII–XX вв.). Санкт-Петербург: СП «Ганза», 1993. 512 с.
3. Келле В. Ж. Интеллектуальное и духовное начала в культуре. Москва: ИФРАН, 2011. 218 с.
4. Поппер К. Р. Открытое общество и его враги. Т. 1: Чары Платона. Москва: Феникс: Междунар. фонд «Культурная инициатива», 1992. 448 с.

REFERENCES

1. Zadorozhnyi, G. V., & Zadorozhnaya, O. G. (2015). *Chelovekomernaya ekonomicheskaya nauka: problemy metodologii* [Human-Economic Economics: Problems of Methodology]. Kharkov: VNNOO imeni V. I. Vernadskogo [in Russian].
2. Isupov, K., & Savkin, I. (1993). *Russkaya filosofiya sobstvennosti (XVIII–XX vv.)* [Russian philosophy of property (XVIII–XX centuries.)]. Sankt-Peterburg: SP «Ganza» [in Russian].
3. Kelle, V. Zh. (2011). *Intellektualnoe i duhovnoe nachala v kulture* [Intellectual and spiritual principles in culture]. Moskva: IFRAN [in Russian].

4. Popper, K. R. (1992). *Otkryitoe obschestvo i ego vragi. T. 1. Charyi Platona [Open society and its enemies. Vol. 1. Enchantment of Plato]*. Moskva: Feniks, Mezhdunarodnyiy fond «Kulturnaya initsiativa» [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 11.01.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 02.02.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.02.2018 р.

О. Г. ЗАДОРЖНА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна, м. Харків

ДУХОВНА ВЛАСНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА НАЦІОНАЛЬНОГО ВІДРОДЖЕННЯ ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Постнекласична економічна наука потребує осмислення відносин власності, де проблеми духовності, внутрішнього духовного світу особистості стають визначальними для сучасного світобачення. Для продуктивного використання духовної власності слід виходити із розуміння духовно-біо-соціальної природи людини; свободи-відповідальності особистості та господарства як цілісної сфери її життєдіяльності. Для виховання власності як духовно-ціннісного феномену необхідними є морально-но зобов'язуюче право, а також розробка нової національної стратегії духовно-ноосферно-сталого господарського відродження-розвитку України. Запропоновано рекомендації для реалізації духовної власності.

Ключові слова: духовна власність, духовно-біо-соціальна природа людини, свобода-відповідальність, духовно-ноосферно-сталий розвиток.

O. G. ZADOROZHNYA

Ph.D. in Economics, associate professor, associate professor of the Department of International Economics and World Economy, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine, Kharkov

SPIRITUAL PROPERTY OF THE INDIVIDUAL AS A PRECONDITION FOR THE NATIONAL REVIVAL OF UKRAINIAN ECONOMY

Problem setting. The post-nonclassical economic science requires understanding of spiritual property which is defining for the modern economic worldview.

Analysis of recent research and publications. In publications the questions of intellectual property are mainly investigated, and the problems of spiritual property are almost not considered in modern neoclassical literature.

Paper objective. To methodologically prove self-realization of a personality as a vital development of its spiritual property.

The main material presentation. In the neoliberal economic theory very simplified legal theory of a bunch of property rights dominates. But the right is only a registration of an existing fact, and the comprehension of essence requires a new personality methodology.

The post-nonclassical science should proceed from a holistic human nature and its property. Three provisions are important for productive research and use of spiritual property: a spiritual-bio-social human nature; freedom-responsibility of the personality; the economy as a holistic sphere of his activity.

The problem of spiritual property is connected with the moral binding right. Such a right is necessary for the education of a property as a spiritually-valuable phenomenon, and also for the development of a new national strategy of a spiritual noosphere-sustainable economic revival of Ukraine, which is based on the understanding of human values and the essence of spiritual property.

A widely understood social partnership as the universal voluntary and responsible creative cooperation of all economic entities interested in the national development through the pooling of their resources in achieving the common goals of the partnership action is a productive mechanism for the realization of spiritual property and national spiritual-noosphere-sustainable revival.

Conclusions. All the productive transformation of property relations, above all spiritual, in the conditions of crisis of the national economy can productively be carried out by the political will of the leadership, of the government.

The educational system and national cultural policies are called for education of public understanding of spiritual personal property in a format of cultural and moral freedom- and responsible economic transformations, that is founding and corel of all complex of the relations of property.

The task of the economic elite in the development of the strategy of spiritual-noosphere-sustainable economic development calculated on realization of the 2–3 generations of Ukrainians. It should not depend on short-term interests of the government and to maintain continuity, but has to be corrected taking into account real conditions of the functioning of society and the achieved results.

Short Abstract of the article

Abstract. The spiritual property is the priority direction of formation of postnonclassical science. The spiritual property is provided through self-realization of the personality. Education to the correct understanding of spiritual property becomes the basis of the strategy of spiritual noosphere-sustainable socio-economic anti-recessionary development.

Key words: spiritual property, spiritual-bio-social human nature, freedom-responsibility, spiritual-noosphere-sustainable development.

Article details:

Received: 11 December 2017

Revised: 02 January 2018

Accepted: 15 February 2018

УДК 330.073.53

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-60

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>



ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ¹

У статті визначено, що динаміка розвитку національної економіки значною мірою обумовлюється роллю держави. Проведено аналіз значення державних закупівель в активізації макроекономічних процесів. Визначено напрями подолання негативних тенденцій розвитку системи державних закупівель в Україні. Проаналізовано перспективні напрями використання світового досвіду стимулювання розвитку національних економік на основі потенціалу, який зосереджено у сфері державних закупівель. Досліджено концептуальні засади та визначено основні детермінанти активізації розвитку державних закупівель в Україні.

Ключові слова: державні закупівлі, локалізація виробництва, промислова політика, державні видатки, зростання ВВП.

JEL Classification: E62, H11, H61.

Постановка проблеми. Вплив держави на розвиток економіки повинен характеризуватися антикризовою спрямованістю і бути націленим на формування та функціонування соціально орієнтованої економічної системи, яка

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. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

враховує й узгоджує широкий спектр інтересів економічних суб'єктів. Протягом останніх десятиліть держава є активним суб'єктом економічних процесів, функції якого забезпечують цілісність національної економічної системи. Ускладнення економічних зв'язків обумовлює дедалі активніше втручання держави в господарське життя з метою протидії негативним тенденціям, що виникають в економіці. Економічна роль держави розкривається крізь призму аналізу фінансових потоків, котрі мають місце за сучасних умов. Беручи до уваги тенденції розвитку суспільства, слід звертати увагу на збільшення величини державних виплат та розширення впливу держави на всі сектори економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками актуалізація проблем визначення напрямів активного впливу держави на перебіг макроекономічних процесів на основі використання інструментарію державних закупівель обумовлюється зростанням масштабів та глобальним характером досліджень. Наукова спільнота звертає особливу увагу на необхідність пошуку оптимального розв'язання проблем економічного розвитку на основі максимального використання потенціалу ендogenous зростання, оскільки такі заходи спроможні сприяти побудові ефективної та дієвої економічної політики.

Проблематика аналізу механізмів державних закупівель доволі детально проаналізована вченими, водночас не існує однозначних підходів щодо пошуку напрямів підвищення ефективності використання потенціалу державних закупівель у національній економіці. Серед вагомих наукових досліджень у сфері аналізу напрямів активізації розвитку національної економіки на основі використання інструментарію державних закупівель чільне місце посідають праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Геєць [1], Л. Гончаренко [2], Ю. Городніченко [3; 4], І. Гужва [5], Н. Пойда-Носик [6], В. Пономаренко та І. Гонтарева [7], В. Сіденко [8], Ю. Уманців і О. Кравчук [9], Ю. Уманців і О. Міняйло [10].

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття новітніх тенденцій формування напрямів стимулювання розвитку національної економіки на основі використання інструментарію державних закупівель.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що збільшення ВВП, який у вигляді чистого внутрішнього продукту потрапляє в сектор нефінансових корпорацій і сектор домашніх господарств, сприяє зростанню їхніх прибутків та доходів, а це створює підґрунтя для збільшення розміру інвестицій і споживчих витрат, що в кінцевому підсумку обумовить збільшення сукупного попиту та стимулює зростання обсягів національного виробництва (рис. 1).



Рис. 1. Модель функціонування економіки з урахуванням впливу держави
 Джерело: доповнено автором на основі [10, с. 143]

Зростання обсягу інвестицій сприяє розвитку виробництва та неодмінно має викликати підвищення рівня зайнятості населення й зростання його доходів, частина з яких також може розглядатися як інвестиційні ресурси. Саме тому збільшення обсягів державних інвестицій обумовлює зростання ВВП. У результаті фінансові суб'єкти акумулюють більші обсяги коштів, що надає їм змогу нарощувати кредити підприємницькому сектору й на основі цього збільшити обсяг приватних інвестицій [10, с. 142–143]. Трансформації у виробництві, ускладнення економічних зв'язків, посилення державного впливу на економіку – такий причинний зв'язок дійсно досить чітко виявляється протягом усіх описаних вище етапів еволюції економічних функцій держави. Витрати на споживання в державному секторі та витрати на придбання інвестиційних товарів відносять до державних закупівель товарів і послуг. Використовуючи бюджетні видатки, держава може маніпулювати сукупним попитом, рівнем цін і зайнятості, а також обсягом національного виробництва, доходу й іншими макроекономічними показниками [9, с. 97–99].

На основі застосування інструментарію макроекономічного аналізу можна стверджувати, що збільшення державних видатків збільшує обсяг ВВП та є обов'язковою складовою сукупного попиту на товари і послуги. Більше того, зростання державних видатків приводить до масштабнішого зростання доходу в порівнянні з попереднім рівнем. При цьому має місце наявність мульт-

типлікатора державних видатків, який демонструє приріст національного продукту під дією приросту державних видатків.

Причина мультиплікативного ефекту полягає в тому, що вищий рівень доходу обумовлює вищий рівень споживання та інвестицій. Оскільки зростання державних видатків збільшує дохід, це збільшує рівень споживання та інвестицій, що, своєю чергою, сприяє подальшому зростанню доходів, а також збільшенню рівня споживчих та інвестиційних видатків. Тому зростання державних видатків обумовлює збільшення доходів. Це означає, що вищий дохід, який отримують економічні суб'єкти через зростання державних видатків, спричиняє збільшення споживання та інвестицій, які також примножують ВВП (рис. 2).

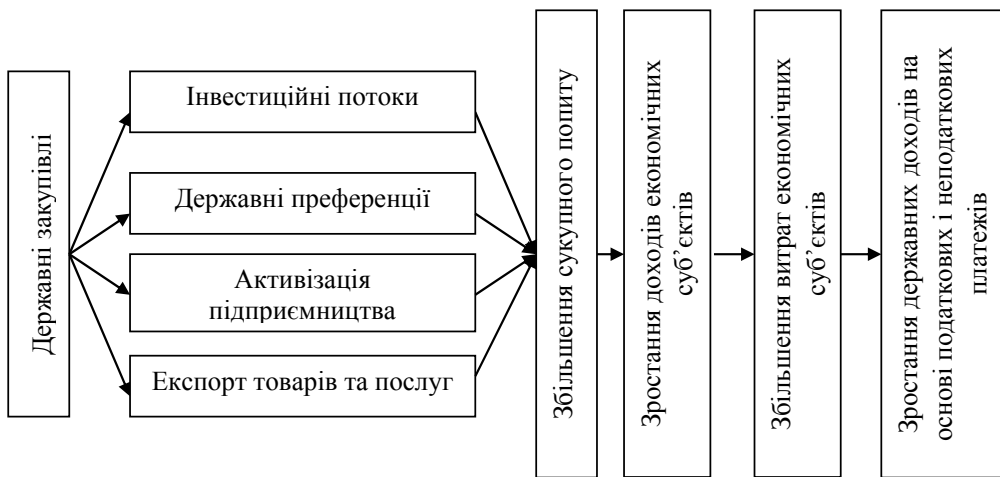


Рис. 2. Вплив державних закупівель на національну макроекономічну динаміку
Джерело: доповнено автором на основі [10, с. 142–144; 8, с. 9–12]

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку, що державні закупівлі в багатьох країнах становлять у середньому 10–15% ВВП [5]. Саме тому уряди намагаються максимально ефективно спрямувати ресурси на стимулювання власного економічного розвитку, зайнятості та максимально обмежити відтік коштів в економіку інших країн. У результаті використання інструментарію державних закупівель для досягнення цілей власного економічного розвитку у світі динамічно прогресує політика протекціонізму в цій сфері.

Так, наприкінці 2008 р. низка країн світу запровадили цілий комплекс нових заходів, які передбачають локалізацію при здійсненні державних закупівель. Щонайменше 10 млрд дол. США імпорту щорічно обмежується вимогами до локалізації при здійсненні державних закупівель у таких країнах,

як США, держави ЄС, Китай, Індія, Індонезія, Аргентина. На сьогодні показник «проникнення» імпорту в сектор державних закупівель є дуже низьким і в середньому становить 5,5%, а це означає, що ці ринки фактично закриті для міжнародної конкуренції [2].

В українській практиці державні закупівлі відбуваються вкрай безсистемно. Через відсутність стратегічних планів використання інструментарію державних закупівель для стимулювання економічного розвитку, а також через використання переважно цінового критерію оцінювання тендерних пропозицій рівень проникнення імпорту в сектор державних закупівель України сягає 38,0% [5]. Саме тому українська політика у сфері державних закупівель у загальносвітовому контексті істотно відрізняється від найкращих світових практик, оскільки за умов хронічного дефіциту платіжного балансу, скорочення виробництва і зниження рівня зайнятості інструмент державних закупівель має бути спрямований саме на стимулювання зайнятості та виробництва в національній економіці.

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що Україна потребує докорінної зміни системи державних закупівель, оскільки зараз українські державні закупівлі значною мірою працюють на розвиток економік інших країн та на добробут домашніх господарств. Річний обсяг державних закупівель в Україні сягає 275 млрд грн, тобто майже 12% ВВП. Водночас, незважаючи на те, що 99% учасників тендерів є українськими суб'єктами господарювання, частка імпортової складової під час держзакупівель оцінюється експертами у 38% (понад 100 млрд грн щороку). Разом з тим частка імпортової складової під час державних закупівель в інших країнах є набагато меншою. Так, зокрема, у Японії та США вона становить менше 5,0%, у ЄС – у середньому 7,9% [2].

У цьому контексті особливу увагу привертає парламентська ініціатива «Купуй українське, плати українцям» (далі – законопроект), яка передбачає встановлення на законодавчому рівні багатофакторної моделі оцінювання тендерних пропозицій у рамках державних закупівель. Зокрема, у законопроекті пропонується ціновий критерій, питома вага якого залишається 70,0%, доповнити такими критеріями, як якість, тривалість виробничого й споживчого циклів, умови оплати тощо.

З погляду формування національної промислової політики важливим аспектом законопроекту є запровадження обов'язкового критерію локалізації при оцінюванні тендерних пропозицій. Так, зокрема, ідеться про підтвердження рівня локалізації до 20,0%. Наявність у тендерній пропозиції місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили та матеріалів для виготовлення товарів, дозволить виробникам отримати преференцію до 25,0% у ціновій конкуренції з імпортними аналогами [2].

У практичному аспекті підтвердження критерію локалізації для вітчизняних виробників є обов'язковою передумовою для експорту. Це стосується використання митно-тарифних преференцій у рамках угод про вільну торгівлю, зокрема з ЄС. Угодами про вільну торгівлю передбачається надання митних переваг лише для товарів походженням (тобто видобутих, вироблених або достатньою мірою оброблених) з країни – сторони такої угоди. Однак активна спроба сформувати політику державних закупівель в Україні крізь призму стимулювання промислового розвитку викликала гостру дискусію.

При цьому незаперечною є необхідність активних дій з боку держави, в основі яких має перебувати національний економічний прагматизм. Принципово важливо, що до таких дій мають спонукати не поради іноземних суб'єктів, а приклади їхньої успішної економічної політики за часів переходу до нового – більш високого рівня розвитку.

У розвинених країнах політика у сфері державних закупівель ґрунтується на детальному аналізі виробничих можливостей і споживчих потреб. При цьому формуються середньо- і довгострокові плани таких закупівель, що пов'язані з необхідністю оновлення основного капіталу, розвитком інфраструктури, модернізацією та інноваційним розвитком, а також стимулюванням певних секторів економіки. Прагматизм використання інструментарію державних закупівель у промисловій політиці полягає також у максимальному залученні широкого спектра місцевих ресурсів для реалізації державного замовлення.

Саме такі заходи повинні активно використовуватися в Україні, однак найкращий світовий досвід доволі часто ігнорується при формуванні законодавчої та нормативно-правової бази. Чимало критиків підтримки національного виробника обґрунтовують свою позицію низькою якістю та високою ціною вітчизняних товарів. Показовим при цьому є досвід Кореї, де через державне замовлення формувався попит на продукцію вітчизняного виробництва. На першому етапі продукція була низької якості й значно дорожчою за іноземні аналоги. Однак через формування попиту з боку держави в поєднанні з іншими інструментами державного регулювання було забезпечено умови для виходу товарів корейського виробництва на світові ринки, які впевнено заходили у відповідні ніші міжнародних ринків. Нині корейські торговельні марки займають передові позиції на світових ринках високотехнологічної продукції, що вдалося досягти на основі визначальної ролі держави [6, с. 195–196]. Так, зокрема, у 2016 р. частка корейських LG та Samsung на світовому ринку телевізорів склала близько 33,5%. На ринку мобільних телефонів США, який ще донедавна контролювався корпорацією Apple, мобільні телефони корейського виробництва займають 50,0% [3, с. 223–227].

У Китаї закон про державні закупівлі виділяє три винятки під час закупівлі імпоротної продукції, а саме: у разі, коли вона не виробляється у країні, у разі, коли постачатиметься виключно за кордон, та тоді, коли це передбачено іншими законами. У Туреччині під час здійснення публічних закупівель національна складова повинна становити не менш ніж 15,0%. У країнах ЄС впроваджено норму, що в разі, коли ціна є нижчою від порогових закупівель, то впроваджуються інші правила закупівель [5].

Таким чином, світовий досвід містить багато інших прикладів державно-приватного партнерства, що можуть бути використані в Україні. Зміна правил проведення державних закупівель є лише елементом розвитку промислової політики України, але він є визначальним для еволюційного переходу до нового рівня формування національної економічної політики.

Розрахунки засвідчують, що запровадження в Україні критерію локалізації на рівні 20,0% при здійсненні державних закупівель забезпечить скорочення імпорту на 4,4 в. п. (відсоткового пункту). Відповідне зростання попиту з боку держави на продукцію вітчизняного виробництва забезпечить підвищення обсягів виробництва промислової продукції в Україні на 3,0 в. п. (машин і обладнання – на 1,8 в. п., електричного устаткування – на 2,7 в. п., різної готової продукції – на 5,1 в. п.). Мультиплікативний ефект промислового розвитку в результаті взаємодії між секторами економіки дозволить прискорити темпи зростання ВВП України на 1,1 в. п. [5].

Запровадження цінових преференцій у державних закупівлях є заходом створення сприятливих передумов, які не передбачають надання адресної державної допомоги, а тому здійснюються в межах «зеленої скрині» (дозволених заходів). При цьому такі заходи можуть запроваджуватися в Україні за умов загострення дефіциту платіжного балансу та за надзвичайних обставин у міжнародних відносинах. Як відомо, головною метою членства в міжнародних економічних організаціях та підписання торговельних угод є створення сприятливих передумов для економічного розвитку. Відповідно у разі виникнення загроз чи дисбалансу економічного розвитку окремого учасника міжнародної організації або угоди передбачено можливість запровадження державами стабілізаційних заходів [4, с. 405–409].

На необхідності державної підтримки виробників наголошує також і виконавчий директор Національного комітету з промислового розвитку України А. Гіршфельд, указуючи на те, що всі цивілізовані країни захищають свої ринки. Натомість Україна, маючи надзвичайну ситуацію в економіці й отримавши зниження ВВП зі 180 млрд дол. до 90 млрд дол., ще не визначилася, чи слід захищати внутрішній ринок. На це звертає увагу й голова Ради Федерації роботодавців України Д. Олійник, указуючи, що законопроект у жодно-

му разі не суперечить міжнародним зобов'язанням, взятим Україною в межах СОТ та Угоди про зону вільної торгівлі України з ЄС [2].

Ідеться про те, що документ можна кваліфікувати у вигляді винятку із загальних правил саме як захід макроекономічної стабілізації. Світова практика визнає ефективність застосування у критичних ситуаціях механізму публічних закупівель для невідкладного вирішення питань зайнятості, платіжного балансу, відновлення окремих секторів економіки та регіонів [1, с. 6–14]. Україна має право та зобов'язана захищати інтереси вітчизняних товаровиробників і власних громадян [7, с. 5–6]. Так, наприклад, законодавство про держзакупівлі США в галузі інфраструктури та транспорту передбачає, що складова продукції американських підприємств повинна становити 60,0%, у 2018–2019 рр. – 65,0%, у 2020 р. – 70,0% [5].

Очевидно, що стимулювання промислового розвитку через державні закупівлі має також супроводжуватися й іншими заходами з боку держави, серед яких лібералізація процедур реєстрації підприємств, забезпечення податкових преференцій для індустріальних парків, спрощення умов приєднання до інженерних мереж, початок діяльності експортно-кредитного агентства, створення мережі торговельних представництв України за кордоном тощо. У цьому зв'язку важливо також узгоджувати державні заходи з іноземними партнерами, що має відбуватися у прозорий спосіб, щоб такі заходи не визначалися як такі, що суперечать взятим Україною на себе зобов'язанням.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що реалізація державою активної політики, що ґрунтується на необхідності стимулювання її розвитку з використанням інструментарію державних закупівель, передбачає вирішення двох найважливіших завдань стратегічного характеру. По-перше, ідеться про приведення функцій держави у повну відповідність з потенціалом її ендogenous розвитку, що передбачає здатність держави ефективно здійснювати економічну політику, спрямовану на сприяння національному економічному зростанню. По-друге, таке завдання пов'язане з необхідністю підвищення дієздатності державних інститутів, що передбачає здійснення ефективної діяльності держави, яка сприяла б розвитку внутрішнього виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гесць В. Особливості взаємозв'язку економічних та політичних трансформацій на шляху до реконструктивного розвитку економіки України. *Економіка України*. 2017. № 10. С. 3–17.
2. Гончаренко Л. Міфи та реалії прийдешнього закону. URL: <http://www.golos.com.ua/article/297769> (дата звернення: 08.12.2017).
3. Gorodnichenko Y., Talavera O. Price setting in online markets: Basic facts, international comparisons, and cross-border integration. *American Economic Review*. 2017. Vol. 107. P. 217–248.

4. Gorodnichenko Y., Roland G. Culture, institutions and the wealth of nations. *Review of Economics and Statistics*. 2017. Vol. 99. P. 402–416.
5. Гужва І. Державні закупівлі як інструмент формування промислової політики. URL: https://dt.ua/promyshliennost/derzhavni-zakupivli-yak-instrument-formuvannya-promislovoyi-politiki-264629_.html (дата звернення: 08.12.2017).
6. Poyda-Nosyk N. Financial security of Ukraine in conditions of European integration. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 1, ч. 1. С. 192–196.
7. Ponomarenko V., Gontareva I. The system of causal connections between entrepreneurial activity and economic development. *Economic annals-XXI*. 2017. № 5–6. P. 4–7.
8. Sidenko V. The Crisis processes in the EU development: origins and prospects. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 1. С. 7–30.
9. Уманців Ю. М., Кравчук О. О. Інституційна обумовленість економічних функцій держави. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4. С. 93–105.
10. Уманців Ю. М., Міняйло О. І. Еволюція ролі та функцій держави в економіці. *Економічний вісник університету*. 2016. Вип. 28/1. С. 140–148.

REFERENCES

1. Heiets, V. (2017). Osoblyvosti vzaiemozviazku ekonomichnykh ta politychnykh transformatsii na shliakhu do rekonstruktyvnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Features of the relationship of economic and political transformations on the path to the reconstruction of the Ukrainian economy]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 10, 3–17 [in Ukrainian].
2. Honcharenko, L. *Mify ta realii pryideshnoho zakonu [Myths and reality of the coming law]*. Retrieved from <http://www.golos.com.ua/article/297769> [in Ukrainian].
3. Gorodnichenko, Y., & Talavera, O. (2017). Price setting in online markets: Basic facts, international comparisons, and cross-border integration. *American Economic Review*, 107, 217–248.
4. Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2017). Culture, institutions and the wealth of nations. *Review of Economics and Statistics*, 99, 402–416.
5. Huzhva, I. *Derzhavni zakupivli yak instrument formuvannia promyslovoi polityky [Public Procurement as an Instrument for the Formation of Industrial Policy]*. Retrieved from https://dt.ua/promyshliennost/derzhavni-zakupivli-yak-instrument-formuvannya-promislovoyi-politiki-264629_.html [in Ukrainian].
6. Poyda-Nosyk, N. (2017). Financial security of Ukraine in conditions of European integration. *Naukovyi visnyk Polissia – Scientific bulletin of Polissia*, 1(1), 192–196.
7. Ponomarenko, V., & Gontareva, I. (2017). The system of causal connections between entrepreneurial activity and economic development. *Economic annals-XXI*, 5–6, 4–7.
8. Sidenko, V. (2017). The Crisis processes in the EU development: origins and prospects. *Ekonomika i prohnouzuvannia – Economics and Forecasting*, 1, 7–30.
9. Umantsiv, Iu. M., & Kravchuk, O. O. (2017). Instytutsiyna obumovlenist ekonomichnykh funktsiy derzhavy [Institutional conditionality of economic functions of the state]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4, 93–105 [in Ukrainian].
10. Umantsiv, Iu. M., & Miniailo, O. I. (2016). Evolyutsiya roli ta funktsiy derzhavy v ekonomitsi [Evolution of the role and functions of the state in the economy].

Ekonomichnyi visnyk universytetu – Economic bulletin of the University, 28/1, 140–148 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 19.01.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.02.2018 р.

М. В. ШТАНЬ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансов, учета и фундаментальных економічних дисциплін Національної академії управління, Україна, г. Київ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В СИСТЕМЕ МЕР ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определено, что динамика развития национальной экономики в значительной мере обуславливается ролью государства. Проведен анализ значения государственных закупок в активизации макроэкономических процессов. Определены направления преодоления негативных тенденций развития системы государственных закупок в Украине. Проанализированы перспективные направления использования мирового опыта стимулирования развития национальных экономик на основе потенциала, сосредоточенного в сфере государственных закупок. Исследованы концептуальные основы и определены основные детерминанты активизации развития государственных закупок в Украине.

Ключевые слова: государственные закупки, локализация производства, промышленная политика, государственные расходы, рост ВВП.

M. V. SHTAN

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

PUBLIC PURCHASES IN STIMULATING OF THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Problem setting. Under the current conditions of transformations one of the relevant problem becomes the rethinking of the scientific research results of the importance and role of the state's economic policy in the system of activating the development factors of the national economy. In this case, it is relevant to use the methodology of analyzing the

expansion of the tools spectrum, which involves stimulating the investment growth in the national economy, and also, promotes the production and causes development of increasing the employment level, growth of its incomes, some of which are also transformed into investment resources. That is why the increasing in public investment leads to GDP growth. Conceptualization of state influence mechanisms on the development of the national economy on the public procurement tools basis use should be based on a comprehensive analysis of factors that trigger the macroeconomic dynamics activation.

Analysis of recent research and publications. In recent years, the problems actualization of determining the state active influence directions on the macroeconomic processes course based on the public procurement instruments use is conditioned by the research scale and global nature growth. The scientific community pays special attention to the necessity to find the optimal solution of economic development problems on the basis of maximizing the potential of endogenous growth use, since such measures can contribute an effective economic policy construction. The problem of public procurement mechanisms is analyzed in details by scientists, while there are no unambiguous approaches to finding the ways to increase the public procurement potential using efficiency in the national economy.

Paper objective. The purpose of the article is to reveal the latest trends in forming the directions of stimulating the development of the national economy based on the use of public procurement tools.

The main material presentation. Using the macroeconomic analysis tools, it can be affirmed that an increase in public expenditures increases the GDP volume and is an aggregate demand integral part for goods and services. Moreover, the growth of public expenditures leads to a larger increase in income compared with the previous level. In this case, there is a state expenditures multiplier, which demonstrates the national product growth under the public expenditures increase influence.

The reason for the multiplier effect is that a higher level of income leads to the higher level of consumption and investment. As rising public expenditures increase income, that increases the level of consumption and investment, which, in its turn, contributes to a further incomes' increasing, as well as the consumer and investment expenditures level increase. Therefore, the growth of public expenditures leads to an increase in revenues. It means that higher incomes earned by economic agents due to rising public expenditures lead to an increase in consumption and investments that also increase GDP. The analysis makes it possible to conclude that Ukraine needs a radical change in the public procurement system. As Ukrainian state purchases are now largely working on the development of other countries' economies and on the households' welfare. The industrial development stimulation through the public procurement should also be accompanied by the other state actions, including enterprises registration liberalization, tax preferences provision for industrial parks, conditions simplification for joining the engineering networks, the export-credit agency activity beginning, trade missions network creation of Ukraine abroad etc.

Conclusions. The analysis makes it possible to conclude that the state's active policy implementation, based on the necessity to stimulate its development through the public procurement tools use, provides for the solution of two most important strategic tasks. Firstly, it is about bringing the functions of the state in full compliance with the potential of its endogenous development, which implies the state's ability to effectively implement the economic policies aimed at promoting national economic growth. Secondly, such a task relates to the necessity of state institutions capacity increasing, which implies an effective state action that would promote the competitive goods and services domestic production development.

Short Abstract for an article

Abstract. In the article is defined that the development dynamics of the national economy are largely conditioned by the role of the state. The state purchases value analysis in the macroeconomic processes revitalization is carried out. The directions of overcome of negative tendencies of state purchases system development in Ukraine are determined. The perspective directions of using the world experience of national economies development stimulating based on the potential concentrated in the public procurement sphere are analyzed. The public procurement development conceptual foundations and main determinants in Ukraine have been identified.

Key words: state purchases, production localization, industrial policy, government expenditures, GDP growth.

Article details:

Received: 20 December 2017

Revised: 19 January 2018

Accepted: 16 February 2018

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

UDC 339.9:340.111.5:061.2

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-72

L. S. SHEVCHENKO

Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Head of Economic Theory Department,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Ukraine, Kharkiv

e-mail: shevchenko_ls@ukr.net

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

ResearcherID:

<http://www.researcherid.com/rid/M-5894-2017>



INTERNATIONAL LAW FIRM NETWORKS: STRATEGIC PARTNERSHIP IN THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT¹

The author has indicated reasons of formation and the main features of network organizations. The article characterizes the main models of business networks and peculiarities of network interaction of entrepreneurs. The author has substantiated main levels, principles of creation, and types of international law firm networks, their competitive advantages and disadvantages. The author has paid particular attention to internationalization of business of Ukrainian law firms.

Key words: legal services market, professional partnership, business network, network partner, international law firm network.

JEL Classification: F20, D85, M0, K0.

¹ The paper was prepared within the framework of a target complex program «Social and economic modernization of Ukraine and formation of an innovative model of development» (state registration No. 0111u000961) and the fundamental research «Scientific and theoretical problems of formation, development, and institutional building a legal economy in Ukraine» at the expense of the national budget (state registration No. 0115U000326).

© Shevchenko L. S., 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>.

Problem setting. Development of professional partnership is a global tendency of a modern market of legal services. Lawyers of leading countries of the world form business (professional, entrepreneurial) networks, associations, and strategic alliances. At the same time, many researchers confirm that the very network organizations based on partnership are the most effective form of interaction between economic entities in the global competitive environment.

Analysis of recent research and publications. Contemporary scientific literature encompasses theoretical and applied research of business partnership and its importance for development of network business. Boddi and Peyton (1999) think that partnership is business relations based on the desire of parties for common activity according to single vision of ways for enhancement of meeting consumers' demand at all levels. They enable each of partners to benefit from chosen spheres of business. Partnership contemplates recognition of complementary opportunities of parties, search for ways of coordination of information and logistic flows, common long-term investments (p. 726). Gordon (2001) considers partner relations as the main asset of entrepreneurship, which guarantees a long life term for a company, a low level of risk, and an opportunity of the increase of incomes and profits (p. 18).

Izhevskiy (2016) substantiates theoretical frameworks of formation of business networks based on the transaction cost theory. Masiuk and Kulik (2014) examine the content of entrepreneurial networks. They delineate European and American approaches to creation and managing networks. Chertoryzhskiy (2013) analyzes variants of formation and usage of business networks in the cross-border environment. Kanaieva (2005) studies the role of European innovative networks in activation of innovative activity. Radaiev (2001) discloses the sense, types, functions, and operational parameters of business networks in his scientific papers.

There are discussions among Ukrainian practicing lawyers regarding expediency of entering into international law firm networks for law firms (Ruzhentseva, 2013). In previous publications, the article author has begun to analyze professional partnership of law firms in the form of foundation of international strategic alliances and associations (Shevchenko, 2017a, 2017b). Nevertheless, many theoretical problems have not been researched.

Formulation of goals and the main hypothesis of research. The article purpose is to analyze economic nature of international business networks, preconditions of formation, and consequences for legal service business in Ukraine and the world.

The main hypothesis of research: a law firm can form a competitive advantage at the expense of optimization or coordination of own relations with other law firms, including foreign ones, since their professional and economic activity closely interrelated.

The main material presentation. Network organizations, which considerably differ from market and hierarchic organizations, spread around the contemporary business world.

Kurkina and Kniazeva (2017) define a network as a complex of nodes connected by information, knowledge, transport, financial, commodity, and other flows. Any person or a social unit that accepts, accumulates, converts, and creates new information (a group, link, laboratory, firm, enterprise, organization, country, etc.) can be a node. Network organizations combine equal entities in order to cooperate and collaborate for achievement of common goals. They rely on new communication and computer technologies that allow urgently disseminating and converting information, fundamentally changing traditional institutions, organizations, and practices of the modern world. The networks can be easily configured, extend in different directions, encompass large spaces or, conversely, diminish. These capacities stipulate sustainability of the very network. Entering into a new network, a social subject may become a new node of the network as well as an element connecting this network with another one.

A business (professional, entrepreneurial) network is a group of firms (network partners), which join their activity for common usage of own competitive advantages in the process of common implementation of a business strategy and entrepreneurial projects. Becoming members of a business network and relying on trust to own business partners, firms apply a relational or partnership approach to doing business. The latter means that members of the network aim at common activity, which occurs in conformity with single vision of ways of meeting consumers' demand in markets. In many cases, they purposefully abandon the competitive contraposition and harmonize their behavior to protect own production, to decrease competitive risks, and to provide sustainability of economic conjuncture. Firms substitute relative contracts for non-recurrent contracts. Such operations facilitate horizontal integration of the firms. As a result, an information resource becomes a network good.

The main features of business network organizations include:

- strategic interdependence of entities in contrast to strategic independence under a market mechanism and strategic dependence of a periphery on a center under a hierarchic mechanism;
- the significant role of informal relations and personal relations under a high level of responsibility and mutual obligations of parties that influence results of joint ventures;
- mainly horizontal relations of network entities and collaboration between them. Network enterprises of different levels (firms with project, matrix, or program and target structure as well as corporations and global alliances) connect activity of various entities on a temporary contractual basis. Depending upon an industry, firms may create vertically integrated business networks (according to the principle

of a technological chain), virtually integrated networks (clusters), in which all financial decisions are made collectively and on the basis of local compromises, and combined networks (they combine peculiarities of horizontal and vertical networks) (Masiuk & Kulik, 2014);

– coordination as a basic principle of managing in contrast to self-organizing under a market mechanism and the combination of centralization with decentralization under a hierarchic mechanism (Kurkina & Kniازهva, 2017; Katenev, 2007).

Scientists delineate the European and American approaches to creation a business network. The European model contemplates the flexible structure, members of which collaborate for achievement of competitive edges. In the American model, networks are sustainable organizations with similar interests, which interact between each other and maintain informal contacts. Simultaneously, networks in the American model are controlled by a single center (a network integrator), which concentrates the main managerial functions such as development of a strategy, managing technological and economic development of a network, financial and marketing functions, activity coordination, etc. In practice, members of a business network remain completely independent in a majority of cases. Therefore, scientists define networks as one of complex forms of meta-corporation, which is referred to as a combination of a particular number of business entities that does not have legal personality (Masiuk & Kulik, 2014).

There is a need to agree with those researchers, who note that network interaction of entrepreneurs contemplates a rejection of the utility maximization principle and diminishes economic efficiency of their activity. Instability of the economic order, which deforms social institutions of regulation and compels an entrepreneur to consciously refuse a part of own profit in favor of maintaining relations with business partners (Svetunkov, 2011). From the standpoint of transactional analysis, the frequent change of business partners leads to the significant increase of transactional costs of each market participators (costs for search of new partners, negotiations and conclusion of agreements, costs for observation and control over fulfillment of agreements). The mentioned operations are not directly related with production or providing customers with services. However, their existence is inevitable. It may be long-term and considerably increase transactional costs of a firm. Subsequently, a current situation is estimated every time at each new negotiation and conclusion of agreements between the same firms. The situation can change under the influence of competition. Any previously concluded contract «connects» partners and makes it difficult for them to find the same one oriented towards achievement of similar purposes and goals after the expiry of the contract. Hence, the change of a market partner is sometimes impossible. Eventually there is a need to form a union of partners within a single organization such as a business network instead of recurrent search of necessary market agents and conclusion of

new agreements. Establishment of relations between one pair of business partners contemplates emergence of relations between other business partners in the network. Contributions in network relations have a long payback period and benefit a firm for a long time, diminishing transactional costs and impeding other firms to enter an industry and a market.

An international business network combines entrepreneurial organizations of various countries. Economic globalization is the main motivational factor of its formation. Demand and supply for goods and services becomes global rather than local. Therefore, their producers should have an opportunity to render them all around the world, servicing customers in various countries, and interact with other members of the network, which are aware of local economic, political, and legal factors of business development. Any profession, which functions at the local level but have customers in different places, is a potential member of professional services networks. For instance, in the sphere of professional services, business networks in legal services business, accounting, and auditing are the most widespread. Separate networks are created in the spheres of investment and banking, insurance activity, and real estate.

International networks of law firms have begun to form at the end of 1980s long after than networks of auditors and accountants. Analysts think that quite slow processes of internationalization of legal services business, which only in 1990s have transformed into globalization, are the main reason for this. In addition, the very legal profession is more restricted than accounting because of the necessity of obtaining a license for doing legal services business in other countries or a requirement regarding presence of a partner name in a law firm's name. In any case, only in 1949 American law firm Baker & McKenzie began to exploit legal services markets, which are not related to the USA, to help its customers to work in other countries.

The first international law firm networks have been called *clubs* and usually included no more than ten law firms in various countries. Their activity has consisted in holding several meetings of managing partners per year for alignment of the main matters of doing business. Business relations have developed with a word of caution about possible competitive actions on the part of each member of the club. In 1980s, the clubs have transformed into *networks*. The first official data on their activity have arisen («Law Firm Network», 2017).

Researchers distinguish four network and association levels of the law firms (McGarry, 2017, p. 7–8). Now the international law firm networks are horizontal level 3 networks. In the organizational context, they are based on the following principles:

a) voluntary membership (with payment of a membership fee), when all the members ensure their administrative, financial, and operational integrity and can leave

the network (suspend the membership in the next year) at any time; nevertheless, the network members can exclude a particular firm, which is not able to maintain a necessary level of services or has been infringed internal rules, from the network. Law firms, which try to maintain their independence and extend opportunities of servicing customers in the world legal services markets, are most frequently involved in the networks (to have the positive effect of economies of scale);

b) accessibility of resources and services of each legal services firm included into the network for customers, particularly in other jurisdictions;

c) accessibility of network resources for each participating law firm with simultaneous assumption of financial and reputational risks related to obligations of other members of the network in all the countries;

d) territorial exclusivity: if a customer of a law firm in one country needs legal services in other country, there will be only one law firm (a network member) servicing this customer. Such peculiarity excludes competition (Lakhuti, 2013).

Members of a legal services network share some characteristics:

usage of a single brand – the same name, corporate style, single approaches to presentation of information, etc.;

following rules of the head office (usually, it is located at a large commercial center) and managing bodies. However, companies included into a network are mainly independent legal entities. A person being responsible for managing a network may be called an executive director or president. The network may be regulated by a board of directors consulting on general matters of business development («Law Firm Network», 2017);

single standards and methodical instruments for rendering services being very beneficial in the process of servicing international customers;

a single system for control of service quality (Boiko, 2017).

Nowadays, there are the following types of networks:

international universal law firms, which accept only large law firms with a corresponding business reputation. The most universal networks are Lex Mundi, Terra Lex, World Law Group, etc. (Table 1);

specialized networks created on the basis of professional specialization. They encompass: Biogesis (includes independent European law firms specialized in the areas of biological sciences, biotechnologies, pharmaceuticals, medical equipment, and related areas of law); L2B Aviation (members of the network provide consultations on aviation law for producers, financial institutions, aviation companies, and airports all around the world); ISFIN (functions in the area of Islamic investment products). Many lawyers think that specialized networks have considerable competitive advantages if they are created owing to combining the best representatives of the certain practice (specialization). In any case, customers believe that law firms are professionals of their business (Official site of Asters, 2017);

inter-professional networks founded by law firms as well as auditing and accounting firms. For instance, World Services Group joins firms providing services in the area of jurisprudence, investment and banking, and accounting services (Official site of World Services Group, 2017). Significant benefit for customers requiring a wide range of consultants, especially in case of large transactions, is considered as an advantage of such collaboration. Nevertheless, simultaneous involvement of lawyers and accountants does not create the multi-disciplinary practice because all the firms are separate legal entities. In addition, the multi-disciplinary practices are still regulated or even prohibited in many countries and jurisdictions («Law Firm Network», 2017).

Table 1

10 largest international law firm networks in 2017

Network name	Year of foundation	Network type	Number of specialists	Jurisdictions	Number of offices	Number of members	Participation of Ukrainian firms
Lex Mundi	1989	universal	21,000 of lawyers	more than 100 countries	600	160 law firms	–
World Services Group (WSG)	2003	inter-professional	20,000 of specialists	n/a	n/a	n/a	Law firm «Asters»
TerraLex	1991	universal	19,000 of lawyers	more than 100 countries	600	n/a	Law firm «Vasil Kasil & Partners»
World Law Group (WLG)	1988	universal	more than 18,000 of lawyers	78 countries	360	57 law firms	–
State Capital Group (SCG Legal)	1989	universal	more than 11,500 of lawyers	82 countries	450	148 law firms	Arzinger, Attorneys at Law
ALFA International	1980	universal	more than 9,000 of lawyers	n/a	n/a	150 law firms	–
Multilaw	1990	universal	more than 9,000 of lawyers	n/a	150	80 law firms	–

End of Table 1

Network name	Year of foundation	Network type	Number of specialists	Jurisdictions	Number of offices	Number of members	Participation of Ukrainian firms
Techlaw Group	1986	universal	more than 8,400 of lawyers	35 countries	n/a	25 law firms	–
First Law International	2003	universal	more than 8,000 of lawyers	more than 75 countries	n/a	n/a	–
Meritas	1990	universal	7597 lawyers	89 countries	n/a	182 law firms	–

Source: Developed by the author on the basis of: Ruzhentseva, 2013; Official site of ALFA International, 2017; Official site of First Law International, 2017; Official site of Lex Mundi, 2017; Official site of Meritas, 2017; Official site of Multilaw, 2017; Official site of State Capital Group (SCG Legal), 2017; Official site of Techlaw Group, 2017; Official site of TerraLex, 2017; Official site of World Law Group, 2017.

The generalized statistics on the law firm networks are shown in the table 2.

Table 2

Law Firm Networks Statistics in 2017

All Law Firm Networks Statistics	Cumulative Statistics
Total Law and Multidisciplinary Networks: 150.	Attorneys: 300,000+.
Leading Networks (staffed with budget) Global: 20, Regional: 15, Specialty: 8.	Offices: 5,000.
Geographic Coverage Countries: 150, US States: 50, Canadian Provinces: 10.	Revenues: \$125 billion USD.
	Global Legal Market Share: ~20%.
	Member Clients: Virtually all significant businesses on earth.

Source: McGarry, 2017, p. X.

Connecting professional and business activity of a law firm, the membership in the international business networks enables to obtain important competitive edges (Ruzhentseva, 2013):

prospects of rapid access to foreign markets of legal services, usage of experience belonged to foreign members of the network;

involvement of new customers in another country and those foreign customers, interests of which are in a region of law firm activity. At the same time, territorial exclusivity minimizes conflicts of interest;

the recurrent increase of legal services quality;

saving funds for marketing researches, programs of international promotion of legal services, and opening of foreign branches;

the growth of a business without the need for merger with more powerful member in a legal services market and without risks of loss of independence.

Nevertheless, a considerable number of problems remain to be unsolved. Many specialists point out that international law firm networks are less reliable and influential than accounting and auditing firms. Moreover, American international law firms are network in themselves. Some customers want to collaborate with them, believing that managers control quality of their services better and a process of providing services is more consistent.

Formation of the network legal service business is also restrained by differences in national legislation of various countries, different methodical approaches to remuneration of lawyers, establishment of prices for legal services, the necessity to pay membership fees in the international networks, and other reasons.

It is important to notice that firms operating in legal services markets remain competitors and aim at strengthening of own position. As a result, some law firms in one way or another begin to influence activity of other law firms, i.e. gain some power and, eventually, make efforts to acquire weaker partners. Hence, there is a need to use advantages of alternative business formations, e.g. international strategic alliances (alliance networks) or associations.

Conclusions.

1. Formation of international business networks is one of organizational forms for internationalization of legal service business. Although such processes occur at a slow pace compared to areas of accounting and auditing, formation of stable economic relations between law firms of various countries is an established fact. Entering a business network, a law firm is encouraged by own business needs and interests and orients towards the increase of own competitiveness in world markets of legal services. Nevertheless, the economic interests of the very law firm, which may differ from interests of network subjects, form over time.

2. Ukrainian law firms gain experience of participation in international legal services networks. For example, the law firm Asters in a member of the world inter-

professional network World Services Group, the law firm Vasil Kasil & Partners and Arzinger, Attorneys at Law participate in the universal law firm networks TerraLex i State Capital Group (SCG Legal) respectively. In order to enter international legal service markets and to access to law firm networks, Ukrainian law firms need thorough managerial preparation such as economic analysis of an international legal services market, formation of prognostications for development of the legal services industry, implementation of principles of strategic management and marketing, particularly formation of own strategy of internationalization by each entity of the legal services market.

3. In theory, matters of managing the legal service business under competition and globalization need further research. This is related to liberalization of legislation of certain countries regarding the access of foreign lawyers and law firms to internal markets of legal services as well as world processes of globalization in general. Examination of nature of international business networks, substantiation of the economic, organizational and legal content of interaction between members of international business networks is of considerable importance.

REFERENCES

- Boddi, D., & Peyton, R. (1999). *Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]*. Sankt-Peterburg: Piter [in Russian].
- Boiko, O. (2017). *Mizhnarodna audytorska merezha chy asotsiatsiia: shcho krashche obraty? [International auditing network or association: which one is better to choose?]*. Retrieved from <http://www.pabu.com.ua/ua/mediacentr-3/blog-prezydenta/21-bloh-prezydenta/183-mizhnarodna-audytorska-merezha-chy-asotsiatsiia-shcho-krashche-obraty> [in Ukrainian].
- Chertoryzhskiy, V. (2013). Dilovi merezhi u transkordonnomu prostori ta yikh mozhlivi varianty [Business networks in the cross-border space and their possible variants]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny – Bulletin of Lviv University. Series: International Relations*, 33, 193–199 [in Ukrainian].
- Gordon, Ya. (2001). *Marketing partnerskih otnosheniy [Marketing of partnership relations]*. Sankt-Peterburg: Piter [in Russian].
- Izhevskiy, P. H. (2016). Teoretychni zasady formuvannia biznes-merezh na bazi teorii transaktsiinykh vytrat [Transactional cost theory as the theoretical framework for formation of business networks]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy*, 12, 254–258 [in Ukrainian].
- Kanaieva, M. O. (2005). Suchasni yevropeiski innovatsiini merezhi ta yikh rol v aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti [Modern European innovative networks and their role in encouragement of innovative activity]. *Ekonomika – Economics*, 73, 21–22 [in Ukrainian].
- Katenev, V. I. (2007). Perspektivy razvitiya setevoy ekonomiki v usloviyakh formiruyushchegosya obshchestva znaniy [Prospects of development of the network economy under conditions of an evolving society of knowledge]. *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of modern economy*, 2(22). Retrieved from <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1353> [in Russian].

- Kurkina, E. S., & Knyazeva, E. N. (2017). *Setevaya revolyutsiya [Network revolution]*. Retrieved from <http://spkurdyumov.ru/networks/setevaya-revolyuuciya/> [in Russian].
- Lakhuti, N. (2013). *Seti, v kotoryye yuristam popast polezno [Networks, which are useful for lawyers]*. Retrieved from <https://pravo.ru/interpravo/practice/view/89336/> [in Russian].
- Law Firm Network From *Wikipedia, the free encyclopedia* (2017). Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Law_firm_network.
- Masyuk, N. N., & Kulik, D. G. (2014). Strategicheskoe partnerstvo zainteresovannykh storon: predprinimatelskie seti [Strategic partnership of interested parties: entrepreneurial networks]. *Fundamentalnye issledovaniya – Fundamental research, 12–10*, 2179–2184 [in Russian].
- McGarry, S. J. (2017). *The Handbook Law Firm Networks. AILFN*. Retrieved from <https://www.expertisegroep.nl/wp-content/uploads/2017/03/The-Handbook-Law-Firm-Networks-9–2.pdf>.
- Official site of ALFA International (2017). Retrieved from <https://www.alfainternational.com/about>.
- Official site of «Asters» (2017). Retrieved from www.asterslaw.com/about/network.php.
- Official site of First Law International (2017). Retrieved from <http://www.first-law.com/about/who-we-are>.
- Official site of Lex Mundi (2017). Retrieved from <http://www.lexmundi.com/lexmundi/default.asp>.
- Official site of Meritas (2017). Retrieved from <http://www.meritas.org/>.
- Official site of Multilaw (2017). Retrieved from https://www.multilaw.com/Multilaw/About_Us/Multilaw/About.aspx.
- Official site of State Capital Group (SCG Legal) (2017). Retrieved from <http://scglegal.com/aboutus/>.
- Official site of Techlaw Group (2017). Retrieved from <http://techlaw.org/about/>.
- Official site of TerraLex (2017). Retrieved from <http://www.terralex.org/>.
- Official site of World Law Group (2017). Retrieved from http://www.theworldlawgroup.com/wlg/Who_We_Are.asp.
- Official site of World Services Group (2017). Retrieved from http://www.worldservicesgroup.com/wsg_practicegroups.asp?type=industry.
- Professional services networks*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Professional_services_networks.
- Radayev, V. V. (2001). *Novyi institutsionalnyi podkhod i deformalizatsiya pravil v rossiyskoi ekonomike [New institutional approach and deformalization of rules in the Russian economy]* (Preprint WP1/2001/01). Moskva: GU-VShE [in Russian].
- Ruzhentseva, Ie. (2013). Mahichne kolo [Magic circle]. *Ukrainskyi yuryst – Ukrainian lawyer, 11*. Retrieved from <http://jurist.ua/?article/550> [in Ukrainian].
- Shevchenko, L. S. (2017a). Internatsionalizatsiia yurydychnoho biznesu: vybir efektyvnoi stratehii [Internationalization of legal service business: the choice of an effective strategy]. In V. Yathenko (Ed.), *Strategic estimations and vectors of Ukraine's social and economic development in the conditions of European integration and the world partnership* (pp. 287–296). Coventry: Agenda Publishing House [in Ukrainian].

- Shevchenko, L. S. (2017b). Mizhnarodni stratehichni aliansy v yurydychnomu biznesi [International strategic alliances in the legal business]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(29), 36–49 [in Ukrainian].
- Svetunkov, M. G. (2011). *Predprinimatelskiye seti kak ekonomicheskaya kategoriya: napravleniya sovremennykh issledovaniy [Entrepreneurial networks as an economic category: directions of modern researches]*. Retrieved from http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/1/ekonomika/svetunkov.pdf [in Russian].

Article details:

Received: 25 December 2017

Revised: 07 February 2018

Accepted: 18 February 2018

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ СЕТИ: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

В статье раскрываются причины формирования и существенные признаки сетевых организаций. Автор характеризует основные модели деловых сетей и особенности сетевого взаимодействия предпринимателей. Обосновывает уровни, организационные принципы и типы международных сетей юридических фирм, их конкурентные преимущества и недостатки. Особое внимание уделяется интернационализации бизнеса украинских юридических фирм.

Ключевые слова: рынок юридических услуг, профессиональное партнерство, деловая сеть, сетевой партнер, международная сеть юридических фирм.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків

**МІЖНАРОДНІ ЮРИДИЧНІ МЕРЕЖІ:
СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО В ГЛОБАЛЬНОМУ
КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Постановка проблеми. Глобальною тенденцією сучасного ринку юридичних послуг є розвиток професійного партнерства. Юристи провідних країн світу ство-

рюють ділові мережі, асоціації та стратегічні альянси. Значна частина з них набуває статусу міжнародних. При цьому саме мережеві структури є найбільш ефективною формою взаємодії економічних суб'єктів у глобальному конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. П. Г. Іжевський, Н. Н. Масюк і Д. Г. Кулик, В. Черторижський, М. О. Канаєва, В. Радаєв та інші науковці досліджують розвиток мережевого бізнесу. В Україні ведуться дискусії серед юристів-практиків щодо доцільності вступу юридичних фірм (ЮФ) у міжнародні юридичні мережі. Однак багато теоретичних, насамперед управлінських, проблем залишаються недослідженими.

Мета статті – аналіз економічної природи міжнародних ділових мереж, передумов їх створення та наслідків для юридичного бізнесу в Україні та світі.

Основна гіпотеза дослідження: ЮФ може створити конкурентну перевагу за рахунок оптимізації або координації своїх зв'язків з іншими ЮФ, у тому числі зарубіжними, оскільки їх професійна та господарська діяльність тісно взаємопов'язані.

Виклад основного матеріалу. Автор статті досліджує сутність і особливості мережевих структур, які істотно відрізняються від структур ринкового та ієрархічного типу. Стаючи членами ділової мережі, фірми діють відповідно до єдиного бачення способів задоволення клієнтів, у багатьох ситуаціях відмовляються від конкуренції й узгоджують свою поведінку, аби захистити власне виробництво, знизити ризики та забезпечити стійкість економічної кон'юнктури.

Міжнародні юридичні мережі об'єднують ЮФ різних країн. Головним мотивуючим фактором їх утворення є економічна глобалізація. Дослідники виокремлюють чотири рівні розвитку мережевих відносин ЮФ – від формальних клубів (рівень 1) до професіональних глобальних сервісних мереж (рівень 4). На цей час більшість міжнародних юридичних мереж є горизонтальними мережами третього рівня. В організаційному плані вони базуються на принципах: 1) добровільного членства ЮФ, причому всі фірми зберігають адміністративну, фінансову й операційну самостійність; 2) доступності для клієнтів ресурсів і послуг кожної з ЮФ, яка входить до мережі; 3) доступності для кожної ЮФ ресурсів мережі з одночасним прийняттям на себе фінансових і репутаційних ризиків по зобов'язаннях інших учасників мережі в усіх країнах; 4) територіальної ексклюзивності.

Автор розкриває особливості міжнародних універсальних, спеціалізованих і міжпрофесійних юридичних мереж, наводить узагальнені статистичні дані розвитку найбільших юридичних мереж.

У статті виявлено конкурентні переваги ЮФ від членства в міжнародних ділових мережах, зокрема: перспективи швидкого доступу до зарубіжних ринків юридичних послуг, використання досвіду зарубіжних учасників мережі; залучення нових клієнтів в інших країнах; підвищення якості юридичних послуг та економії коштів на маркетингові програми міжнародного просування юридичних послуг; зростання бізнесу без ризиків втрати самостійності.

Формування юридичного мережевого бізнесу стримують відмінності в національному законодавстві різних країн, різні методичні підходи до оплати праці юристів та ціноутворення на юридичні послуги, необхідність сплачувати членські внески та інші причини. Важливо й те, що фірми, які діють на ринках юридичних послуг, залишаються конкурентами і бажають посилити насамперед свою власну позицію.

Висновки.

1. Вступаючи до міжнародної ділової мережі, ЮФ мають на меті підвищення своєї конкурентоспроможності на світових ринках юридичних послуг. Однак із часом формуються економічні інтереси самої юридичної мережі, які можуть відрізнятись від інтересів мережевих суб'єктів.

2. Для вступу в міжнародні юридичні мережі українським ЮФ потрібна ретельна управлінська підготовка: формування прогнозів розвитку юридичної галузі, запровадження принципів стратегічного менеджменту і маркетингу, розробка ефективної стратегії інтернаціоналізації.

3. Подальших досліджень потребують питання глобального менеджменту юридичного бізнесу, економічного й організаційно-правового змісту взаємодії учасників міжнародних ділових мереж.

Коротка анотація до статті

Анотація. У статті розкриваються причини формування й сутнісні ознаки мережевих організацій. Автор характеризує основні моделі ділових мереж та особливості мережевої взаємодії підприємств. Обґрунтовує рівні, організаційні принципи і типи міжнародних мереж юридичних фірм, їх конкурентні переваги та недоліки. Особлива увага приділяється інтернаціоналізації бізнесу українських юридичних фірм.

Ключові слова: ринок юридичних послуг, професійне партнерство, ділова мережа, мережевий партнер, міжнародна мережа юридичних фірм.

Стаття надійшла до редакції 25.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 07.02.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 18.02.2018 р.

UDC 330.117:330.837

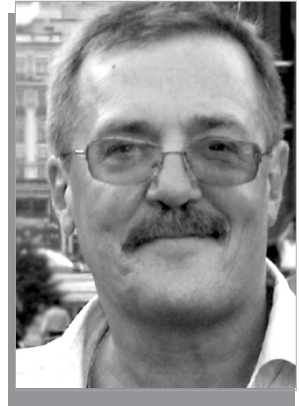
DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-86

I. V. TIMOSHENKOV

Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the International Business and Economic Theory Department, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine, Kharkiv

e-mail: ivtimoshenkov@karazin.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9241-9842>



O. M. NASHCHEKINA

PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor, Associate Professor of the Management and Taxation Department, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine, Kharkiv

e-mail: onashchekina@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2578-1109>



**BUSINESS TAXATION:
A TRANSACTION COST THEORY PERSPECTIVE¹**

In the paper, the relevance of using transaction cost theory for analysis of different aspects of business taxation is demonstrated. In particular, the transaction cost framework is used for explaining the economic essence of taxes and for analyzing transaction costs arising from the interaction between business and government in the tax sphere. The importance of measuring tax transaction cost is shown and methodological implications are discussed. The results of the Doing Business cross-country surveys related to the relative ease of paying taxes in different economies are analyzed and compared with data of the in-depth country-specific survey «The Costs of Tax Compliance in Ukraine». The

¹ © Timoshenkov I. V., Nashchekina O. N., 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>.

relationship between the ease of paying taxes and country's economic performances is established. Problems underlying the development of a congruent and efficient tax system, meeting the needs and priorities of a certain society are discussed.

Key words: tax, transaction cost theory, tax transaction costs, compliance costs, government regulation.

JEL Classification: B52, D02, H26, L50.

Problem setting. The social and economic development of any society depends to a great extent on the effectiveness and the efficiency of the national tax system. Problems in the sphere of taxation may create substantial obstacles to business development, obstruct investment processes, in particular by deterring foreign investors, and thus impede economic growth. On the other hand, successful reforms of the tax system may make a country an attractive investment destination both for foreign and domestic investors and create favorable conditions for sustainable economic growth.

To develop an effective and efficient tax system, one must have a clear and profound understanding of the economic essence of taxes and taxation-related phenomena. Taking into account that taxes play multiple roles in the economy and taxation is a multidimensional phenomenon, they can be studied from different perspectives, within different methodological frameworks. One of the promising approaches to studying economic phenomena is the transaction cost theory approach, which is part of a wider fast-growing interdisciplinary field – new institutional economics.

Analysis of recent research and publications. The idea, although not the term, of transaction costs was first introduced by Coase in the late 30s. According to Coase (1937), there exists «a cost of using the price mechanism», which includes «that of discovering what the relevant prices are, ...the costs of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction» (p. 390–391). Despite the early introduction of the idea, it was not until the 70s that the concept of transaction costs was taken up and turned into a useful analytical tool by Williamson, Arrow, Alchian, Demsetz (Klaes, 2000).

Transaction costs must be distinguished from production costs. Polski (2003) defines transaction costs as the sum of the costs associated with exchange and contracting activities and points out that they are distinct from the costs of producing goods and services which have a fundamental economic value. In fact, there are plenty of different definitions of transaction costs. Some authors treat this concept very broadly, making transaction costs a catch-all term. For example, according to Arrow (1969), transaction costs are the costs of running the economic system. Such broad interpretation of transaction costs expands the scope of economic and social phenomena that can be analyzed using this concept.

Indeed, transaction cost theory has a great potential for explaining a wide range of social phenomena and has been successfully applied to the analysis of government regulation of business activities. De Soto's path-breaking ideas on the costs of formality, i.e. costs associated with operation within the formal sector of an economy, have attracted much attention to the problem of the costliness of interactions between business and government, spurred studies on the favorability of the regulatory environment for business development and incentives for businesses to stay legal or, on the contrary, to go informal. In his famous book «The other path» De Soto (1989) analyzes the roots of the informal economy in Peru. He shows that it is high costs of business legalization that lead to the emergence of a large informal (illegal) business sector in the Peruvian economy. De Soto proposes a classification of costs on the basis of where they are incurred – in the legal economy or illegal one. The costs related to the operation within the legal sector are called the price of obeying the law and reflect how costly a law-abiding behavior is. The other group of costs constitutes the price of illegality and comprises costs that are generated as a result of an informal status of business (De Soto, 1989). Thus, when choosing between getting legal status and operating in the shadows, businesses weigh advantages and disadvantages of both options in terms of costs. Although de Soto does not use the term «transaction costs» because relations between business and government in the regulatory sphere do not belong to market transactions for which the term had been originally applied, his ideas led to extending the concept of transaction costs to contracts in the non-market sphere, in particular to business-government interactions in the regulatory sphere, which possess all the inherent characteristics of contractual relations.

Transaction costs incurred by businesses, which arise from the interaction with government agencies, can be rather high, making the regulatory environment non-conducive to business development, reducing incentives for entrepreneurship and/or giving rise to an informal (shadow) sector. Viewing the obstacles to business development through the lens of transaction cost theory helps better understand the nature and scope of problems, devise and implement effective regulatory policies.

To improve a regulatory environment, it is not enough to have a conceptual framework and understand the origin of problems qualitatively. A. Benham and L. Benham (2000) have pointed out the necessity of empirical studies of transaction costs – their structure and magnitude, in particular measuring costs arising due to the government regulation of business. A lot of empirical research has been done to measure transaction costs related to different aspects of business regulation, including country-specific studies (e.g. Zylbersztajn et al., 2007; Nashchekina & Timoshenkov, 2004, 2006) and cross-country comparisons (e.g. the Doing Business and the Enterprise Surveys projects of the World Bank Group).

Government regulation of business has different dimensions, one of which is business taxation. Transaction costs theory can be applied both to explain the economic meaning of taxes and to assess the efficiency of business-government interactions in the tax sphere.

Transaction costs in the tax sphere have been studied by Pope (1998), Eichfelder and Vaillancourt (2014, 2016), Coolidge (2012), to name just a few. It should be noted that the authors often avoid using the term «transaction costs», however, what they examine and measure are the costs of business-government interactions in the tax sphere. Most studies focus on the costs incurred by business – the costs related to compliance with tax regulations, whereas there are other aspects of taxation which can be analyzed within the framework of transaction costs theory.

Paper objective. The purpose of this paper is to show the relevance of using the transaction cost theory approach for explaining the economic essence of taxes as well as for analyzing various economic and social phenomena in the tax sphere and the costs arising from the interaction between business and government with regard to taxation. We will also summarize factors that affect the level of tax transaction costs using the data from comparative cross-country studies as well as in-depth studies of the Ukrainian tax system; discuss methodological issues in the tax transaction cost measurement and implications of a transaction cost approach for the development of an effective and efficient tax system.

The main material presentation.

1. Taxes as transaction costs. We will start with less obvious and even disputable at first glance application of transaction cost theory to the tax-related issues, which consists in treating taxes themselves as transaction costs incurred by business. Returning to Arrow's (1969) definition of transaction costs («the costs of running the economic system»), we can assume that transaction costs include everything but for production costs. Since such a broad interpretation of transaction costs opens the way for «transaction cost imperialism», let us justify the relevance of treating taxes as transactions costs.

Since below we will use the concept of transaction costs to describe quite different aspect of business taxation, to avoid confusion, let us clarify the meanings of terms. First, by taxes we mean the amounts of money businesses pay to the government. Second, transaction costs (costs of exchange) incurred by business can be related to market transactions, i.e. trading of goods or services through market, and non-market transactions, which in our case represent contractual relations between business and government associated with business taxation (paying/collecting taxes). In this paragraph we will not discuss the transaction costs arising from business-government interactions but will show why taxes can be interpreted as part of transaction costs associated with business activities (market transactions).

It is known that the effectiveness and efficiency of business activities in any economy depend to a great extent on transaction costs that accompany market transactions. These costs are comprised of the costs of searching for information about potential business partners, prices, etc, costs of negotiating contract terms, costs of monitoring the performances of the parties within the contract and costs of enforcing the contract terms.

Government has a potential for affecting (reducing) the level of transaction costs in an economy by providing so-called transaction goods which belong to public goods. More specifically, government creates a formal institutional framework, in which market transactions take place. In particular, it ensures the registration and protection of property rights, provides information on property owners. It is important because business contracts often involve property rights transfer, and if those rights are not clearly defined and safely protected, a transaction may not occur because transaction costs (e.g. enforcement costs) anticipated by potential parties to the transaction are too high. Government also provides legal instruments for contract enforcement. In the absence of such legal support, the magnitude of transaction costs for business would be much higher and a large number of potentially mutually beneficial transactions would never take place. Thus, operation within the formal institutional framework may be associated for business with lower transaction costs.

Access to transaction goods is granted only to organizations that function in the formal sector, i.e. are properly registered and pay taxes. Actually, taxes can be treated as the payment for transaction goods (Kuzminov et al., 2006). Under these circumstances transaction goods can be considered to be excludable goods, i.e. if a business is not registered as a taxpayer, it is excluded from the use of transaction goods ensuring the protection of its property rights in contractual relations with other businesses, enforcement of contract terms and other benefits. Thus, taxes, as the price paid for transaction goods, can be regarded as transaction costs of business, similar to a fee paid to a lawyer (for drawing a contract or for providing legal assistance in the conflict resolution) or to an auditor (for checking the financial position of a potential business partner).

Government grants legal status to businesses. If legal status is required to enter some transactions or can help lower transaction costs, it makes sense for businesses to acquire it in return for paying taxes. For example, many buyers, private or corporate, prefer to purchase goods from a legally registered firm at a higher price than from an entrepreneur with no legal status at a lower price. In the former case buyers feel safer because if a conflict with a seller arises, they can use official means of contract enforcement and protect their interests. Thus, *ceteris paribus* it is more beneficial for a seller to have legal status. The payment for the legal status can be treated as transaction cost.

A proper registration as a taxpayer can be viewed as an «entrance ticket» to the legal infrastructure of the contractual environment. To stay there, a business must pay taxes – a regular «membership fee» which depends on the scope of the business's activities or benefits it derives from working within that infrastructure.

As Smith (1776) states: «The subjects of every state ought to contribute towards the support of the government, as nearly as possible, in proportion to their respective abilities; that is, in proportion to the revenue which they respectively enjoy under the protection of the state». For our discussion the key phrase is «under the protection of the state» (p. 825). Government creates conditions and provides protection for business activities which, in turn generate certain revenues. Protection is directly related to transaction costs, primarily to enforcement costs that business bears in market transactions. So, operating under the protection of government business must pay for such protection and this payment is part of the overall transaction costs.

The non-market contract between the government and a business does not assume bargaining over the price (the amount of tax) and quality of transaction goods provided by the government, at least in the short run. In the long run the terms of that contract can be changed as a result of changes in a macroeconomic (fiscal) policy or regulatory reforms.

Businesses pay taxes if they prefer to stay in the legal environment. If the costs of staying there are higher than the costs of operating in the shadows, a business may consider retreating to the informal sector with its own infrastructure and alternative ways of contract enforcement. For example, when the effectiveness of the legal means of contract enforcement is low, i.e. the legal means of contract enforcement do not help reduce the costs of transacting between businesses, the incentives for staying in the formal sector will also be low. However, benefits of staying in the official economy are not reduced to contract enforcement. If a business leaves the legal framework for the shadow sector, it has to keep low profile, which limits for this business the possibilities of development and brand promotion, import/export operations, access to financial resources and so on.

At the same time, even if the cost of informality is too high, the payment for access to the formal economy cannot be raised indefinitely. The price business is able to pay for transaction goods depends on the taxable capacity of business, defined as the maximum amount business can pay to support the government without inflicting damage on the productive capacity and desire to produce.

Whether the tax capacity is fully used, underused or tax collection exceeds the tax capacity can be judged from another indicator – tax effort, which is calculated as the actual tax revenue divided by tax capacity. If it is equal to one, then the tax capacity is fully utilized. If it is larger than one, then the tax burden imposed on business goes beyond the capacity; if it is smaller, the economy has reserves and

can increase tax collection. Smith (1776) warns policy makers against unreasonably high level of tax effort: «It may obstruct the industry of the people, and discourage them from applying to certain branches of business» (p. 827).

Businesses may try to find compromise between staying legal and paying too high price for it. Being properly registered as taxpayers, they pay not the full amount of taxes but part of it, hiding their profits, understating their revenues and the number of employees, overstating costs etc. It leads to a free-rider problem, when those who do not pay the full price cannot be excluded from the consumption of transaction goods. Insufficient payment may result in the deterioration of the quality or underproduction of transaction goods (Kuzminov et al., 2006).

Globalization and development of multinational corporations have raised a number of issues related to the distribution of tax revenues among the countries in which a multinational business entity operates. These issues are addressed in The Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) (OECD, 2013) that contains 15 actions concerning tax transparency, accountability, information exchange and other potential changes to international taxation. The action plan emphasizes the need for international agreement and cooperation to combat tax avoidance at a transnational level «that exploits gaps and mismatches in tax rules to artificially shift profits to low or no-tax locations» (OECD, 2017). Shifting profits to countries with more favorable tax legislation to pay less in taxes is a variant of free-riding, i.e. using transaction goods without paying for the use. Since 2017, Ukraine has become an official member of the Inclusive Framework on BEPS.

Treating taxes as transaction costs leads to the following conclusion. To create incentives for business to pay taxes, government should provide adequate-quality transaction goods, which can effectively reduce transaction costs in the economy so that the benefits of staying legal exceed the costs business pays for it.

2. Costs of interactions between business and government in the tax sphere.

In this paragraph we will look at tax-related phenomena from a different angle and focus on the transaction costs accompanying the relations between business and government rather than on the amount of taxes paid by business.

Economic exchanges, both market and non-market ones, are associated with transaction costs. The business-government interactions in the tax sphere are no exception, and transaction cost theory can be used to explain and analyze the efficiency of those interactions.

In contractual relations usually both parties incur transaction costs. That is why the total tax transaction costs can be divided into administrative costs and compliance costs (Pope, 1998; United Nations, & CIAT, 2014). The administrative costs are borne by tax administrators and connected with providing and maintaining a mechanism for collecting taxes, enforcing the compliance of taxpayers and so on. The compliance costs are the costs incurred by taxpayers. They include the resources

spent on the compliance with the existing tax regulations and dealing with tax authorities.

Pope (1998) distinguishes between monetary and non-monetary compliance costs. The former can always be expressed in monetary terms, including the employees' time spent on tax-related activities, which can be converted into monetary units more or less accurately. Monetary costs can be further divided into internal (incurred inside a business organization) and external (payments to external consultants).

Non-monetary costs are more difficult, if not impossible, to estimate because they are often of psychological nature – stress, dissatisfaction with work. The idea about the existence of non-monetary costs can be traced back to Smith (1776), who stated that «...by subjecting the people to the frequent visits and the odious examination of the tax-gatherers, it may expose them to much unnecessary trouble, vexation, and oppression; and though vexation is not, strictly speaking, expense, it is certainly equivalent to the expense at which every man would be willing to redeem himself from it» (p. 827–828).

A high tax burden may discourage entrepreneurs from doing business or at least from operating in the formal sector of an economy. However, even if the tax rates are adequate, entrepreneurs still may be deterred from working within the official economy because of a high level of compliance costs.

Whether business will be willing to comply depends on a great number of factors, which can be divided into economic and non-economic ones. The classifications of factors are given in (Pope, 1998; United Nations, & CIAT, 2014; Barbuta, 2011). Among economic factors are tax rates, the severity of punishment for non-compliance combined with the probability that it will be detected by tax authorities, the magnitude of compliance costs. Compliance costs will be higher if the requirements are excessive, if the tax regulations are sophisticated, unclear, ambiguous, frequently changing, if procedures stipulated by the tax legislation are time-consuming, if the access to information on the tax legislation is hampered.

However, economic factors alone cannot fully explain tax compliance behavior. For example, the tax burden in Croatia is less than half of that in Germany and the compliance costs for the two countries are almost the same (The World Bank Group, & PwC, 2017a), however the size of the Croatian shadow economy, which is directly related to the incidence of tax evasion (the most common form of non-compliance), is twice as large as the German one (Schneider, 2015). The factors affecting compliance with tax regulations can also be of socio-cultural origin, including the law-obedience of society members, path dependence in tax compliance, the dominating in a society attitudes to tax evasion (condemnation, tolerance, understanding, justification etc.), the attitude toward the government (trust, respect,

reciprocity etc.). Altogether all those factors determine tax morale, which is usually understood as intrinsic motivation to pay taxes.

Tax morale can also depend on how efficiently collected taxes are used by the government. If taxes are used inefficiently and government services are of low quality, entrepreneurs may perceive the situation as unfair and be discouraged from paying taxes. As a result tax morale will decrease. Tax morale is also negatively affected by corruption in the regulatory sphere.

A large tax burden and high compliance costs combined with low tax morale almost certainly will lead to a low propensity of taxpayers to comply with tax regulations and as a result to an increase in the administrative costs, in particular the monitoring and enforcement costs. The introduction of simplified and transparent tax procedures may lead to the simultaneous reduction in administrative costs and compliance costs. Pope (1998) points out that administrative costs and compliance costs may be complementary to each other but they can also be inversely related, when transferred from one party to the other. The simultaneous reduction in both types of costs releases societal resources, which can be used for productive activities instead of being dissipated.

3. Measuring tax transaction costs. If transaction costs are «the costs of running an economic system» (Arrow, 1969), a high level of these costs may mean that the system operates inefficiently. The implications are low incentives for entrepreneurship and, as a result, underutilization of the entrepreneurial potential of the society.

The resources spent on creating exchange mechanisms and governance structures for particular transactions have their opportunity cost. If a great deal of resources is dissipated in the form of transaction costs, special measures must be taken by the policy makers to spare societal resources for more productive uses. To devise a sound policy for improving the institutional environment, providing mechanisms for facilitating economic exchanges and thus reducing transaction costs, it is necessary to have a clear picture of the current level of transaction costs, i.e. to be able to measure those costs using some standard methodology.

While there are studies in which transaction costs are measured for the whole economy (e.g. Wallis, & North, 1986), most studies deal with transaction costs related to particular transactions, either market or non-market ones. Showing the importance of empirical measurement of transaction costs, A. Benham and L. Benham (2000) state that to examine transaction costs empirically, it is necessary to have «a standardized methodology which specifies particular transactions in terms of the form of exchange, the good to be obtained, the characteristics of the individual, and the setting». The contractual relations between business and government in the tax sphere are an example of a non-market transaction which lends itself to studying in terms of transaction costs.

There have been quite a few studies evaluating tax systems and measuring tax transaction costs. At the same time the number of studies of administrative costs is very limited, while the research on compliance costs is rather extensive. Measuring compliance costs represents a more challenging task than measuring administrative costs. The latter are equal to the operating budget of a national tax administration. They can be measured in monetary units but for comparison purposes it is more convenient to measure them as percentage of GDP (United Nations, & CIAT, 2014).

Most studies assessing the conduciveness of tax systems to business development focus on both tax burden and compliance costs incurred by businesses. Some studies are related to a certain country and examine its tax system and the costs it imposes on business in depth (United Nations, & CIAT, 2014; IFC, 2009). Other studies cover a number of economies and are aimed at comparing their tax systems (The World Bank Group, & PwC, 2017a; Evans et al., 2014). The major problem with cross-country studies is that tax systems in different countries differ in many respects, being shaped by a great number of economic, institutional, historical, cultural and other factors, which makes comparisons inaccurate. In some cases, to yield the most accurate results, the research methodology must be country-specific because respondents in different countries demonstrate different degree of cooperation and willingness to disclose information, especially when it goes about tax evasion, corruption practices and other sensitive issues (Nashchekina, & Timoshenkov, 2004). However, for international comparative studies a unified measurement methodology must be used. There are different ways to overcome this problem. For example, a study may concentrate on broadly comparable economies (Evans et al., 2014), or be conducted for a hypothetical case study company with strictly defined parameters, using experts to estimate its tax compliance costs (The World Bank Group, & PwC, 2017a). Eichfelder and Vaillancourt (2014) give a comprehensive overview of research on tax compliance costs starting from the mid-80s. Methodological issues related to the measurement of tax compliance cost are also discussed in other studies (e.g. Coolidge, 2012; European Commission, 2013).

Among the most well-known and highly cited empirical studies of business environments, including tax systems, are the World Bank's Doing Business (DB) project and the joint annual publication Paying Taxes (PT) by the World Bank Group and PricewaterhouseCoopers (PwC). The DB project, launched in 2002, is aimed at assessing the relative ease of doing business in a certain country as compared with others by measuring indicators related to 11 areas of business life, one of which is Paying Taxes. Annual PT reports are based on DB data for the PT indicator, but provide more comprehensive comparative analysis of tax systems, that is why we will refer mostly to PT reports. DB and PT reports show not only the relative favorability of business environments for a given year but also the dynamics of the

major indicators over time. The recent DB and PT surveys (The World Bank Group, 2017a; The World Bank Group, & PwC, 2017a) provide rankings of 190 economies by the overall ease of doing business and by the ease of paying taxes respectively, 1 denoting the most favorable and 190 the least favorable business environment. The overall rank of Ukraine in DB 2017 survey is 80.

The aggregate Paying Taxes indicator is composed of four sub-indicators, including the number of tax payments per year, the total tax rate as a percentage of profit, the time spent on compliance with procedures during the year, and the recently added indicator reflecting post-filing processes, i.e. processes that occur after a firm complies with its regular tax obligations. In particular, the fourth sub-indicator measures the time it takes to get a value added tax refund, deal with an insignificant mistake on a corporate tax return that can potentially trigger an audit and good practices with administrative appeals process. Each of the sub-indicators is calculated for a hypothetical company on the basis of expert evaluations according to a special methodology described in Paying Taxes Report (The World Bank Group, & PwC, 2017a).

As is seen, essentially the PT survey is a study of tax burden and tax transaction costs on business side, i.e. compliance costs. Specifically, three out of four sub-indicators (the number of payments, time to comply and post-filing procedures) are related to compliance costs which accompany the transaction between business and government in connection with paying taxes. The remaining fourth sub-indicator (total tax rate) reflects tax burden. Although, as we showed above, taxes themselves can also be treated as transaction costs of business, to avoid confusion, in this paragraph we will not mix different types of transaction costs – transaction costs related to market contracts and transaction costs arising from the interaction between business and government in the tax sphere.

Although the process of transaction cost assessment in the PT study includes measuring some absolute values like the number of hours spent by businesses on certain activities, the main idea of the study is to show how different countries perform relative to other countries. For this purpose, for each four sub-indicators as well as for the performance of a country on the aggregate PT indicator, the distance to frontier is measured, which shows how close the country is to the best performance on the corresponding indicator. To calculate the distance to frontier, values of indicators are rescaled from the units in which they are measured to a common unit. The detailed description of the methodology is given in Paying Taxes (The World Bank Group, & PwC, 2017a).

A change in the rank of a certain economy over time reflects only a shift in the position of that economy relative to other economies. The absence of change in the rank does not necessarily mean the absence of progress. If other countries have improved their tax systems too, the rank of the economy in question may stay

unchanged even if its tax system has been improved. So, it is important to observe the values of sub-indicators for the country over years to judge how much progress, if any, has been made.

The introduction of the fourth sub-indicator in the Doing Business 2017 (The World Bank Group, 2017a) survey has changed the rankings for some countries dramatically. For example, Saudi Arabia, which had the 3rd rank in the absence of the post-filing procedures, has been shifted down to the 69th position.

Indeed, the post-filing procedures and associated transaction costs can vary significantly across countries. For instance, mistakes made in a corporate income tax return discovered by a business after filing the return with the tax authority may have different consequences in different countries. In Estonia and Portugal it suffices to prepare and submit an amended return and make payments electronically. In contrast, in Peru such a mistake would trigger a comprehensive field tax audit requiring interaction with the auditor for approximately six weeks, after which the firm would wait for the final assessment from the auditor for another seven weeks (The World Bank Group, & PwC, 2017a).

The overall rank of Ukraine according to the PT 2017 survey, which relates to the calendar year ended on December 31, 2015, is 84. Comparison with earlier years will be inaccurate because of the recent change in the ranking methodology, i.e. addition of the fourth sub-indicator. It was estimated that if this sub-indicator had been used in the PT 2016 survey (reflecting the situation in the year 2014), Ukraine's rank would be 83. However, if only three original sub-indicators were used in the PT 2017 survey, Ukraine would occupy the 111th position, which is worse than the 107th position in the PT 2016 ranking.

As far as separate sub-indicators are concerned, Ukraine occupies low positions in the regional (Central Asia and Eastern Europe) ranking on total tax rate – the third highest total tax rate after Belarus and Tajikistan, and time to comply with tax requirements – the second longest time (356 hours annually). At the same time Ukraine performs rather well on the remaining two sub-indicators. Ukraine has the smallest number of tax payments in the region (sharing this best result with Georgia) and occupies a midway position on the fourth sub-indicator related to post-filing procedures.

Although there is a global trend toward lower both tax burden and tax compliance costs over time (2004–2015) (The World Bank Group, & PwC, 2017), this trend is the result of averaging over a large number of economies, whereas some economies show an opposite trend. The compliance time varies largely across economies. For example, in Brazil the compliance time remained at 2600 hours over 10 years and only in 2015 it dropped by 652 hours reaching 2038 hours. For comparison, the compliance time in Ukraine was 356 hours in 2015, while for the United Arab Emirates it amounted to mere 12 hours a year.

On a global scale, over the last ten years the tax compliance time exhibits a downward trend for all major taxes. This can be attributed partially to the development of electronic tax filing systems and systems of payments.

The number of tax payments also shows a declining trend over ten years. A substantial contribution to this trend in 2014–2015 was made by the Central Asian and Eastern European countries, mostly due to the development of electronic filing and payment systems, because according to the methodology of calculating the number of tax payments, the value of this sub-indicator depends significantly on the possibility of filing tax returns and making payments electronically.

Ukraine follows all the above mentioned global trends. Table 1 shows the dynamics of the aggregate PT indicator and three sub-indicators for Ukraine (the fourth sub-indicator is available only for 2015, so the dynamics cannot be traced).

Table 1

Paying Taxes ranking and scores on the overall distance to frontier and three sub-indicators for Ukraine (2004–2015)

Year	Paying Taxes/ Doing Business (PT/ DB) report	Overall Paying Taxes Ranking	Overall Distance to Frontier	The Number of payments	Time to comply (hours per year)	Total tax rate (% of commercial profit)
2015	PT2017	84/111*	72.72	5	355.5	51.9
2014	PT2016	107	72.99	5	350.0	52.2
2013	PT2015	108	70.64	5	350.0	52.9
2012	PT2014	164	54.88	28	390.0	54.9
2011	PT2013	165	49.13	28	491.0	55.4
2010	PT2012	181	20.05	135	657.0	57.1
2009	PT2011	181	21.22	135	657.0	55.5
2008	PT2010	181	17.98	147	736.0	57.2
2007	PT2009	180	17.98	99	848.0	58.4
2006	PT2008	177	18.31	99	2085.0	57.3
2005	PT2007	174	18.08	98	2185.0	60.3
2004	DB2006		17.97	84	2185.0	51.0

Sources: The World Bank Group, & PwC, 2-17b; The World Bank Group, 2006.

* shows the ranking which would be assigned in the absence of the fourth sub-indicator

As is seen from Table 1, since 2004, Ukraine has significantly improved both its overall performance on the PT indicator and performances on the number of payments and the time to comply sub-indicators. The number of payments has

dropped from 147 in 2008 to 5 in 2013, first of all due to switching to electronic tax systems. A significant progress has been made in the reduction of the time business has to spend on the compliance with existing procedures – this time has been decreased from 2185 hours per year to less than 360. The reduction in the total tax rate estimated as percentage of commercial profit was not as impressive as the decrease in the other sub-indicators; however it exhibits rather steady trend to decline with minor fluctuations. Thus, Ukraine shows progress in combating excessive administrative and financial burden on business.

The DB/PT projects cover currently 190 countries and that is why seek standardization. As a result, the number of studied indicators is very limited. One cannot simultaneously go into country-specific details and make the results comparable. Thus, cross-country studies should be complemented by in-depth studies for a specific country. The 2009 International Finance Corporation (IFC) survey «The Costs of Tax Compliance in Ukraine» is an example of such in-depth study. Unfortunately there are no more recent data on the tax compliance costs from the IFC surveys for Ukraine but the survey methodology deserves much attention. The major difference between the IFC and DB/PT projects is in the data collection method – a survey of a sample of small and medium-size businesses and expert evaluations, respectively. Instead of estimating the tax compliance costs for a hypothetical standardized case study company, like in the DB/PT projects, the IFC surveyed 2082 real-world private companies (for the tax year 2007) and 1000 sole proprietors in Ukraine (for the tax year 2008). The IFC and DB/PT studies also differ in the level of detail. In the IFC survey the compliance costs are broken down into many categories and divided among different taxes.

It is interesting to compare the 2009 IFC survey data with those reported in the DB/PT survey for the same year and discuss methodological implications. The estimated in the IFC survey time to comply for private companies in 2007 ranged from 826 for the companies with annual turnover less than 300000 UAH to 5519 for the companies with turnover exceeding 35 mln UAH (overall average 1335 hours). The time to comply was broken into the time spent on tax accounting (the largest share of the total time), on visiting supervisory offices and on tax inspections. The time to comply estimated in the IFC survey was significantly larger than that estimated in the PT study. Thus, the absolute values of the time to comply depend on the research methodology. Let us remind that in the DB/PT project, a hypothetical company with strictly specified parameters was used to make cross-country comparisons possible. However, as Besley (2015) points out, the importance of this particular type of company may vary significantly from country to country. It may not be representative of the industrial structure of a particular country. So, when instead of expert estimates, a survey of a sample of real-world companies is conducted, the results are likely to differ. As the Enterprise Surveys (IFC, 2013) show,

firms of different sizes may perceive the obstacles to the business development differently and put stress on different aspects of the business environment. For instance, only medium-size firms in Ukraine name tax rates as the third major obstacle to business development while small and large firms do not mention it among the three main obstacles.

Another reason for the discrepancy between the IFC and DB/PT data is that actual experience may differ from what is assumed *de jure*. The use of electronic filing procedures is a good example in this respect. In the DB/PT study the existence of electronic filing reduces the time to comply significantly due to the absence of necessity to visit tax authorities in person. However, in reality the lack of confidence in electronic procedures and fear that documents can be lost and then the firm will be penalized for not submitting tax returns forced firms both to file documents electronically and to visit tax authorities in person, just in case.

The tax compliance costs can be further broken down based on the types of taxes. Usually three types of taxes are considered – corporate income tax, labor (payroll) taxes and other taxes (VAT, etc.). According to *Paying Taxes 2009* (The World Bank Group, & PwC, 2009), the most time-consuming for Ukrainian companies in 2007 were labor taxes. At the same time the 2009 IFC survey showed that the time spent on carrying out all tax operations related to labor taxes was significantly smaller than the time spent on VAT and corporate income tax.

Being converted into monetary units, the time to comply for Ukrainian businesses in 2007 amounted to US\$ 2940 on average. The PT study does not estimate the monetary costs because it would complicate cross-country comparisons because of the difference in prices and standards of living in different countries and fluctuations in the exchange rates. For the same reason the PT study does not take into account other tax compliance costs which are connected with purchasing hardware and software, stationery, subscribing to specialized periodicals and other publications and so on. However, the comprehensive survey of the Ukrainian tax environment carried out by the IFC did consider those other costs and estimated them at US\$ 830 on average. The overall average tax compliance costs thus constituted US\$3769 in 2007.

For the entire Ukrainian business community these costs are estimated at 7,4 bln UAH, which is approximately 1% of the corresponding year GDP (IFC, 2009).

The PT analysis does not show how tax transaction costs depend on the business size, but other studies have shown that the smaller the business size, the higher the tax transaction costs per unit of sales (Coolidge, 2012; IFC, 2009). Actually the result is quite predictable as larger companies can benefit from scale economies, spreading the total tax transaction costs over larger sales volumes. The learning – curve effect can also reduce the tax transaction costs per unit sales for larger firms (United Nations, & CIAT, 2014). Coolidge (2012) indicates that the reverse

relationship between the firm size and transaction costs per unit of sales is especially pronounced in developing countries: «While there has long been plenty of evidence of regressivity in tax compliance costs in the developed world, the WBG (World Bank Group) has documented extremely regressive patterns in the developing world, with small businesses incurring tax compliance costs of up to 15% or more of turnover».

The 2009 IFC survey of tax compliance costs incurred by Ukrainian businesses also provided evidence of a dramatic increase in these costs for small businesses. For example, for companies with annual turnover over 35 mln UAH (in 2007), the tax compliance costs constitute 0,07% of their turnover, for companies with turnover in the range of 300000 to 1 mln UAH these costs constitute 1,86% of their turnover, whereas for the smallest companies with turnover not exceeding 300000 UAH, the compliance costs amount to 8,2% of the turnover. That is why special simplified tax regimes for small businesses are desirable to make them more competitive by lowering tax transaction cost burden. For comparison, the Ukrainian companies that used the simplified (unified tax) regime in 2007 spent complying with tax regulations half the time the companies using the general taxation regime did: 512 hours and 961 hours respectively.

The side effect of a simplified tax regime is decreased incentives for growth, at least as a single business entity (Engelschalk, & Loepnick, 2016), and tax evasion by underreporting income to remain eligible for the simplified tax regime.

4. Tax system and economic performances. Better possibilities for doing business must lead to better economic performances, which in turn can be expressed in terms of GNI per capita. As taxation is an important component of the business environment, one can also suggest that tax systems in economies with higher income per capita will have higher rankings and higher distance to frontier scores for paying taxes. Let us check whether such correlations exist using the data from the 2017 DB and 2017 PT surveys as well as gross national income (GNI) per capita data provided by the World Bank (The World Bank Group, 2017b).

There is a positive correlation both between the distance to frontier of the ease of doing business (DTF DB) and GNI per capita ($r=0,59$), and the distance to frontier for the paying taxes indicator (DTF PT) and GNI per capita ($r=0,52$). Within the group of high income countries, the same correlation coefficients are 0,57 and 0,51 respectively, for the upper middle income countries they are 0,56 and 0,51 respectively, for the lower middle income group 0,51 and 0,46 respectively, and for the low income countries 0,48 and 0,46 respectively. So, correlations are somewhat stronger for economies with higher incomes per capita. Besides, there is a common trend for all groups – the correlation between economic performance and the favorability of the tax system is slightly weaker than that between economic performance and the overall ease of doing business.

Despite the existence of correlation, moderately strong though, between countries' scores in the DB and PT rankings and countries' economic performances, there are a lot of discrepancies in the degree of favorability of the business environment and tax system across the countries with similar economic indicators. For example, three countries having the highest positions in the GNI per capita ranking (Norway, Qatar, and Switzerland) occupy the 6th, 83th and 31rd positions respectively in the DB ranking, although their positions in the PT ranking are closer 26th, 1st and 18th respectively. All three countries have relatively low compliance costs in terms of time, however, their total tax rates differ significantly. In Qatar, the total tax rate is 11% of commercial profit, while in Switzerland and Norway the corresponding numbers are 28,8% and 39,5% respectively. Italy, an economically developed country (the 27th position in the GNI per capita ranking), occupies the 126th place in the PT ranking, with time to comply amounting to 240 hours annually and total tax rate of 62%. At the same time Rwanda, a country with one of the lowest incomes per capita in the world has rather favorable conditions for business development (at least in terms of the indicators used in the DB project) – 56th place in the DB ranking and the 59th in the PT one.

All this shows that economic prosperity of nations is determined by a greater number of factors than the DB and PT projects cover. Although the DB project captures quite a few essential characteristics of business environment that determine its favorability to business development, the dimensions covered are incomplete, which is inevitable for such a large cross-country comparison. That is why high rankings in the ease of doing business do not necessarily guarantee high economic performances, although the positive correlation does exist.

5. What is a good tax system? The development of tax policies and implementation of tax reforms would be significantly facilitated if there were universal prescriptions as to how to design a good tax system.

There are a lot of stakeholders in a tax system whose interests, often opposite, must be balanced. The DB/PT rankings, however, reflect the interests of one, though very important, group of stakeholders – businesses. From the point of view of businesses, a good tax system is characterized by low tax rates and low transaction costs. Let us remind that the overall transaction costs associated with running a tax system include not only compliance costs but also administrative costs and. Although it may seem that business is preoccupied with compliance costs, which are rather explicit, administrative costs cannot be ignored, as ultimately it will be taxpayers who will cover those costs.

Once again let us refer to Smith's maxims, specifically to the one about efficiency. Smith (1776) warns against ineffective and inefficient tax systems: «A tax may ... take out ... of the pockets of the people a great deal more than it brings into the public treasury... Firstly, the levying of it may require a great number of officers,

whose salaries may eat up the greater part of the produce of the tax, and whose perquisites may impose another additional tax upon the people» (p. 827). Thus, Smith makes a very important observation: high tax transaction costs on the tax administration side may lead to a higher tax burden for taxpayers. Thus, efficient tax systems are associated with lower transaction costs on both sides.

An important component of the tax transaction costs is information costs, which depend on how sophisticated tax regulations are and how frequently they change. Frequent changes in tax legislation may indicate the lack of strategic perspective and systems thinking, flawed decision making resulting in adopting poorly thought out decisions which are repeatedly corrected via the trial and error method. As far as the simplicity of tax regulations is concerned, sometimes it may be in conflict with such aspects of a tax system as fairness and flexibility (Engelschalk, & Loeprick, 2016). The same tax rates and the same procedures cannot be applied to all businesses; they must depend on the size of business, type of activity and other characteristics. Differentiation of requirements, exceptions, special considerations, in particular when determining tax base, lead to an increase in transaction costs on both sides because more information must be processed. On the other hand, clear, transparent and simple tax procedures are beneficial for both sides and help lower corruption incidence.

A promising way of reducing tax transaction costs is improving electronic tax systems and integrating them with accounting systems. As the PT surveys show, this way has proved to be effective.

One of the indicators of a good tax reform is a simultaneous decrease in administrative costs and compliance costs. However, transaction cost reduction is not an end in itself. Transaction costs should be minimized without compromising tax revenues because the purpose of a tax system is to collect taxes. Tax revenues may depend on tax transaction costs in different ways. On the one hand, a reduction in tax transaction costs may lead to higher revenues because more businesses will be willing to work in the formal sector of the economy and pay taxes. On the other hand, a reduction in the tax transaction costs due to deregulation (e.g. reduced reporting, reduced incidence of tax audits, etc.) may open possibilities for tax evasion. If tax evasion is anticipated, the tax authorities should take measures to ensure the enforcement, which will inevitably lead to an increase in both administrative and compliance costs. Thus, deregulation in the tax sphere is not always justified and cannot be considered as a universal recommendation. For example, comprehensive time-consuming tax audits in response to advertent or inadvertent errors in corporate income tax returns in Peru cannot be simply replaced by the submission of amended tax returns like in Estonia or Portugal.

The tax evasion scenario is more probable for economies with low tax morale. However, tax morale itself is also an endogenous factor resulting from the economic,

social and cultural development of a given society. Tax morale, and as a result tax evasion, is affected by mentality, societal values, attitudes to the government and other non-economic factors. Tax evasion can also be promoted by purely rational short-run considerations. Businesses that avoid paying taxes and work at least partially in the shadows, gain a competitive advantage in terms of costs (price) over those who pay taxes diligently. Thus, those who in principle are willing to pay taxes are forced to join the informal sector for the sake of survival. This effect may be self-enforcing, which makes it rather difficult for tax reformers to break this vicious circle.

Thus, in a society with a high tax morale and relatively small size of the informal sector, it is possible to reduce the enforcement efforts and loosen control over businesses thus reducing transaction costs on both the business and government side. In a society with low tax morale and a large shadow economy tax transactions costs may be rather high because the tax authorities must take additional measures to discourage businesses from tax evasion.

According to the DB (PT) methodological framework, the more conducive to business development tax systems are characterized by lower tax rates. The question arises whether the lowest tax rates can be considered as a benchmark for tax reformers, which must balance the interests of different groups of stakeholders affected by the tax system.

Summarizing major criticisms of the Doing Business project, Besley (2015) states: «Particular attention has focused on whether it is valid to collect the separate rankings into an aggregate ranking». This concern can be extended to the Paying Taxes part. Is it justified to combine total tax rate and, for example, time to comply with tax requirements to get the overall ranking? Are tax systems with lower total tax rates necessarily better than those with higher rates? After all if taxes are spent rationally by the government, business can also benefit from it, in particular if it concerns the provision of high-quality transaction goods that facilitate market transactions and thus help reduce overall transaction costs for business. Tax rates depend on the societal values, macroeconomic goals and other factors which can be different for different societies.

More efficient tax systems may serve as models, but mere copying of those systems by less developed countries is impossible, as any tax system is built taking into account macroeconomic indicators, institutional, cultural and other peculiarities of a country. There is no ideal tax system, at least according to the methodology used in the Paying Taxes project because ranks are calculated using a compensatory model – a lower performance on one sub-indicator may be outweighed by a higher performance on some other indicator. However, are such tradeoffs always justified? While a reduction in the transaction costs, specifically in the time spent on complying with tax regulations, provided that it does not affect negatively tax revenues, can be considered a positive change, a reduction in the total tax rate does not necessarily

meet the societal goals. In more socially oriented economies taxes are usually higher but so are economic performances. Besides, shares of different taxes in the total tax rate can be distributed in different ways. In some economies a stronger emphasis is placed on labor taxes (France, Belgium, Italy), in others on profit taxes (the United States, Malta). From the point of view of business, lower taxes are preferable to higher ones, but when improving a tax system one should take into account interests of other important stakeholders too.

Thus, there are multiple solutions to the problem of building a tax system which must be the best fit for a particular society. At the same time cross-country differences should be acknowledged but not overstated when explaining the lack of progress in the improvement of tax systems. Other possible reasons are bureaucratic inertia, the shortage of professionals capable of developing and implementing sound tax policies, the lack of political will, the existence of stakeholders who benefit from the existing system.

Conclusions. Transaction cost theory provides a useful framework for understanding and interpreting socio-economic phenomena related to business taxation. Taxes themselves can be treated as transaction costs business pays for the possibility of using transaction goods provided by the state, i.e. for the access to the legal environment in which market transactions take place. Operating in the legal environment allows business to reduce transaction costs related to market transactions due to the use of formal institutional infrastructure and means of contract enforcement which are more effective and efficient than those in the informal sector. Thus, taxes represent part of overall transaction costs incurred by business. If the payment for the access to the legal framework exceeds the benefits of using it, business may leave the formal sector for the shadow economy.

The transaction cost approach can also be successfully used to describe and analyze the costs of the business-government interactions with regard to paying/collecting taxes. Tax transaction costs are divided into administrative costs, borne by government, and compliance costs, borne by business.

The probability of compliance is affected by a large number of economic and non-economic factors, including tax transaction costs and tax morale, and in turn can affect the level of tax transaction costs – the lower the probability of compliance is, the higher the controlling and enforcement costs must be to secure sufficient tax revenue.

It is important to have reliable instruments for estimating the level of tax transaction costs and tracing its dynamics. Essentially all empirical studies of tax transaction costs can be divided into cross-country surveys placing emphasis on comparing tax transaction costs in different economies and providing benchmarks, and country-specific surveys representing more detailed studies of tax transaction costs for a certain economy, including estimates of the absolute monetary value of transaction costs. Differences in measurement methodologies lead to significant discrepancies in the estimates of magnitudes of tax transaction costs.

According to the Doing Business (Paying Taxes) annual surveys, since 2004 Ukraine has made a significant progress in reducing tax compliance costs, one of the reasons being the introduction and development of electronic filing procedures.

As there is a positive correlation between the overall ease of doing business and the ease of paying taxes in particular, and country's economic performances, tax reforms in lower income countries must be aimed at reducing tax transaction costs. However, reducing tax transaction costs is not an end in itself. Tax transaction costs should not be reduced at the expense of sacrificing tax revenues, fairness and flexibility of the tax system.

No tax system exists by itself. It is tightly integrated into the socio-economic system of a society, depends on economic policies and societal values, must balance the interests of numerous stakeholders, and that is why designing or modifying a tax system involves multiple tradeoffs. Building a congruent and efficient tax system must be based on a thorough understanding of various aspects of taxation, which can be studied using different theoretical approaches, including the transaction cost theory approach.

REFERENCES

- Arrow, K. J. (1969). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. In *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System*, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st session, Washington, DC: US Government Printing Office.
- Barbuta, N. (2011). A Review of Factors for Tax Compliance. *Annals of Dunarea de Jos University of Galati, Fascicle I, Economics and Applied Informatics*, 69–76.
- Benham, A., & Benham, L. (2000). Measuring the Costs of Exchange. In C. Menard (Ed.), *Institutions, Contracts and Organizations: Perspective from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Besley, T. (2015). Law, Regulation, and the Business Climate: The Nature and Influence of the World Bank Doing Business Project. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 99–120.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 4(16), 386–405.
- Coolidge, J. (2012). Findings of Tax Compliance Cost Surveys in Developing Countries. *eJournal of Tax Research*, 10(2), 250–287.
- De Soto, H. (1989). *The Other Path: the Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper & Row Publishers, Inc.
- Eichfelder, S., & Vaillancourt, F. (2014). Tax compliance costs: A review of cost burdens and cost structures. *Arqus Discussion Paper*, 178, Paderborn, Germany.
- Eichfelder, S., & Vaillancourt, F. (2016). Tax Compliance Costs: Cost Burden and Cost Reliability. *Arqus Discussion Paper*, 212, Paderborn, Germany.
- Engelschalk, M., & Loeprick, J. (2016). The Taxation of Micro and Small Businesses in Transition Economies: Country Experience of the Introduction of Special Tax Regimes. *Journal of Tax Administration*, 2(1), 1–53.
- European Commission (2013). *A Review and Evaluation of Methodologies to Calculate Tax Compliance Costs*. *Taxation Papers*. FWC TAXUD/2012/116. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

- Evans, C., Hansford, A., Hasseldine, J., Lignier, P., Smulders, S., & Vaillancourt, F. (2014). Small Business and Tax Compliance Costs: A Cross-Country Study of Managerial Benefits and Tax Concessions. *eJournal of Tax Research*, 12(2), 453–482.
- Hansford, A., & Hasseldine, J. (2012). Tax Compliance Costs for Small and Medium Enterprises: the Case of the UK. *eJournal of Tax Research*, 10(2), 288–303.
- IFC, International Finance Corporation (2009). *The Costs of Tax Compliance in Ukraine*. Retrieved December 10, 2017, from http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2/UTCCS_eng.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2.
- IFC, International Finance Corporation (2013). *The Enterprise Surveys: What Businesses experience. Ukraine Country Profile*. Retrieved December 10, 2017, from <http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/Ukraine-2013.pdf>.
- Klaes, M. (2000). The history of the concept of transaction costs: neglected aspects. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 191–216.
- Kuzminov, Ya. I., Bendukidze, K. A., & Yudkevich, M. M. (2006). *The course of institutional economics: institutions, networks, transaction costs, contracts [Institutional Economics Course: Institutions, Networks, Transaction Costs, Contracts]*. Moscow: HSE [in Russian].
- Nashchekina, O. N., & Timoshenkov, I. V. (2004). Hard to Bear, Hard to Measure: The Costs of Small Business Legalization in Ukraine. In *Institutions and Economic and Political Behavior: 8th Annual Conference of International Society for New Institutional Economics*, Tucson, Arizona, USA. Retrieved December 10, 2017, from <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/21080>.
- Polski, M. M. (2003). *The Invisible Hands of U. S. Commercial Banking Reform: Private Action and Public Guarantees*. Boston, MA: Springer US.
- OECD, The Organisation for Economic Co-operation and Development (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Retrieved December 10, 2017, from http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719.
- OECD, The Organisation for Economic Co-operation and Development (2017). *Base Erosion and Profit Shifting Definition*. Retrieved December 10, 2017, from <http://www.oecd.org/tax/beps/>.
- Pope, J. (1998). The Administrative and Compliance Costs of International Taxation: An Introduction for Research Students. *Curtin University Working Paper*, Perth, Australia.
- Schneider, F. (2015). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 Other OECD Countries from 2003 to 2014: Different Developments? *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 3(4), 7–29.
- Smith, A. (1776). *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Printing 1976). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Timoshenkov, I. V., & Nashchekina, O. N. (2006). How Good Are We at Estimating Barriers to Business? A Close Look at the Ukrainian Business Environment. In *Institutions: Economic, Political and Social Behavior: 10th Annual Conference of International Society for New Institutional Economics*, Boulder, Colorado, USA. Retrieved from http://s3.amazonaws.com/zanran_storage/cniss.wustl.edu/ContentPages/45606038.pdf.

- The World Bank Group (2006). *Doing Business 2006: Creating Jobs*. Washington, DC: World Bank.
- The World Bank Group (2017a). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*. Washington, DC: World Bank.
- The World Bank Group (2017b). *GNI per capita ranking, Atlas method and PPP based*. Retrieved December 10, 2017, from <https://data.worldbank.org/data-catalog/GNI-per-capita-Atlas-and-PPP-table>
- The World Bank Group and PwC, PricewaterhouseCoopers (2009). *Paying Taxes 2009. The global picture*. Retrieved December 10, 2017, from <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/paying-taxes-2009.pdf>.
- The World Bank Group and PwC, PricewaterhouseCoopers (2017a). *Paying Taxes*. Retrieved December 08, 2017, from <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2017.pdf>.
- The World Bank Group and PwC, PricewaterhouseCoopers (2017b). *Paying Taxes: 2007–2017*. Retrieved December 08, 2017, from <https://www.pwc.com/gx/en>.
- United Nations, & CIAT, Inter-American Center of Tax Administrations (2014). *Measuring tax transaction costs in small and medium enterprises*. New York: United Nations: CIAT.
- Wallis, J. J., & North, D. C. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. In Engermann, S., & Gallman, R. (Eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zylbersztajn, D., Faccioli, F., & Frota da Silveira, R. (2007). Measuring the Start Up Costs in Brazilian Small Firms. *R. Adm., São Paulo*, 42(3), 293–301.

Article details:

Received: 22 December 2017

Revised: 05 February 2018

Accepted: 19 February 2018

И. В. ТИМОШЕНКОВ

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международного бизнеса и экономической теории Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина, Украина, г. Харьков

О. Н. НАЩЕКИНА

кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и налогообложения Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», Украина, г. Харьков

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БИЗНЕСА: ВЗГЛЯД ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Обоснована целесообразность применения подхода теории транзакционных издержек для анализа различных аспектов налогообложения бизнеса. В частности, объясняется экономическая сущность налогов и анализируются издержки взаимо-

действия между бизнесом и государством. Показана важность и рассмотрены методологические аспекты измерения трансакционных издержек налогообложения. Проанализированы результаты сравнительных межстрановых исследований налоговых систем и выявлена связь между благоприятностью налоговой системы для бизнеса и экономическими показателями страны. Обсуждается проблема создания гармоничной и эффективной налоговой системы, учитывающей интересы и приоритеты общества.

Ключевые слова: налоги, теория трансакционных издержек, трансакционные издержки налогообложения, государственное регулирование бизнеса.

І. В. ТИМОШЕНКОВ

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна, м. Харків

О. М. НАЩЕКІНА

кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», Україна, м. Харків

ОПОДАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ: ПОГЛЯД КРІЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток суспільства залежить великою мірою від ефективності національної податкової системи. Проблеми у сфері оподаткування можуть створити суттєві перешкоди для розвитку бізнесу і таким чином стримати економічне зростання.

Реформування податкової системи має базуватися на чіткому та глибокому розумінні економічної сутності податків і соціально-економічних явищ, що пов'язані з оподаткуванням. Ураховуючи, що податки виконують цілу низку функцій в економіці і що оподаткування є багатовимірним явищем, вони можуть вивчатися з різних точок зору, із застосуванням різних методологічних підходів. Одним із перспективних підходів до вивчення економічних явищ є підхід теорії трансакційних витрат, що належить до більш широкого міждисциплінарного напрямку – нової інституційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія трансакційних витрат успішно застосовується до аналізу не тільки ринкових трансакцій, але й взаємодії між бізнесом та державою. На існування витрат, пов'язаних із функціонуванням бізнесу у формальній і/або неформальній економіці, указує Е. де Сото (1989). Для реформування регуляторного середовища з метою зниження витрат формальної економіки необхідно вміти не тільки визначати, але й вимірювати ці витрати, на що звертають увагу Л. і А. Бенам (2000). Вимірюванням витрат, пов'язаних із взаємодією бізнесу

та держави, займалися, зокрема, Д. Зільберстайн (2007), І. Тимошенко і О. Нащекіна (2004, 2006) та ін. Проводилися також порівняльні міжкrajнові дослідження, наприклад, у рамках дослідницьких проєктів Всесвітнього Банку «Doing Business» та «Enterprise Surveys», що дають можливість оцінити і порівняти сприятливість бізнес-середовищ у різних країнах.

Витрати у сфері оподаткування вивчалися багатьма науковцями (J. Pope, 1998, S. Eichfelder і F. Vaillancourt, 2014, 2016, J. Coolidge, 2012, та ін.), хоча більшість авторів не використовували термін «трансакційні витрати». Здебільшого вивчалися витрати, пов'язані із дотриманням бізнесом вимог податкового законодавства і відповідних процедур. Однак існують і інші аспекти оподаткування, що можуть аналізуватися із застосуванням підходу теорії трансакційних витрат.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування доцільності використання підходу теорії трансакційних витрат до висвітлення економічної сутності податків та аналізу соціально-економічних явищ у сфері оподаткування і витрат, що виникають у процесі взаємодії між бізнесом та державою, а також узагальнення чинників, що впливають на рівень трансакційних витрат оподаткування, на основі даних порівняльних міжкrajнових досліджень і поглиблених досліджень української податкової системи.

Виклад основного матеріалу. З позицій теорії трансакційних витрат податки можуть розглядатися як плата бізнесу за доступ до трансакційних благ, які надає держава і які дозволяють більш ефективно здійснювати ринкові трансакції. Якщо плата перевищує вигоду від цих благ, бізнес може перейти до неформальної (тіньової) економіки. Якщо бізнес лише частково переходить «у тінь» без втрати офіційного статусу, виникає проблема фрирайдера, яка призводить до зниження якості та недовиробництва трансакційних благ.

З іншого боку, теорія трансакційних витрат може застосовуватися до аналізу витрат взаємодії між бізнесом і державою з приводу оподаткування. При цьому загальні трансакційні витрати оподаткування поділяються на адміністративні (ті, що несе держава) і витрати на дотримання процедурних вимог платниками податків (ті, що несе бізнес). Витрати можуть бути як грошовими, так і негрошовими. На рівень трансакційних витрат впливає готовність обох сторін сумлінно виконувати свої обов'язки, яка, у свою чергу, залежить від багатьох економічних та неекономічних чинників. До перших можна віднести розмір податків, витрати на дотримання податкових процедур, суворість покарання за невиконання податкових вимог та ін. Одним із найважливіших неекономічних чинників є податкова мораль.

Вимірювання трансакційних витрат оподаткування є досить важливою й актуальною проблемою, оскільки виважена реформа податкової системи має базуватися не тільки на якісній, а й на кількісній інформації. Рівень і структура трансакційних витрат мають обумовлювати напрями реформ. Методика вимірювання цих витрат може бути різною і залежати від цілей дослідження. Наприклад, відомий

дослідницький проект Всесвітнього Банку «Doing business», у рамках якого проводиться щорічна оцінка сприятливості бізнес-середовища і в тому числі податкової системи, має за мету порівняти умови ведення бізнесу в різних країнах, а також відстежити динаміку цих умов. При цьому оцінка проводиться досить поверхово за чотирма показниками і не дозволяє врахувати специфіку тієї чи іншої країни. Природно, що такі дослідження мають доповнюватися поглибленими кількісними дослідженнями податкової системи конкретної країни, прикладом яких може служити дослідження Міжнародної Фінансової Корпорації (2009) «The Costs of Tax Compliance in Ukraine». Розбіжності в оцінці трансакційних витрат оподаткування в Україні в даних дослідженнях обумовлюються методикою вимірювання (експертні оцінки витрат гіпотетичної компанії в одному випадку й опитування вибірки підприємців у другому).

За результатами оцінки сприятливості податкової системи в дослідженні «Doing business», за період з 2005 по 2015 р. Україна покращила свої позиції в ренкінгу 190 країн, перемістившись з 174-го місця на 84-те. Значну роль при цьому відіграло впровадження електронної звітності.

Хоча існує значна позитивна кореляція між сприятливістю податкової системи й економічними показниками країни (ВВП), наявність сприятливих умов оподаткування не гарантує високі економічні результати, як і не існує універсального набору вимог, що дозволили б створити найкращу податкову систему для всіх часів і народів. Мінімізація трансакційних витрат оподаткування не є самоціллю і не повинна вести до зниження податкових надходжень. Податкова система має бути гармонізована з цінностями та пріоритетами конкретного суспільства і його економічною політикою.

Висновки. Застосування підходу теорії трансакційних витрат є доцільним і корисним для більш глибокого розуміння й аналізу явищ у сфері оподаткування бізнесу. З одного боку, самі податки можуть розглядатися як частина загальних трансакційних витрат бізнесу (плата державі за трансакційні блага). З іншого боку, даний підхід може застосовуватися для аналізу витрат взаємодії між бізнесом і державою з приводу сплати податків. Ці витрати залежать від великої кількості економічних і неекономічних чинників, включаючи податкову мораль у конкретному суспільстві.

Важливою є проблема кількісної оцінки трансакційних витрат оподаткування. При цьому величина витрат залежить від методики оцінки.

За результатами щорічного порівняльного міжкрайнового дослідження умов ведення бізнесу «Doing business», Україна досягла значного прогресу в період з 2004 по 2015 р. у сфері оподаткування.

Незважаючи на існування певних індикаторів сприятливості податкової системи для розвитку бізнесу, неможливо сформулювати єдині, універсальні вимоги до найкращої податкової системи, оскільки вона є інтегрованою до конкретного суспільства з його особливостями, цінностями і пріоритетами.

Коротка анотація до статті

Анотація. Обґрунтовано доцільність використання підходу теорії трансакційних витрат до аналізу різних аспектів оподаткування бізнесу, зокрема висвітлено економічну сутність податків і проаналізовано витрати, що виникають у процесі взаємодії між бізнесом та державою. Показано важливість і розглянуто методологічні аспекти вимірювання трансакційних витрат оподаткування. Проаналізовано результати порівняльних міжкраїнових досліджень податкових систем і виявлено зв'язок між сприятливістю податкової системи для бізнесу та економічними показниками країни. Обговорюється проблема створення гармонічної і ефективної податкової системи, що враховує інтереси та пріоритети суспільства.

Ключові слова: податки, теорія трансакційних витрат, трансакційні витрати оподаткування, державне регулювання бізнесу.

Стаття надійшла до редакції 22.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 05.02.2018 р.

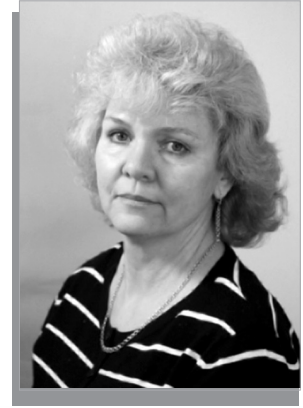
Стаття рекомендована до опублікування 19.02.2018 р.

УДК 330.1:364.3:61(477)

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-113

Т. М. КАМІНСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: kamtm@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1359-834X>



АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ РЕФОРМИ ПЕРВИННОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ¹

Стаття присвячена аналізу оптимістичного, песимістичного і найбільш імовірного прогнозу першого етапу медичної реформи в Україні та її фінансових ризиків. Обґрунтовано умови та запропоновано заходи, які дозволяють мінімізувати ризики формування ринку державних первинних медичних послуг.

Ключові слова: ринок медичних послуг, сімейний лікар, фінансування, менеджер.

JEL Classification: J38.

Постановка проблеми. Структурна перебудова охорони здоров'я, яка передбачає випереджальний розвиток первинної медицини у порівнянні з вторинною і третинною, є загальносвітовим трендом. Вона є менш затратною, тут краще вирішується проблема асиметрії інформації про якість лікування, а сімейні лікарі більше мотивовані у профілактиці захворювань, урахують генетичні особливості та історію хвороби пацієнтів. Усе це актуально і для вітчизняної практики охорони здоров'я. До того ж її внутрішня ієрархічна організація не відповідає ринковому середовищу, що формується в Україні на макрорівні. Ієрархія породжує хронічний дефіцит бюджетних коштів, старін-

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

© Камінська Т. М., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

ня медичних кадрів у первинній ланці, поширення тіньових економічних відносин і порушення права доступу до медичної допомоги неплатоспроможних громадян. У той же час розв'язання цієї суперечності та створення нової моделі фінансування містять у собі низку ризиків. Їх аналіз і мінімізація є запорукою успішності медичної реформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці України тривалий час обговорюють необхідність та шляхи збільшення обсягу фінансування охорони здоров'я. С. Л. Котенко вважає, що необхідно залучати приватні інвестиції для розвитку охорони здоров'я, розвивати державно-приватне партнерство [1, с. 215]. М. В. Шевченко розглядає «об'єднання фінансових ресурсів у «пули»». За його думкою, це «забезпечує розподіл фінансових ризиків, які пов'язані з необхідністю споживання медичної допомоги» [2, с. 23]. В. С. Загорський, З. М. Лободіна, Г. С. Лопушняк вважають, що «потрібна цивілізована форма участі населення у відшкодуванні вартості наданих послуг» [3, с. 148]. Проте структурна перебудова охорони здоров'я та прийняття Закону України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» потребують перш за все розробки іншої моделі фінансування первинної медицини та оцінки її ризиків [4].

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз оптимістичного, песимістичного і найбільш імовірного прогнозу першого етапу медичної реформи в Україні та фінансових ризиків її впровадження.

Виклад основного матеріалу. У теорії менеджменту аналіз ризиків зазвичай пов'язаний із загрозою збиткової діяльності підприємства і навіть його банкрутства. Медичні суб'єкти господарювання відрізняються тим, що їх діяльність має на меті не тільки самоокупність, а й покращання здоров'я громадян або полегшення їхніх страждань. Одночасно з'являються позитивні екстерналії для суспільства в цілому, які полягають у поліпшенні якості життя громадян, ефективному відтворенні людського капіталу.

Оптимістичний прогноз реформування первинної медицини передбачає зміну пріоритетів руху видатків Державного бюджету України і підвищення ефективності фінансового менеджменту в закладах охорони здоров'я. Головною метою стануть потреби пацієнта, а не відшкодування зношення вартості будівель чи послуг житлово-комунального господарства і підживлення бюрократії. Згідно із Законом України «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» суб'єктами розпорядження фондом грошей, які надходять за умовами контракту від Національної служби здоров'я (функціонує окремо від МОЗ), стає або керівник амбулаторного закладу, або сімейний лікар, терапевт, педіатр. Пацієнт одержує безкоштовні для нього послуги, які визначені державою, – це кожен прийом лікаря, отримання листків непрацездатності, видача рецептів за програмою відшкодування вартості

ліків «Доступні ліки», у тому числі рецепти на ліки для хронічних хворих, базові клінічні аналізи, ЕКГ тощо [5]. А сімейний лікар одержує збільшення винагороди за свою діяльність, що активно впливає на зростання пропозиції праці, по-перше, молодих лікарів і, по-друге, кваліфікованих лікарів.

Розробники програми реформ орієнтуються на досвід різних європейських країн. Там дійсно сімейний лікар не тільки лікує за протоколами якості, а водночас виступає активним економічним суб'єктом, має санкціоновані державою повноваження, володіє знаннями щодо самостійного прийняття управлінських рішень та відповідає за ці рішення. Сімейний лікар сам формує штатний розклад, набирає медпрацівників, визначає умови договорів з ними, зокрема з приводу рівня заробітної плати, укладає контракти з пацієнтами, медичними лабораторіями та постачальниками факторів виробництва. Лікар первинної ланки може працювати у приватному чи державному секторах охорони здоров'я, головне – він змушений втілювати справжній фінансовий менеджмент, зіставляючи витрати і результати своєї діяльності, мінімізуючи невиробничі втрати, а також розвивати державно-приватне партнерство. Сімейний лікар контракує з лікарями вторинного і третинного секторів, розраховується за спеціалізовані медичні послуги, тому зацікавлений у своєчасному виявленні захворювань. Через набуття пацієнтами права вибору сімейного лікаря його діяльність поєднана з пошуками порівняльних і диференційованих конкурентних переваг на ринку медичних послуг.

Отже, оптимістичний прогноз медичної реформи спирається на створення економіко-правової основи розвитку ринку первинних державних медичних послуг, що розвивається на контрактній основі.

Песимістичний прогноз науковців щодо несприятливих умов реформування фінансового менеджменту в первинній медицині пов'язаний із переважанням попиту на працю лікарів та менеджерів над її пропозицією, а також великими ризиками різкого руйнування діючої системи фінансування, інерцією поведінки медичних працівників і пацієнтів, схильних до патерналізму, можливим продукуванням новим схем тіньової економіки, недосконалістю державної статистики, покликаної відстежувати реформи.

Головною причиною нерівноваги на ринку праці медиків і дефіциту молодих і кваліфікованих кадрів первинної ланки медицини є ціновий чинник, тобто низька заробітна плата. Вона є наслідком непривабливості галузі з точки зору первісного накопичення капіталу в Україні і відсутності інвестицій у модернізацію та нові медичні технології. Олігархічна економіка поки що нікуди не зникає, проте вона апріорі відкидає будь-які економіко-організаційні та соціально-економічні інновації. У низькій заробітній платі медичних працівників часто зацікавлені бюрократичні гравці та навіть ті лікарі вторинної і третинної ланки, які мають доступ до високих тіньових доходів від па-

цієнтів або фармацевтичних компаній, лабораторій клінічних аналізів, логістичних постачальників. Як наслідок, ціна праці в галузі суттєво відстає від інших видів економічної діяльності, про що свідчать дані Державної служби статистики України. Так, у листопаді 2017 р. середня заробітна плата в Україні загалом становила 7 479 грн, у фінансовій і страховій діяльності – 10 378, у промисловості – 8 169, але в охороні здоров'я – 5 142 грн [6].

Таблиця наочно демонструє розбіжності в концентрації робітників з високою заробітною платою в окремих видах економічної діяльності.

**Питома вага працівників в Україні, яким нарахована заробітна
плата у вересні 2017 р. у межах, % [6]**

Заробітна плата	Від 6 000,01 до 7 000,00 грн	Від 7 000,01 до 8 000,00 грн	Від 8 000,01 до 10 000,00 грн	Від 10 000,01 до 15 000,00 грн	Понад 15 000,00 грн
Види економічної діяльності					
Промисловість	9,6	8,6	12,3	14,1	7,9
Транспорт	9,1	9,3	13,7	12,8	7,5
Інформація та телекомунікації	6,9	5,4	7,7	10,0	17,3
Фінанси і страхова діяльність	8,1	7,9	12,6	17,5	20,4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	9,7	9,1	12,3	15,8	15,7
Освіта	8,9	8,2	10,4	9,3	3,0
Охорона здоров'я	7,2	5,1	5,0	3,8	1,3

Відповідно до цих даних, питома вага робітників із заробітною платою понад 15 000 грн в охороні здоров'я нижча за цей показник на транспорті, у промисловості, державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні; галузях інформації та телекомунікацій; фінансовій і страховій діяльності відповідно у 5,8; 6,1; 12,1; 13,3; 15,7 разу. Навіть в освіті цей показник перевищує аналогічний в охороні здоров'я у 2,3 разу. У первинній медицині ситуація з рівнем життя лікарів та медсестр ще складніше, бо вони мають менший доступ до високих неформальних доходів через надання медичних послуг не найнижчої еластичності, профілактичний характер діяль-

ності, меншу асиметрію інформації про якість лікування, нестійкі зв'язки з фармацевтичними компаніями.

Однією з причин обмеженої пропозиції праці сімейних лікарів є міграція медичних фахівців. Так, частка іноземних лікарів та медсестер у країнах ОЕСР у 2015 р. складала відповідно: Ізраїль – 57,9 і 8,8%, Нова Зеландія – 42,1 і 25,4%, Німеччина – 39,0 і 7,2%, Норвегія – 38,1 і 9,1%, Австралія – 32,4 і 18,1%, Швеція – 27,1 і 2,7%, Швейцарія – 27,0 і 18,7%, США – 24,9 і 6,0%, Канада – 24,0 і 7,7%, в ОЕСР загалом – 16,9 і 5,9%. Частка іноземних лікарів у країнах – сусідках України становить: Польща – 1,8; Словаччина – 3,0; Чехія – 6,1; Угорщина – 7,8% [7; 8].

Міграція обумовлена глобальними та національними чинниками. До перших належать зростання міжнародної мобільності (особливо транскордонної) громадян, розвиток загальнолюдських демократичних свобод, зокрема свободи пересування, візова лібералізація. До національних чинників міграції медичних працівників належать відмінності в ціні медичної праці та її умовах вдома та за кордоном. В Україні негативними чинниками є також військові дії на Сході, деградація системи управління охороною здоров'я, значна девальвація гривні, падіння офіційної реальної заробітної плати медичних працівників та неминучість участі в корупційних схемах задля збільшення власних доходів, зростання безпеки праці. Тому збільшується обсяг довгострокової міграції медиків; до неї вдається більше молоді й жінок, які потенційно є резервом для первинної медицини в Україні. Відповідно до даних дослідження Міжнародної організації міграції, чисельність українців, які проживали на території ЄС у 2015 р., збільшилася до 905,2 тис., з них в охороні здоров'я – вже 5% (домогосподарства з короткостроковими та довгостроковими мігрантами – відповідно 2 і 3%) [9].

Гіпотетично компенсувати ці втрати могли би трудові іммігранти. Але їх небагато (у 2015 р. – десь 0,5% населення України), переважають керівники та менеджери (62,5% від загалу міграції), зайняті у сфері оптової та роздрібно-торгівлі (23,1%) й переробної промисловості (16,7%) [5]. Щодо випускників ВНЗ, то цей чинник теж є обмеженим через сталу тенденцію зростання привабливості навчання за кордоном, яке у 2013–2016 рр. прискорилося. І навпаки, стало зростання іноземних студентів в Україні, серед яких найпопулярнішою є медична та фармакологічна освіта, змінилося на їх зменшення (2013/14 н. р. – 69,9 тис. осіб; 2015/16 н. р. – 63,6 тис. осіб) [8]. Міграція лікарів за умови зростання попиту на них може призвести або до монополізації медичного ринку та зростання тарифів і неформальних платежів, або до тривалих черг на прийом до лікарів.

Медична реформа передбачає остаточну відмову від вертикального управління й участі місцевих органів влади в розподілі грошей для амбулаторно-клінічних закладів міст, а також зміну економічної поведінки та психології

їхніх керівників, медичних працівників і пацієнтів. Оскільки заклади перетворюються на некомерційні підприємства, виникає питання про ефективний менеджмент. Поліклініки та амбулаторії потребують справжніх ринкових управлінців, а сучасні головні лікарі, як правило, не готові приймати оптимальні рішення в умовах обмежених ресурсів. Вони мають застарілі стандарти і ритм роботи, ступінь віддачі, підходи до найму медичних працівників та оцінки їх діяльності. І навпаки, прогресивні менеджери мають обмаль одумців серед консервативного персоналу. Проте їх замало, а іноземні топ-менеджери взагалі важко інтегруються до нашого середовища через непрозорість економічних процесів. Часто іноземним фахівцям не вистачає повноважень і часу, щоб показати результат.

Тому, скоріш за все, суб'єктами реформування первинної медицини певний час залишаться попередні головні лікарі. Виникають загрози і ризики появи нових тіньових схем ручного перерозподілу пацієнтів між лікарями, коли перші з якихось причин самостійно не укладають контракти з другими (наприклад, здорова молодь або ті, хто звик не звертатися до первинного лікаря), але зареєстровані, як і раніше, за місцем проживання. Небезпекою є також формування тіньових схем між сімейними лікарями та вузькими спеціалістами з приводу направлення до них пацієнтів на умовах відшкодування частини вартості послуг готівкою. До цього треба додати вірогідні тіньові схеми Національної служби охорони здоров'я, яка виступає монополістом, з надавачами послуг, а також з МОЗ.

Перед науковцями постає виклик дати найбільш імовірний прогноз реформування первинної медицини, який передбачає оптимальні ризики за таких умов. Фінансування галузі має бути доведено майже до 6% ВВП України (норма, що рекомендована ВООЗ), тобто збільшено вдвічі. Деякі науковці вважають, що це малоймовірно, бо означає «перерозподіл ресурсів на користь системи охорони здоров'я шляхом зменшення фінансування інших секторів бюджетної сфери» [3, с. 142]. На нашу думку, це, навпаки, можливо й необхідно за умови реального скорочення монополістично-олігархічної економіки і зміни національних пріоритетів на користь людського розвитку.

Важливими є поступовість здійснення реформи і наполегливе вирощування інституту сімейного лікаря, без ривків і несподіванок, адже медицина консервативна, а люди погано сприймають радикальні зміни. Різка відхилення від звичної траєкторії руху може призвести до погіршення медичного обслуговування. На першому етапі треба сформувати повний реєстр пацієнтів і лікарів, створити умови для укладання контрактів On-line задля протидії адміністративному втручання в процес вибору лікарів.

Розвиток ринку менеджерів, поступова заміна ними головних лікарів попереднього зразка (або співпраця з ними) є складовою формування ринку

державних первинних медичних послуг. Конкуренція лікарів за пацієнтів має доповнитися дійсним вибором для самих лікарів – оформлювати статус фізичної особи – підприємця чи працювати під керівництвом головного менеджера поліклініки. Умовою ФОП є прозорість і спрощення системи ліцензій на господарську та професійну практику, що надає лікарям незалежність у розподілі валового доходу та виборі орендодавця. Необхідно збільшувати повноваження некомерційних медичних організацій у регулюванні медичної та підприємницької діяльності лікарів. Для медичних закладів і сімейних лікарів це означає необхідність проведення в майбутньому ефективних комунікацій та здійснення функцій public relations.

Ефективність реформування первинної ланки медицини передбачає допомогу локальної влади, сільських громад, які спроможні створити для перспективного лікаря належні умови життя і праці. Відповідно до Державного бюджету України на 2018 р. доходи місцевих бюджетів складуть 253,1 млрд, що на 46,1 млрд грн (22,3%) більше, ніж у 2017 р.; держава надасть також 5 млрд грн субвенцій на соціально-економічний розвиток окремих територій. Подальша децентралізація грошових потоків і повноважень за рівних інших умов збільшує місцеві бюджети та їх видатки в соціальній сфері. Потрібні менеджери, які на локальному рівні спроможні розуміти потреби мешканців регіону в скороченні захворювань, залучати інвестиції та вибудовувати модель раціонального використання грошей. За наявності політичної волі й професіоналізму місцевого керівництва та збільшення його фінансової самостійності прогресивні реформи відбуваються значно швидше. Про це свідчить досвід певних регіонів України, наприклад Хмельниччини [10].

Висновки. Ідеальна модель розвитку ринку державних медичних послуг у первинній медицині є лише теоретичною конструкцією, яку створюють науковці. Вона працює за рівних інших умов і є лише еталоном реформування охорони здоров'я на практиці. Необхідні пошук, аналіз та вивчення можливих ризиків, які можуть звести нанівець реформу і призвести до песимістичного сценарію. І наступний крок – це виявлення умов для найбільш оптимальних ризиків, які не зупинять медичну реформу і приведуть до зростання соціально-економічної ефективності охорони здоров'я. Поступове і наполегливе вирошування інституту сімейного лікаря поряд з іншими реформами на макрорівні має шанс скорочення цих ризиків, покращання громадського здоров'я і добробуту громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Котенко С. Л. Інвестування галузі охорони здоров'я як чинник людського розвитку. *Публічне управління: теорія та практика*. 2014. Вип. 1 (17). С. 211–215.

2. Шевченко М. В. Об'єднання фінансових ресурсів і закупівля медичних послуг: міжнародний досвід і економічні реалії. *Економіка та право охорони здоров'я*. 2016. № 2 (4). С. 23–29. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/11706/Shevchenko_Obyednannya_finansovykh_resursiv%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 28.12.2017).
3. Загорський В. С., Лободіна З. М., Лопушняк Г. С. Управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я: монографія. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. 276 с.
4. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України від 19.10.2017 № 2168-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 5. Ст. 31. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2168-19> (дата звернення: 29.01.2018).
5. Іноземні студенти в Україні / М-во освіти і науки України; Укр. держ. центр міжнар. освіти. URL: <http://studyinukraine.gov.ua/life-in-ukraine/international-students-in-ukraine/> (дата звернення: 25.12.2017).
6. Розподіл працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати у вересні 2017 року / Держ. служба статистики України. *Експрес-випуск*. 2017. 16 листоп. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.12.2017).
7. Health at a Glance 2009 OECD Indicators. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-2009_health_glance-2009-en#.WIIN0jexWUk (дата звернення: 25.12.2017).
8. Health at a Glance 2017 OECD Indicators. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-2017_health_glance-2017-en (дата звернення: 25.12.2017).
9. Міграція в Україні: цифри і факти / Міжнар. орг. з міграції (МОМ). Представництво в Україні. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (дата звернення: 25.12.2017).
10. Найбідніші села України отримали шанс на виживання завдяки об'єднаним територіальним громадам. *ТСН. Тиждень*. 2017. 29 жовт. URL: <https://tsn.ua/video/video-novini/naymbidnishi-sela-ukrayini-otrimali-shans-na-vizhivannya-zavdyaki-ob-yednanim-teritorialnim-gromadam.html> (дата звернення: 25.12.2017).

REFERENCES

1. Kotenko, S. L. (2014). Investuvannya haluzi okhorony zdorovia yak chynnyk liudskoho rozvytku [Investing in health care as a factor in human development]. *Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka – Public Administration: Theory and Practice*, 1 (17), 211–215 [in Ukrainian].
2. Shevchenko, M. V. (2016). Obiednannya finansovykh resursiv i zakupivlia medychnykh posluh: mizhnarodnyi dosvid i ekonomichni realii [Unification of financial resources and procurement of medical services: international experience and economic realities]. *Ekonomika ta pravo okhorony zdorovia – Economy and Health Law*, 2 (4), 23–29. Retrieved from http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/11706/Shevchenko_Obyednannya_finansovykh_resursiv%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y [in Ukrainian].

3. Zahorskyi, V. S., Lobodina, Z. M., & Lopushniak, H. S. (2010). *Upravlinnia finansovymy resursamy zakladiv okhorony zdorovia [Management of financial resources of health care institutions]*. Lviv: LRIDU NADU [in Ukrainian].
4. Pro derzhavni finansovi harantii medychnoho obsluhovuvannya naselennia: Zakon Ukrainy vid 19.10.2017. 2168-VIII. (2018). [On state financial guarantees of medical care of the population. Law of Ukraine dated October 19, 2017]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 5, art. 31. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2168-19> [in Ukrainian].
5. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy; Ukrainyskiy derzhavnyi tsentr mizhnarodnoi osvity. (n.d.). *Inozemni studenty v Ukraini [Foreign students in Ukraine]*. Retrieved December 25, 2017, from <http://studyinukraine.gov.ua/life-in-ukraine/international-students-in-ukraine/> [in Ukrainian].
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017, October 17). *Rozpodil pratsivnykiv za rozmiramy narakhovanoi yim zarobitnoi platy u veresni 2017 roku. Ekspres-vypusk [Distribution of employees by the amount of their salary accrued in September 2017. Express-release.]*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
7. OECD (2009). *Health at a Glance. OECD Indicators*. Retrieved from http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-2009_health_glance-2009-en#.WIIN0jexWUk.
8. OECD (2017). *Health at a Glance. OECD Indicators*. Retrieved from http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-2017_health_glance-2017-en.
9. International Organization for Migration (IOM). Representation in Ukraine. (2016). *Mihratsiia v Ukraini: tsyfry i fakty [Migration in Ukraine: figures and facts]*. Retrieved December 25, 2017, from http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf [in Ukrainian].
10. TSN Tyzhden (2017, October 29). *Naibidnishi sela Ukrainy otrymaly shans na vyzhyvannia zavdiaky obiednanym terytorialnym hromadam [The poorest Ukrainian villages have a chance to survive thank to united territorial communities]*. [Video file]. Retrieved from <https://tsn.ua/video/video-novini/naybidnishi-sela-ukrayini-otrimali-shans-na-vizhivannya-zavdyaki-ob-yednanim-teritorialnim-gromadam.html>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 29.01.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 14.02.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.02.2018 р.

Т. М. КАМИНСКАЯ

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

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ РЕФОРМЫ ПЕРВИЧНОЙ МЕДИЦИНЫ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного прогноза первого этапа медицинской реформы в Украине и ее финан-

совых рисков. Обоснованы условия и предложены меры, позволяющие минимизировать риски формирования рынка государственных первичных медицинских услуг.

Ключевые слова: рынок медицинских услуг, семейный врач, финансирование, менеджер.

T. M. KAMINSKA

Doctor of science (economy), professor, Professor of economic theory department Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

ANALYSIS OF FINANCIAL RISKS OF PRIMARY MEDICAL REFORM IN UKRAINE

Problem setting. Purposeful formation of competition between providers of primary health services and a new model of their financing includes a number of risks that need to be analyzed.

Analysis of recent research and publications. Scientists of Ukraine have been discussing for a long time the necessity and ways of increasing the financing of health care in general. However, the structural reorganization of the industry in favor of primary medicine requires an assessment of the financing risks that accompany the reforms.

Paper objective is analysis of optimistic, pessimistic and most probable forecast of medical reform in Ukraine and its financial risks.

The main material presentation. The optimistic forecast is based on the creation of the internal market of primary health services. The agents of money fund received under the contract from the National Health Service are the heads of outpatient institution or family doctors. The patients receive free services; the family doctor receives an increase in remuneration for his work. The pessimistic forecast is due to the excess of demand for doctors and medical managers over supply, the great risks of the sharp reducing of the current funding system, the inertia of the behavior of medical workers and patients prone to paternalism, the production of new schemes of the informal economy, and the imperfection of state statistics.

The most likely forecast foresees the optimal risks, given the gradual reformation, increasing public expenditures on health care, local government support, development of managers market, competition of doctors for patients, giving them the status of individual entrepreneur, contracting On-line, simplifying the system of licenses for commercial and professional practice.

Conclusions. The ideal development of the primary health market is only a theoretical model. It works if other conditions are equal and can only be a guide of reform in practice. In reality it is necessary to search the of ways to prevent high risks in order to increase the effectiveness of health care.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the analysis of the optimistic, pessimistic and the most probable forecast of the first stage of the medical reform in Ukraine and its financial risks. The author justifies the conditions and offers measures that help to minimize the risks of forming a market of public primary health services.

Key words: health market, family doctor, financing, manager.

Article details:

Received: 29 January 2018

Revised: 14 February 2018

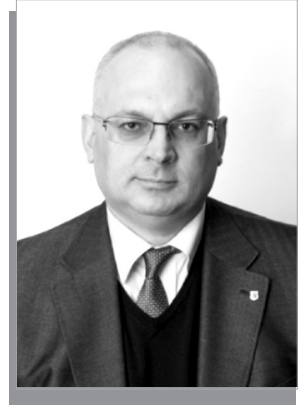
Accepted: 16 February 2018

УДК 346.14:330.532(477)

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-124

Д. В. ЗАДИХАЙЛО

доктор юридичних наук, професор,
завідувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: hp.nuau@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7612-7639>



МОДЕЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КООРДИНАТАХ БАЛАНСУ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ (ПРАВОВИЙ АСПЕКТ)¹

Стаття присвячена розгляду внутрішніх змістовних чинників, що визначають зміст і спрямування національних економічних моделей різних країн. Автор вважає, що таким внутрішнім чинником є специфічна формула розподілу та балансування економічної влади в межах національної економічної системи. Консолідовані суб'єкти окремих типів економічної влади, зокрема такі, як великий бізнес, малий бізнес, власники природних ресурсів, власники інноваційних продуктів, працівники, споживачі, зрештою, держава тощо, за визначених умов набувають характеру владної макроекономічної суб'єктності та безпосередньо й опосередковано впливають на агрегатні параметри функціонування національних економік. Ключовими проблемами є правова консолідація зазначених суб'єктів за типом влади, їх правова конституціоналізація та створення системи взаємодії, стримувань і противаг, що насамкінець і створює можливість коригувати суспільно необхідну формулу розподілу та балансу між названими типами влади в національній економічній системі. Саме така формула і буде визна-

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

© Задохайло Д. В., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

чати основні особливості національної моделі ринкової економіки. Ключова умова життєздатності такої моделі – забезпечення економічного народовладдя.

Ключові слова: національна модель ринкової економіки, економічна влада, типи економічної влади, інституціоналізація економічної влади, розподіл і балансування економічної влади, економічне народовладдя.

Постановка проблеми. В економічній літературі феномен національної моделі ринкової економіки є усталеним об'єктом наукових досліджень, за основу якого взято доволі специфічні особливості функціонування економік США, Німеччини, Швеції, Японії, Сінгапуру, Південної Кореї тощо (якщо брати позитивні приклади). Названі держави уособлюють, як правило, окремі типи національних ринкових економік з визначеною специфікою. Сам факт успішності цих економік дає підстави стверджувати, по-перше, що оптимізація власних моделей організації економічного життя відбулася, по-друге, що феномен «власної» моделі є закономірним, а її пошук не може бути замінений простим запозиченням вдалих зразків, по-третє, – така модель має право на існування тільки в разі, якщо вона є успішною, забезпечує максимальну конкурентоздатність національної економіки в поточному та перспективному аспектах.

Чому проблематика пошуку, формування та функціонування такої національної моделі ринкової економіки має бути об'єктом і господарсько-правових досліджень?

По-перше, тому що така модель знаходиться в тісному детермінаційному зв'язку зі змістом поняття «правовий господарський порядок та його конституційно-правові засади».

По-друге, особливості національної моделі є не тільки суто економічним феноменом, а зачіпають цілу низку суспільно-правових цінностей, пов'язаних із відносинами використання природних ресурсів, захисту довкілля, охорони трудових прав громадян та їх соціального забезпечення, – в цілому широкий спектр відносин між суспільством і державою, що здійснюються в системі конституційно-правових та координат інших галузей права, що мають знаходитись у певній відповідності між собою.

По-третє, функціонування національної економічної моделі передбачає чітку інструментальну специфіку застосування засобів господарсько-правового (організаційно-господарського в першу чергу) впливу на економічні відносини. До таких слід віднести, наприклад, механізми макроекономічного регулювання, роль державного сектору, ступінь «диспозитивності» відносин між державою і суб'єктами господарювання, зокрема, через використання інституту державно-приватного партнерства, потужність заходів стимулювання тих чи інших видів господарської діяльності, інвестиційних та інноваційних процесів тощо. Тобто акцентуація та комбінування господарсько-право-

вого інструментального законодавчого забезпечення знаходяться у прямому зв'язку із системологією названої економічної моделі.

По-четверте, тому що економічна політика держави (у певному розумінні «софт») накладається не на економічну систему як таку, а на ту модель, що свідомими зусиллями держави та підприємців або стихійним чином склалася в країні. Ураховуючи природну залежність господарсько-правової політики держави від її економічної політики, новели господарського законодавства мають бути вписані до системного (модельного) контексту функціонування національної економіки. Отже, господарсько-правова наука має керуватися базовими економічними категоріями, що утворюють ієрархічно зовнішню, більшу за масштабом систематику функціонування економічних відносин у порівнянні з предметом господарського права, з тим щоб забезпечити реальну ефективність господарсько-правового впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблематика економічної влади, пошук правових форм її суспільно прийнятного існування та взаємодії між її суб'єктами не отримали в юридичній науковій літературі необхідної уваги за окремими винятками [1]. У той же час в економічній науці є окремі роботи, присвячені розробці зазначеної проблематики, і в першу чергу В. В. Дементьєва [2] та О. С. Шнипко [3]. Певне висвітлення феномен економічної влади отримав і в науці державного управління, зокрема в працях Ф. І. Шамхалова [4].

Разом з тим питання правової інституціоналізації, правових форм взаємодії суб'єктів економічної влади, правових засобів балансування таких типів влади в економічній системі та забезпечення економічного народовладдя залишається абсолютно не вивченим у юридичній науці.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є з'ясування змісту феномену економічної влади та її макросуб'єктів, механізму розподілу та балансування економічної влади в системі відносин національної економіки як самостійного і цілісного об'єкта правового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, національна модель ринкової економіки є власне організацією економічного життя суспільства, розбудованою на засадах ринкової координації учасників економічних відносин із встановленням специфічних внутрішніх балансів у системі між основними типами економічної влади та режимів їх взаємодії, що відповідають суспільно прийнятному компромісу між конкурентоздатністю та соціальними й екологічними пріоритетами в економічній сфері.

Отже, основу національної економічної моделі, у разі якщо вона ринкова, як уявляється, складають відповідні системоутворюючі чинники – інститути ринку, що є універсальними для будь-якої економіки ринкового типу, а саме:

- право приватної власності;
- економічний плюралізм;

- право на підприємницьку діяльність, свобода підприємництва та свобода договору;
- свобода і захист економічної конкуренції;
- свобода і захист вільного ціноутворення;
- державне регулювання економічних процесів тощо.

Більшість із названих чинників мають складну внутрішню природу і можуть бути розкладені на цілу низку підпорядкованих чинників, але в цілому базис моделі, як уявляється, є спільним для більшості країн.

У той же час чинники, що власне й визначають специфіку функціонування ринкового механізму, зазвичай убачають у визначенні глибини та масштабу саме державного інтервенціоналізму у сфері економіки та глибини і масштабі включення в режим свободи підприємництва соціальних та екологічних суспільних пріоритетів як обмежувальних чинників.

Серед чинників національної специфіки організації ринкового господарства, звичайно, важливе місце займає віднесення його до формату аграрної, індустріальної або постіндустріальної економіки, що визначає базові фактори виробництва, що задіяні. Надзвичайно важливим чинником є орієнтація національної економіки на імпортозаміщення або експортне спрямування економічної активності. Велике значення має також і ступінь накопиченої патології в економічних процесах, насамперед мова йде про тіньовий та кримінальний сегменти в національній економіці. (Зазвичай указують на 45–50% ВВП, що належать до тіньового сектору в економіці України.)

Велике значення має також і ступінь заглибленості тих чи інших особливостей у саму суспільно-економічну та суспільно-психологічну природу суспільства. Адже це буде визначати ціну реформування моделі навіть за умови масового усвідомлення дисфункціональності та неконкурентоздатності тієї, що існує і має змінюватись.

У той же час серед значного за кількістю переліку чинників, що визначають специфіку національних моделей, безумовно, слід сфокусувати увагу на такій методологічній категорії, як економічна влада. Адже базові чинники ринкової організації економічних відносин реалізуються у статистичному вимірі, тобто спрацьовують у результаті реалізації стихійності великої кількості економічних трансакцій. Разом з тим чинники, що дозволяють справляти прямий, свідомий, коригуючий макроекономічний вплив на параметри функціонування економічної сфери, можуть бути ефективними лише за умови набуття ними владного характеру своєї дії, що безпосередньо позначається на динаміці та глибині інвестиційних, виробничих і реалізаційних відносин.

Як правило, осередки певного типу економічної влади можуть уособлювати консолідовані або одноосібні суб'єкти, що зосереджують у своєму розпорядженні той чи інший економічний актив, який використовується в про-

цесі господарської діяльності, або суб'єкти, що наділені прерогативами регулювати та нормувати економічну діяльність. Такими носіями економічної влади можуть бути:

- великий бізнес (національні ТНК);
- іноземний великий бізнес (іноземні ТНК);
- малий та середній бізнес;
- Український народ як власник природних ресурсів;
- територіальна громада як власник природних ресурсів;
- працівники, що уособлюють людський капітал;
- споживачі товарів та послуг;
- креативний клас – розробник і власник прав на інноваційні розробки;
- держава;
- органи місцевого самоврядування.

Між названими носіями економічної влади, що знаходяться в тісній взаємодії, складаються відносини, які набувають певного співвідношення, балансу. Такий баланс не має універсальної формули, і кожна національна економіка функціонує за власними якісними параметрами такого балансу.

Але для початку слід сказати про необхідність чіткого юридично визначеного та інструментально забезпеченого розподілу економічної влади в системі. Для цього важливим є реальне формування названих типів економічної влади, більшість з яких можуть бути інституціалізовані лише в консолідованому вигляді. Такими є, наприклад, – малий бізнес, трудовий капітал тощо, які в розрізненому, атомізованому вигляді не можуть бути суб'єктами владно-економічних відносин. Адже владні відносини, зокрема, передбачають єдину стратегію поведінки на ринку в його макроекономічному масштабі.

Слід також звернути увагу, що певні типи економічної влади не інституціалізовані як такі в принципі, адже представлені умовно суб'єктними юридичними фікціями – Український народ, територіальна громада. Очевидно, що названі суб'єкти за сучасного стану їх правового забезпечення фактично не спроможні самостійно реалізувати правомочності власника відповідних, конституційно зафіксованих активів, зважаючи на майже повну відсутність юридичного складу їх суб'єктності. Аналогічно слід ставити питання щодо аутентичності людського капіталу або інтелектуального капіталу як консолідованих суб'єктів, що уособлюють відповідні типи економічної влади і тільки в консолідованому вигляді можуть набувати владних можливостей щодо впливу на ринкові процеси, зокрема щодо визначеності вартості праці, її умов, вартості, творчої праці та її результатів.

Цікаво, що питання розподілу та балансування через механізм стримувань і противаг є абсолютно аксіоматичним для взаємин між гілками державної влади, які при цьому мають функціонувати в тісній взаємодії між собою, ре-

алізуючи суверенні права держави як такої. Інституціоналізація гілок державної влади є одним із найважливіших об'єктів конституційно-правового регулювання, як і механізм стримувань і противаг між ними. У той же час проблема інституціоналізації, розподілу, балансування та взаємодії між собою основних типів економічної влади в економічній системі суспільства абсолютно не отримала не тільки законодавчої фіксації, а й доктринальної розробленості.

Разом з тим, як уявляється, її суспільне значення є ніяк не меншим, ніж значення розподілу державної влади на окремі гілки. Слід сказати, що названа проблематика, очевидно, має бути цікавою також і для сфери інформаційних відносин, для яких феномен розподілу суб'єктів інформаційної влади є цілком слушним, потужно актуалізованим сьогодні феноменологією гібридної війни та її інформаційною складовою. Слід зазначити, за аналогією, як у політичній сфері розподіл державної влади має забезпечувати політичне народовладдя (ст. 5 та ст. 6 Основного Закону), так і в економічній сфері розподіл економічної влади має приводити до набуття особливої суспільної властивості – економічного народовладдя, економічної захищеності суспільства і людини.

Окремою проблемою інституціоналізації суб'єктів економічної влади є чистота та визначеність правової природи кожного з них, і особливо держави. Зрозуміло, що держава, зокрема, як носій нормотворчих та регулятивних повноважень в економічній системі суспільства за конституційно-правовою презумпцією ст. 5 Основного Закону має керуватися інтегрованими суспільними інтересами. Однак в умовах зрощування економічної, політичної та інформаційної влади, драйверами якої сьогодні є олігархічні холдингові групи підприємств, держава часто здійснює названі повноваження в інтересах таких груп, а не суспільства. Тобто має місце спотворення суб'єктної функціональності відповідного типу економічної влади.

Таким чином, слід констатувати, що базис національної економічної моделі, а саме суспільно прийнятна формула балансу між основними типами економічної влади в суспільно прийнятному варіанті в Україні не створена, зокрема, і через її структурну та суб'єктну інструментальну несформованість. Найбільш виражену суб'єктну форму можна констатувати лише щодо держави, вітчизняних олігархічних ТНК та зарубіжних ТНК, що здійснюють господарську діяльність на території України.

Слід зазначити, що баланс між суб'єктами економічної влади не є умовною середньою арифметичною, а передбачає численні варіанти з певною акцентуацією на користь окремих із них. Тих, які на тому чи іншому етапі економічного розвитку визначатимуть найбільшу динаміку такого розвитку, забезпечення найбільшої конкурентоздатності національної економіки, максимальну синергетику взаємодії названих владних суб'єктів, об'єднаних у межах

економічної системи. Так, акцентуація в балансі економічної влади може бути зроблена і на користь малого та середнього бізнесу, і власників прав на інтелектуальну власність – інноваційні продукти, і власників природних ресурсів тощо. Саме в цьому, як уявляється, слід убачати ключовий чинник відмінностей між національними моделями ринкової економіки.

Особливе значення має правовий режим реалізації зазначеного балансування, адже воно може набути конкуруючого характеру, або характеру тісної взаємодії, або набути режиму відносно автономного співіснування тощо. Як це не прикро, але Україна сьогодні здійснює фактично експорт трудової сили, отримуючи для національної економіки чималий інвестиційний ресурс у вигляді грошових переказів від наших трудових мігрантів із-за кордону. Значною мірою автономне співіснування характерне для взаємин між малим та олігархічним бізнесом в Україні.

Разом з тим окремо хотілося б підкреслити необхідність за різних моделей національної ринкової економіки і відповідно різних формул балансування економічної влади знаходити постійний спільний знаменник – стан економічного народовладдя. В умовах проголошеного ст. 15 Конституції України принципу економічного плюралізму питання діагностики такої складної категорії, як економічне народовладдя, є дуже не простим завданням. Але з діапазону наявності стану економічного народовладдя в його основних параметрах, що підлягають діагностуванню, будь-яка формула розподілу та балансу економічної влади в суспільстві не повинна відхилитися.

Таким чином, як уявляється, першочерговою проблемою становлення національної моделі ринкової економіки є не просто прийняття та реалізація розумної економічної стратегії розвитку (це питання залежного характеру), а організаційна консолідація та структурна інституціоналізація всіх макросуб'єктів економічної влади в національній економічній системі з наступним визначенням пріоритетів і на їх основі встановлення балансів та противаг.

Така структурна інституціоналізація передбачає цілу низку законодавчих завдань держави. Серед них необхідно назвати такі:

- створення механізмів реальної реалізації правомочностей власника таким суб'єктам, як Український народ, та його складовим – територіальним громадам;
- формування об'єднань малого бізнесу загальнодержавного рівня;
- формування об'єднань розробників і власників інноваційних розробок та продуктів загальнодержавного рівня;
- формування об'єднань споживачів загальнодержавного рівня тощо.

Окремим завданням щодо суб'єктної інституціоналізації великого бізнесу є, з одного боку, суттєва модернізація законодавства України про холдингові

об'єднання підприємств, а з іншого – створення чітких правових запобіжників зрощування великого бізнесу з політичними організаціями та інститутами, а також із засобами масової інформації та впливу на їх інформаційну політику. Останні завдання виходять за межі суто господарського права.

У системі взаємодії економічно владних суб'єктів слід розрізняти організаційно владний компонент суб'єктності зазначених типів і їх функціональний компонент. Зрозуміло, що за функціональним компонентом роль кожного з названих типів економічної влади в системі є доволі різною. Одні з них уособлюють рушійну силу ринкової економіки – підприємництво – суб'єктів господарювання. Таким є великий вітчизняний та іноземний бізнес, представлений ТНК, а також малий і середній бізнес. До цієї категорії з певними застереженнями можна віднести і державу – засновника державних підприємств, менеджера державного сектору національної економіки.

Інші типи економічної влади уособлюють, зокрема, порядок та умови використання в господарській діяльності того чи іншого ресурсу-фактора виробництва. Влада споживачів, у свою чергу, у разі їх консолідації та організованого впливу на ринок уособлює функціонально унікальний чинник макроекономічного впливу з боку попиту. Цілком зрозуміла й особлива функціональна роль держави як унормувальника господарських і загалом економічних відносин, менеджера та регулятора економічних процесів за рахунок широкого арсеналу засобів впливу і, кінець кінцем, головного інструменту створення суспільно необхідної та прийнятної формули балансу економічних владних відносин у національній економіці на макроекономічному рівні.

Відповідно до функціональних пріоритетів національної економічної моделі названа формула балансу економічно-владних відносин не може не містити певну акцентуацію на тому чи іншому владно-функціональному аспекті – типі влади. Такими можуть бути: іноземні ТНК, національні ТНК, малий та середній бізнес, держава в особі державного сектору економіки, власники природних ресурсів, носії інтелектуального капіталу тощо.

Як уявляється, обраний варіант акцентуації в розподілі та балансуванні економічної влади знаходиться в прямому кореспондуючому зв'язку із відповідними стратегіями економічного розвитку, що вбачають основною рушійною силою або залучені іноземні ТНК, або розвиток потужності національних ТНК, або розвиток малого бізнесу, або функціонування державних монополій тощо.

Але баланс, як уже наголошувалось, має бути суспільно прийнятним, забезпечувати зростання конкурентоздатності національної економіки та забезпечення економічного народовладдя Українського народу.

Отже, тільки створивши внутрішній каркас балансу, стримувань, противаг та ефективної взаємодії між основними носіями макроекономічної влади

в економічній системі суспільства, що є найважливішою передумовою її керованості, можна ставити питання про проведення дієвої державної економічної стратегії економічного розвитку країни в напрямі забезпечення економічного народовладдя [5].

Особливої уваги потребує встановлення правових форм взаємодії між суб'єктами такої макроекономічної влади як на політико-економічному, так і на господарсько-правовому рівні. Відповідно мають набути усталених та встановлених правових форм угоди між профспілками (галузевого, секторального та загальнодержавного рівня) та організаціями великого бізнесу щодо умов залучення трудового ресурсу на певний період економічного розвитку. З іншого боку, встановлення деталізації та функціонального поглиблення потребує система відносин публічно-приватного партнерства тощо.

Висновки.

1. Функціонування економічної системи суспільства залежить від конфігурації макроекономічних впливів на сферу економічних відносин з боку носіїв цілого кола типів економічної влади.

2. Такими носіями є або потенційно можуть бути: великий вітчизняний бізнес; іноземні ТНК; малий та середній бізнес; держава; Український народ; споживачі; працівники; креативний клас тощо.

3. Носії економічної влади для повноти реалізації власної функціональної природи мають набути ознак фактичної консолідованості та юридичної інституціоналізації власної суб'єктності.

4. Між носіями економічної влади на рівні функціонування економічної системи мають бути встановлені відносини: розподілу між собою; стримувань і противаг; балансування; взаємодії.

5. Специфіка національної моделі ринкової економіки полягає в специфічному характері розстановки акцентів у балансі економічної влади на користь тих чи інших її типів, що забезпечують максимальну конкурентоспроможність системи.

6. Будь-яка формула розподілу типів економічної влади та їх балансування в національній економічній системі має забезпечувати економічне народовладдя як кінцевий, глибинний сенс організації економічного життя суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Харків, 2013. С. 8–9.
2. Дементьев В. В. Влада в системі економічних відносин: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. Донецьк, 2004. 32 с.
3. Шнипко О. С. Економічна влада: у пошуках дефініцій-абсолютів. *Економіка та держава*. 2011. № 11. С. 4–6.

4. Шамхалов Ф. И. Государство и экономика. Основы взаимодействия: учеб. для вузов по специальности «Менеджмент». Москва: Экономика, 2005. 727 с.
5. Задыхайло Д. В. Економічна влада та економічне народовладдя: проблема правової регламентації. *Право та інновації*. 2014. № 1/2. С. 5–11.

REFERENCES

1. Zadyhaylo, D. V. (2013). Pravovi zasadi formuvannya ta realizatsiyi ekonomichnoyi politiki derzhavy [Legal principles of formation and realization of the state economic policy]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
2. Dementiev, V. V. (2004). Vlada v systemi ekonomichnykh vidnosyn [Power in the system of economic relations]. *Extended abstract of Doctor's thes*. Donetsk [in Ukrainian].
3. Shnyupko, O. S. (2011). Ekonomichna vlada: u poshukakh defynitsii-absoliutiv [Economic power: in search of definitions-absolutes]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 11, 4–6 [in Ukrainian].
4. Shamhalov, F. I. (2005). *Gosudarstvo i ekonomika. Osnovyi vzaimodeystviya [State and Economy: Basics of Interaction]*. Moskva: Izd. Ekonomika [in Russian].
5. Zadykhailo, D. V. (2014). Ekonomichna vlada ta ekonomichne narodovladdia: problema pravovoi rehlamentatsii [Economic power and economic democracy: the problem of legal regulation]. *Pravo ta innovatsiyi – Law and Innovation*, 1/2, 5–11 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 07.02.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.02.2018 р.

Д. В. ЗАДЫХАЙЛО

доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

МОДЕЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КООРДИНАТАХ БАЛАНСА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ (ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Статья посвящена рассмотрению внутренних сущностных аспектов, определяющих содержание и направленность национальных экономических моделей различных стран. Автор полагает, что таким внутренним фактором является специфическая формула разделения и балансирования экономической власти в пределах национальной экономической системы. Консолидированные субъекты отдельных типов экономической власти, в частности большого бизнеса, малого бизнеса, собственников природных ресурсов, собственников инновационных продуктов, наемные работники, потребители, государство и т. д., при определенных условиях приобретают характер властной макроэкономической субъектности и возможность непо-

средственного и опосредованного воздействия на агрегатные параметры функционирования национальных экономик. Ключевыми проблемами в данной сфере являются правовая консолидация названных субъектов в соответствии с определенным типом экономической власти, их правовая конституционализация, а также создание правовых форм их взаимодействия, сдержек и противовесов, что в итоге и создает возможность скорректировать социально необходимую формулу разделения и баланса между различными типами экономической власти в национальной экономической системе. Именно такая формула и будет определять основные особенности национальной модели рыночной экономики. Основное требование жизнеспособности такой модели – обеспечение экономического народовластия.

Ключевые слова: национальная модель рыночной экономики, экономическая власть, типы экономической власти, институционализация экономической власти, разделение и баланс экономической власти, экономическое народовластие.

D. V. ZADYKHAYLO

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

A MODEL OF THE NATIONAL ECONOMY WITHIN THE SCOPE OF THE ECONOMIC POWER BALANCE (THE LEGAL ASPECT)

Problem setting. Economic literature considers a phenomenon of a national model of the market economy to be a well-established object of scientific research based on rather specific peculiarities of economic systems of the USA, Germany, Sweden, Japan, Singapore, South Korea, etc. (taking into consideration positive examples). The mentioned countries usually embody certain types of national market economies with determined specificity. What does affect specificity of national economic models?

Analysis of recent research and publications. It is worth mentioning that, with few exceptions, problematics of economic power, search for socially acceptable legal forms of economic power and the interaction between its bodies have not been thoroughly examined in juridical literature. Simultaneously, there are some scientific papers dedicated to development of the mentioned problematics, namely papers of V. V. Dementieva and O. S. Shnipko. Some issues of the phenomenon of economic power have been highlighted in the science of public administration, particularly in papers of F. I. Shamkhalova.

At the same time, matters of legal institutionalization, legal forms of the interaction between bodies of economic power, legal means of balancing such types of power in an economic system and providing economic democracy have not been researched in the legal science.

Paper objective. Ascertainment of the sense of the phenomenon related to economic power and its macro-bodies, a mechanism of division and balancing economic power within the national economic system as an independent and integral subject to legal regulation are a purpose of the article.

The main material presentation. Thus, the national model of the market economy is a way of organizing the economic life of a society grounded on the frameworks for market coordination of participators of economic relations, which establishes specific internal balances within the system between the main types of economic power and regimes of their interaction that conform to the social acceptable compromise between competitiveness and both social and ecological priorities in the economic sphere.

Simultaneously, factors, which enable to make the direct, conscious and correcting macroeconomic impact on parameters of functioning of the economic sphere, may be effective only if they are linked to authorities. Such peculiarity affects dynamics and intensity of investment, production and distribution relations. There are coordinated and balanced relations between closely interacted bearers of economic power. Nevertheless, there is no universal formula for such balance. Each national economy functions according to own qualitative parameters of such balance.

Hence, adoption and implementation of a substantiated economic strategy of development (it is a questionable issue) as well as organizational consolidation and structural institutionalization of all the macro-subjects of economic power in the national economic system supplemented by determination of priorities and establishing balances and counterbalances are primary problems concerned with formation of the national economic model.

Therefore, only creation of internal frameworks of the balance, restraints, counterbalances and effective interactions between the main bearers of macro-economic powers in the economic system of the society, which is the most important precondition of its manageability, may lead to undertaking an effective government economic strategy of economic development of the country in the direction of providing economic democracy.

Conclusions. Functioning of the economic system of the society depends on configuration of macroeconomic influences on a sphere of economic relations on the part of the bearers of many types of economic power.

The existing or potential bearers may include large domestic business, foreign transnational corporations, small and medium-size business, the government, the people of Ukraine, consumers, employees, the creative class, et al.

To perform own inherent functions, the bearers of economic power should have features of factual consolidation and legal institutionalization of own identity.

Relations of division, restraints and counterbalances, balancing and the interaction should be established between the bearers of economic power on the level of functioning of the economic system.

Specificity of the national model of the market economy consists in the peculiar nature of placing emphasis within the balance of economic power in favor of those types providing maximum competitiveness of the system.

Any formula of division of types of economic power and their balancing within the national economic system should ensure economic democracy as the final and profound sense of organizing the economic life of the society.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers internal inherent factors determining the content and direction of national economic models of different countries. The author points out that the specific formula of division and balancing economic power within the national economic system is such internal factor. The consolidated bearers of particular types of economic power, particularly such as large business, small business, owners of natural resources, owners of innovative products, employees, consumers, a government, etc., assume the authoritative macroeconomic identity under certain conditions. They directly and indirectly influence aggregated parameters of functioning of national economies. Legal consolidation of the mentioned bearers by the type of power, their legal institutionalization and formation of the system of interactions, restraints and counterbalances, which eventually enable to correct the socially necessary formula of division and balancing between the mentioned types of power within the national economic system, are key issues. The very formula will determine the main peculiarities of the national model of the market economy. Ensuring economic democracy is a key term of the viability of such model.

Key words: national model of the market economy; economic power; types of economic power; institutionalization of economic power; division and balancing economic power; economic democracy.

Article details:

Received: 22 December 2017

Revised: 07 February 2018

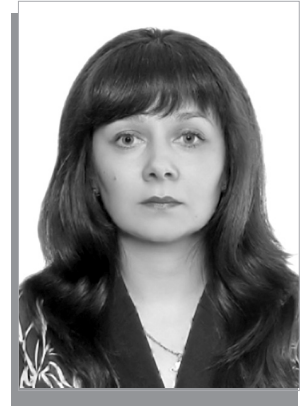
Accepted: 15 February 2018

УДК 349.2:340.114

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-137

О. Є. КОСТЮЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри цивільного права та процесу
Університету державної фіскальної служби
України, Україна, м. Ірпінь
e-mail: A09111975@i.ua
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8244-3563>



СОЦІАЛЬНА ЦІННІСТЬ ТРУДОВОГО ПРАВА¹

Стаття присвячена дослідженню соціальної цінності трудового права як цивілізаційного досягнення суспільства. Піддано критиці сучасну ідеологію реформування трудового законодавства України. Обґрунтовано необхідність визнання пріоритету трудових прав та інтересів працівника, виходячи з того, що право на працю – природне право, а здібності людини до праці забезпечують її життєдіяльність і містять потенціал для розвитку.

Ключові слова: соціальна цінність, соціальне призначення, трудове право, трудові права та інтереси, працівник, роботодавець.

JEL Classification: K31.

Постановка проблеми. Безсистемне вдосконалення трудового законодавства в Україні на фоні трансформації суспільних відносин і в умовах глобалізації все частіше створює проблеми соціального характеру у сфері праці. Як результат – перманентне погіршення правового становища працівника та віддалення законодавства від самої сутності та соціального призначення трудового права. Прагнення законодавця задовольнити інтереси роботодавців через розширення їх прав у трудових відносинах призводить до звуження існуючих прав працівників, що ставить під сумнів ефективність правового регулювання трудових відносин і державний захист інтересів працівників. Україна проголошена соціальною державою, що дбає про забезпечення прав і свобод людини та гідних умов її життя, що піклується про зміцнення гро-

¹ © Костюченко О. Є., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

мадської злагоди. Проте представники органів державної влади віддалилися від цих цінностей, змістивши пріоритет у бік егоїстичних економічних інтересів, що призвело до поглиблення проблеми соціального характеру працюючого населення. А відтак і нівелюється соціальне призначення трудового права. Невизначеність та нестабільність правового регулювання трудових відносин породжують збурення працівників не лише в окремих галузях господарювання, а й трудящих загалом. Негативні наслідки такої державної політики вже тривалий час руйнують систему відносин у сфері праці, катастрофічні наслідки цього відображають рівень безробіття та нестабільність трудових відносин, умови і рівень оплати праці, зниження мотивації та зацікавленості працівників у продуктивній праці, тотальне порушення трудового законодавства. Що важливо, то такі явища характерні для підприємств, установ, організацій, де держава виступає роботодавцем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика соціальної цінності права загалом і трудового права зокрема знаходиться в постійному полі наукових дискусій, що вказує на перманентний пошук сутності права як суспільного явища та його ролі й призначення в суспільстві. Проте за останні роки ідеї ціннісної орієнтації права на засадах оптимізації та балансу інтересів учасників правовідносин усе частіше знаходять своє відображення в доктрині права. Пропоновані в роботі наукові погляди на соціальну цінність трудового права базуються на аналізі праць таких науковців, як І. В. Венедиктова [1], М. І. Іншин [2], А. М. Лушніков [3], М. В. Лушнікова [3], Г. В. Мальцев [4], Н. М. Оніщенко [5], О. В. Петришин [6], Роско Паунд [7], Рудольф фон Іерінг [8], М. В. Цвік [6], В. І. Щербина [2]. Вони дозволили обґрунтувати власну думку стосовно соціальної цінності та соціального призначення трудового права в Україні.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення і доведення соціальної цінності трудового права через визнання пріоритетності трудових прав та інтересів працівника.

Виклад основного матеріалу. Попри надзвичайну важливість суспільно корисної праці для успішного соціально-економічного розвитку України, в державі залишається невизначеною оптимальна модель розвитку трудових відносин в умовах ринкової економіки. «Україна перманентно перебуває в стані постійної політичної та соціально-економічної невизначеності й вибору напрямів розвитку. Навіть підписання Угоди про асоціацію з ЄС не дає відповіді на питання: яку модель розвитку країни обрано, як зміняться держава та її інститути, яким буде право?» [2, с. 165]. У науці трудового права спостерігаються постійний перегляд, уточнення, дискусії навколо шляхів удосконалення трудового законодавства та напрямів розвитку самого трудового права як галузі права України. На наше переконання, сутнісний роз-

виток трудового права повинен базуватися на закономірностях розвитку організаційно-правових форм залучення до праці та укріплення прав і свобод працівника у трудових правовідносинах. Такий розвиток має забезпечити оптимальне співвідношення публічних та приватних інтересів держави, роботодавців та працівників. Поляризація цих інтересів не сприяє їх консолідації навколо стратегічної цілі – становлення і розвиток «гідної праці», яка охоплює: «1) міжнародні трудові норми й основні принципи права у сфері праці; 2) створення робочих місць; 3) соціальний захист та 4) соціальний діалог і трипартизм» [9, с. 12]. Для України у Програмі гідної праці на 2016–2019 роки Міжнародна організація праці визначила три пріоритетних напрями, а саме: «I. Сприяння зайнятості та розвитку сталих підприємств задля стабільності та зростання. II. Сприяння ефективному соціальному діалогу. III. Покращення соціального захисту і умов праці» [10, с. 15]. Тобто зайнятість населення, стабільність трудових відносин, розвиток соціального партнерства й умови праці є ключовими умовами розвитку трудових відносин України і реалізації соціальної цінності та призначення трудового права.

Суспільно корисна праця є унікальним джерелом національного багатства, а здібності людини до праці є необхідною умовою її життєдіяльності. Відсутність у сучасній доктрині трудового права теоретико-методологічних засад забезпечення соціального призначення трудового права гальмує реформування всього трудового законодавства та розвиток відносин у сфері праці на цивілізаційних засадах свободи, справедливості і юридичної рівності учасників трудових відносин. Необхідність обґрунтування методології трудового права у вимірі його соціального призначення потребує перегляду та переосмислення соціальної цінності працівника і його невід’ємного права на працю та свободу, повагу, честь і гідність.

Вирішення означеної проблеми в першу чергу необхідно розпочати із розкриття соціальної цінності трудового права як результату закономірного історичного розвитку суспільства. Набуття правової форми трудових прав і свобод громадянина в цьому аспекті є необхідною умовою розвитку системи трудових відносин і відносин, що тісно з ними пов’язані. Рівень розвитку трудових прав і свобод працівників є індикатором рівня цивілізованості та розуміння суті природного права на працю. Трудове право має розумітися не лише як система правових норм, які регулюють трудові відносини, а й як соціальний феномен, що розкриває рівень реалізації свободи та правової культури суб’єктів трудового права. Історичний шлях кристалізації правових засад регулювання трудових відносин упевнює в необхідності подальшого розвитку трудового законодавства України задля підвищення ефективності його норм на базі «людиноцентризму» та «свободи».

Соціальна цінність трудового права є втіленням у ньому збалансованості інтересів учасників трудових відносин як для окремого учасника, так і для групи учасників. Стабільність і правопорядок у трудових правовідносинах неможливі без забезпечення колективних та індивідуальних інтересів працівника, роботодавця, держави і суспільства в цілому. Разом з тим ціннісним ядром трудового права залишаються трудові права, інтереси і свободи працівника.

Як справедливо стверджують науковці, «призначення права і його роль у суспільному житті розкриваються через притаманні йому функції. В юридичній науці функції права розглядають як головні напрямки його впливу на суспільні відносини або як реалізацію його соціального призначення. Слід зазначити, що обидва погляди характеризують дві різні властивості права, а тому поняття функцій права має охоплювати обидва названі аспекти» [6, с. 154]. Тобто реалізація соціального призначення права, зокрема трудового, неможлива за межами його функцій. Проте і самі функції права до сьогодні залишаються дискусійною науковою категорією, і, як вірно пише Н. М. Оніщенко, поняття «функція» характеризує соціальну роль держави і права. При цьому потреба існування права як соціального явища полягає в необхідності здійснення ним регулятивної та охоронної функцій (як основних функцій). В узагальненому вигляді соціальні функції права можна визначити як напрями зворотного правового впливу на різні сфери суспільного життя. Зокрема, економічна функція є правовим впливом на економічну сферу, політична – на політичну, виховна – на духовну (неосновні функції) [5, с. 323].

Погоджуючись з наведеною науковою позицією, зазначимо, що для трудового права як права соціального ключовою функцією виступає соціальна, і тільки на базі соціальної функції необхідно моделювати в подальшому дію регуляторної та охоронної (захисної) функцій. Важливо розуміти, що у трудовому праві виробнича функція нерозривно пов'язана із соціальною, зміщення до однієї з них призводить до розбалансування всієї системи відносин у сфері праці в бік погіршення правового становища одного із суб'єктів. Вирішення цієї проблеми є водночас реалізацією соціального призначення трудового права. Так, А. М. Лушніков та М. В. Лушнікова вірно акцентують увагу на тому, що визнання повної рівності прав та інтересів працівників і роботодавців без пріоритету якоїсь зі сторін значитиме повернення в минуле. Економічна слабкість працівника від початку властива трудовим відносинам, і саме трудове право виникло для її часткової компенсації [3, с. 352]. Це дає підставу стверджувати, що саме трудове право і є тим засобом, за допомогою якого вирівнюється правове становище працівника і роботодавця, і така юридична рівність полягає у відданні переваг у правах працівникові, а не роботодавцю. Тобто противагою економічно слабкого становища працівника

є захищеність його трудових прав та інтересів законом. І тоді соціальна функція трудового права як основна в реалізації соціального призначення трудового права розкривається через поєднання регулювання, охорони і захисту трудових прав працівника та їх груп. Функції трудового права повинні спрямовувати дію правових норм у напрямі захисту економічно слабшої сторони трудових відносин.

Разом з тим, усвідомлюючи призначення норм трудового права, яке полягає в юридичному вирівнюванні правового становища учасників трудових відносин, законодавець має реалізовувати це в законодавстві як загальновизнаний суспільний інтерес, що дозволяє справедливо врегульовувати відносини між економічно нерівними працівниками і роботодавцями. Сама поява трудового права та трудового законодавства переконує в тому, що відмова від соціальної складової у трудових відносинах призводить до зниження трудової активності працівників і, врешті-решт, нівелювання виробничої функції трудового права за рахунок відмови працівників працювати у несприятливих умовах праці. Практична цінність трудового права полягає у здатності норм чинити такий правовий вплив на волю і свідомість економічно активного населення, який спонукає їх до участі в суспільно корисній праці і застосуванні своїх здібностей до праці в «чужий інтерес», тобто в інтерес роботодавця. Участь працівника в суспільно корисній колективній праці не виключає його власного інтересу, однак саме вольове рішення працювати під керівництвом роботодавця приймається людиною за умови того, що ставлення до неї буде справедливим та відповідатиме нормативно визначеним умовам праці.

Можна стверджувати, що людина, яка не має засобів для існування, погоджується на працю в будь-яких умовах, однак такий підхід не відповідає сучасному розумінню цивілізованих відносин та справедливому і гідному ставленню до кожного громадянина. Виключно економічне спонукання людини до праці з метою виживання є хибним шляхом до розвитку трудових відносин на цивілізаційних засадах. На противагу цьому партнерство і гідне ставлення до працівника у трудових відносинах є тим соціальним феноменом, який спонукає людину долучитися до суспільно корисної праці на благо роботодавця та суспільства в цілому. Ідеологія норм трудового права повинна впливати на волю та свідомість працівника і роботодавця таким чином, щоб кожен із них відчував захищеність своїх прав та законних інтересів і усвідомлював непорушність трудового законодавства як основи продуктивного та результативного існування трудових відносин. У контексті цього саме інтереси працівника і роботодавця потребують збалансування в нормах трудового права задля забезпечення соціального прогресу.

Інтерес як імпульс у праві до сьогодні залишається в полі зору науковців. Однак ще з часів становлення цивілізаційних засад розвитку суспільних від-

носин категорія «інтерес» привертала увагу науковців. Так, свого часу Рудольф фон Ієрінг виділяв два основних спонукаючих напрями діяльності людини. Перший напрям передбачає, що з початку усвідомлюється потреба (причина), потім слідує дія, тобто суб'єкт діє «тому, що» йому це необхідно. Другий напрям – спочатку усвідомлюється уявлення про бажане благо (мета), потім слідує дія, тобто суб'єкт діє «для того, щоб» досягти мети. Цілі визначають дії суб'єкта, тому головним законом суспільного розвитку науковець визнавав цільовий закон, який він вважав правоутворюючим фактором, правостворюючою силою. Рудольф фон Ієрінг вважав добро і закон не протилежностями, вони знаходяться у взаємній залежності. При цьому воля не є ціллю та рушійною силою права, воля і влада також не розкривають практичної цінності прав. Гарантування прав законом – це лише засіб правового захисту, де право є ядром, а закон є захисною оболонкою. А саме право полягає в тому, щоб забезпечити задоволення потреб та інтересів людини. Автор виділяв певну субординацію інтересів людини, суспільних груп, суспільства, при цьому інтересам більшості дається певний пріоритет. Кожне суб'єктивне право, на думку науковця, існує для того, щоб доставляти людині певне майнове або немайнове благо, що служить задоволенню її потреб.

Таким чином, право в суб'єктивному сенсі – це «юридично захищені інтереси» [8, с. 314, 316–317]. Тобто науковець обґрунтовує думку про те, що право, визнане законом, існує не для того, щоб здійснювати чи підкорятися владі і волі законодавця, а для того, щоб робити можливою реалізацію інтересів і потреб людини, соціальних груп та суспільства в цілому. При цьому ієрархічність інтересів, пропонована автором, полягає в тому, що задоволення суспільства відображає водночас задоволення конкретної людини. Не применшуючи важливості висновків Рудольфа фон Ієрінга, ми з пропонованою ієрархією не згодні. На наше переконання, навпаки, необхідно виходити з того, що коли задоволеними є кожна окрема людина або соціальна група людей, тоді задовольняються інтереси суспільства.

На задоволенні людських потреб та інтересів законом, а не на законі як формі закріплення певного порядку наголошує і Роско Паунд у своїй праці «Соціальний контроль через закон». Науковець визначає, що правопорядок або закон у розумінні більшості авторитетних керівних принципів для вирішення спорів (чи підстав для вирішення спорів) не створює інтереси. Існує велика частка правди в теорії природних прав і ідеї про природний стан. Інтереси в цьому сенсі могли би існувати навіть тоді, якщо не було би ніякого правопорядку і ніяких авторитетних посібників з поведінки або правил. Вимоги людей мати речі і робити речі вже існують, де би люди не спілкувались між собою. Конфлікти або конкуренція між інтересами виникають через конкуренцію індивідуумів один з одним, конкуренцію груп або асоціацій

(товариств людей) і конкуренцію індивідуумів з такими групами або асоціаціями (товариствами) в прагненні задовольнити людські потреби і бажання [7, с. 66–67]. Отже, удосконалення трудового законодавства з метою реалізації його соціального призначення полягає в необхідності збалансування інтересів. При цьому треба виходити з того, що інтереси публічні та приватні мають неоднакову природу, а трудові права людини та її природне право на працю вказують на пріоритетність саме трудових прав та інтересів працівника й необхідність їх захисту трудовим законом.

У контексті цього погоджуємося з думкою І. В. Венедиктової, яка зазначає, що велика значущість публічних інтересів для збалансованого суспільного розвитку полягає саме в тому, що вони спрямовані на забезпечення охоронюваних законом інтересів кожної окремої особистості і тим самим вони мають бути підкорені інтересам приватним, особистим [1, с. 96]. Це підтверджує нашу думку про пріоритет власних інтересів працівника і відповідно необхідність забезпечення державою на законодавчому рівні первісного задоволення саме цих інтересів, а сам закон має їх захистити. Властивості закону як правил поведінки, що санкціоновані та охоронювані державою, повинні бути спрямовані на задоволення і інтересів працівника, і роботодавця. Але пріоритетом є права першого, а не підкорення працівника волі закону чи волі роботодавця без права вибору своєї поведінки при задоволенні життєво важливих інтересів. Таке впорядкування трудового законодавства робить можливими існування та розвиток трудових відносин задля загального соціального та економічного зростання й прогресу.

Порядок, підкреслює Г. В. Мальцев, є тим, що зв'язує природу і суспільство, визначає форми біологічної та соціальної еволюції. Правовий порядок є частиною впорядкованої природи, він повинен бути однорідним з нею; природа права сумісна, розмірна відносно до природи взагалі, тому головна методологічна вимога до природи права – задовольняти людські уявлення про природність усіх речей [4, с. 39, 45]. Тобто, розглядаючи правове регулювання та правопорядок у їх взаємозв'язку із природою, науковець наголошує на неможливості існування права за межами його природи та природності прав людини.

Стосовно природного права на працю зазначимо, що воно не може зводитися до уявлень про суспільно корисну працю окремої групи осіб, наділених владою. Сама сутність природного права на працю вказує на те, що за її межами людина не може нормально розвиватися та існувати. Будь-яка суспільно корисна праця загалом є засобом існування людини в сучасному суспільстві, і навіть зміна правового змісту права на працю не здатна змінити його природи. Соціальна цінність же трудового права полягає в самій його появі та спрямованості на задоволення природних потреб людини через колектив-

ну, суспільно корисну працю. Соціалізація самої людини, працівника відбувається не тому, що існують норми трудового права, а тому що сформовані правила поведінки в процесі колективної праці створюють те середовище, де відбувається розвиток працівника. Наскільки сприятливим і природно обумовленим є правопорядок у сфері праці, настільки й працівник набуває соціальних навиків поведінки в суспільстві. Наприклад, коли працівник на роботі відчуває пригнічення та неповагу з боку роботодавця до себе і своїх трудових прав та інтересів, тоді й у суспільстві він проявляє (імітує) відповідну поведінку зі своїм оточенням. На наше переконання, соціальна цінність трудового права також криється в тому, що, працюючи все життя, людина формує своє ставлення до закону в тій мірі, у якій закон захищає її права та інтереси.

Обґрунтовуючи свою позицію стосовно пріоритетності трудових прав та інтересів працівника як прояву соціальної цінності трудового права, зазначимо таке:

– здібності до праці є ключовим природним базовим ресурсом людини, який забезпечує умови її життєдіяльності. Це, у свою чергу, вимагає особливого порядку регулювання відносин у сфері праці через оптимізацію публічних і приватних інтересів працівника, роботодавця, держави та суспільства з гарантуванням пріоритету природного права на працю та суміжних трудових прав працівника;

– трудові відносини як основа та організаційно-правова форма залучення робітника до праці мають не тільки зберігати його працездатність, але й забезпечувати її відтворення. Ідеться не тільки про надання часу відпочинку, а й про створення належних, безпечних умов праці. Необхідно розуміти, що збереження та відновлення працездатності працівника прямо залежить від рівня задоволення його потреб у харчуванні та оздоровленні. І тому пріоритет трудових прав та інтересів працівника є природно обумовленим;

– функції трудового права і право на працю обумовлені соціальною природою права як явища. Вони визначально впливають (мають впливати) на закріплення, гарантування, реалізацію, охорону і захист трудових прав та інтересів працівника. При цьому з-поміж усіх функцій трудового права ключовою виступає соціальна функція, яка може бути реалізована тільки через визнання пріоритету трудових прав та інтересів працівників на свободу, справедливість і юридичну рівність у трудових відносинах;

– реалізація трудових прав та інтересів працівника повинна базуватися на поєднанні та взаємозв'язку соціальних й економічних потреб, і лише так можна забезпечити необхідну якість трудового життя працівника та його життєдіяльності загалом. Тільки нормативно закріплені умови організації колективної суспільно корисної праці мають правовий потенціал реалізувати

природне право на працю на засадах «людиноцентризму», де добробут і благо кожного конкретного працівника відповідають суспільним потребам загалом. Базовим ресурсом загальнонаціонального добробуту є природні здібності людини до праці, і відповідно головним цивілізаційним надбанням сучасності є трудове законодавство й усвідомлення практичної цінності трудового права як права соціального. Воно впорядковує відносини між працівником і роботодавцем та юридично вирівнює їх становище у трудових відносинах. Також слід наголосити, що за умов збереження працездатності працівника роботодавець, держава та суспільство мають потенціал до соціально-економічного розвитку, і тільки людина своїми вольовими діями може закріпити в законодавстві правові умови балансу інтересів суб'єктів трудового права на засадах «людиноцентризму».

Висновки. Пріоритетність трудових прав та інтересів працівника не вичерпує соціальної цінності трудового права. Визначальними в його соціальному призначенні також є такі категорії, як свобода, справедливість, юридична рівність, гуманізм тощо. Крім того, соціальне призначення та цінність трудового права пов'язані з інструментальним забезпеченням трудових прав та інтересів працівників і роботодавців. Комплексний підхід до визначення соціальної цінності трудового права зачіпає також інші галузі науки, які у своїй єдності формують свідомість суспільства до поваги, честі і гідності кожного його члена та груп осіб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Венедиктова І. В. Методологічні засади охоронюваних законом інтересів у приватному праві: монографія. Харків: Нове Слово, 2011. 260 с.
2. Іншин М. І., Щербина В. І. Ідеологічні основи сучасного трудового права України: монографія. Харків: Діса плюс, 2016. 328 с.
3. Лушников А. М., Лушнікова М. В. Курс трудового права: учебник: в 2 т. Т. 1: Сущность трудового права и история его развития. Трудовые права в системе прав человека. Общая часть. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Статут, 2009. 879 с.
4. Мальцев Г. В. Развитие права: к единению с разумом и наукой: монографія. Москва: Изд-во МЮИ при Минюсте России, 2005. 204 с.
5. Оніщенко Н. М. Правова система і держава в Україні: монографія. Київ: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2002. 352 с.
6. Загальна теорія держави і права: підруч. для студ. юрид. ВНЗ / за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. Харків: Право, 2009. 584 с.
7. Pound Roscoe. Social Control Through Law. New Haven: Yale University Press; London: Humphrey Milford, Oxford University Press, 1942. 138 pp.
8. Jhering Rudolf von. Geist des römischen Rechts auf den verschiedenen Stufen seiner Entwicklung. Teil 3, Bd. 1. Leipzig: von Breitkopf und Härtel, 1865. 342 pp.

9. Decent work indicators: guidelines for producers and users of statistical and legal framework indicators: ILO manual: second version. International Labour Office. Geneva: ILO, 2013. 257 pp.
10. Програма гідної праці МОП для України на 2016–2019 роки. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf (дата звернення: 14.12.2017).

REFERENCES

1. Venedyktova, I. V. (2011). *Metodolohichni zasady okhroniuvanykh zakonom interesiv u pryvatnomu pravi* [Methodological principles of law-protected interests in private law]. Kharkiv: Nove Slovo [in Ukrainian].
2. Inshyn, M. I., & Shcherbyna, V. I. (2016). *Ideolohichni osnovy suchasnoho trudovoho prava Ukrainy* [Ideological foundations of modern labor law of Ukraine]. Kharkiv: Disa plius [in Ukrainian].
3. Lushnikov, A. M., & Lushnikova, M. V. (2009). *Kurs trudovogo prava. T.1. Suschnost trudovogo prava i istoriya ego razvitiya. Trudovyye prava v sisteme prav cheloveka. Obschaya chast* [The course of labor law. Vol.1. The essence of labor law and the history of its development. Labor rights in the system of human rights. A common part]. Moskva: Statut [in Russian].
4. Maltsev, G. V. (2005). *Razvitie prava: k edineniyu s razumom i naukoj* [Development of law: to unite with reason and science]. Moskva: Izd-vo MYuI pri Minyuste Rossii [in Russian].
5. Onishchenko, N. M. (2002). *Pravova systema i derzhava v Ukraini* [The legal system and the state in Ukraine]. Kyiv: In-t derzhavy i prava im. V. M. Koretskoho NAN Ukrainy [in Ukrainian].
6. Tsvik, M. V., & Petryshyn, O. V. (Ed.). (2009). *Zahalna teoriia derzhavy i prava* [General theory of state and law]. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
7. Pound, R. (1942). *Social Control Through Law*. New Haven: Yale University Press; London: Humphrey Milford; Oxford: University Press.
8. Jhering, R. von. (1865). *Geist des römischen Rechts auf den verschiedenen Stufen seiner Entwicklung* [The spirit of Roman law at various stages of its development]. Part 3, vol. 1. Leipzig: Druck und Verlag von Breitkopf und Härtel.
9. International Labor Organization. (2013). *Decent work indicators: guidelines for producers and users of statistical and legal framework indicators*. Geneva: ILO.
10. International Labor Organization. (n.d.). *Prohrama hidnoi pratsi MOP dlia Ukrainy na 2016–2019 roky* [ILO Decent Work Program for Ukraine for 2016–2019]. Retrieved December, 14 2017, from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 09.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 06.01.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.02.2018 р.

Е. Е. КОСТЮЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры гражданского права и процесса Университета государственной фискальной службы Украины, Украина, г. Ирпень

СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ТРУДОВОГО ПРАВА

Статья посвящена исследованию социальной ценности трудового права как цивилизационного достижения общества. Подвергнуто критике современную идеологию реформирования трудового законодательства Украины. Обоснована необходимость признания приоритета трудовых прав и интересов работника, исходя из того, что право на труд – естественное право, а способности человека к труду обеспечивают его жизнедеятельность и содержат потенциал для развития.

Ключевые слова: социальная ценность, социальное назначение, трудовое право, трудовые права и интересы, работник, работодатель.

О. Ye. KOSTYUCHENKO

PhD in Law, associate Professor of Department of civil law and process University of the State Fiscal Service of Ukraine, Ukraine, Irpin

SOCIAL VALUE OF LABOR LAW

Problem setting. The unsystematic improvement of labor legislation in Ukraine on the background of the transformation of social relations and in the context of globalization is increasingly creating problems of a social nature in the workplace. The consequence is a permanent deterioration of the legal status of the employee and a departure from the very essence and value of labor law. The desire of the legislator to satisfy the interests of employers through the extension of their rights in labor relations leads to a narrowing of workers' rights. This puts into question the effectiveness of the legal regulation of labor relations and state protection of employees' interests.

Analysis of recent research and publications. The proposed scientific view on the social value of labor law is based on an analysis of the works of such scholars as I. V. Venedyktova, M. I. Inshyn M. I., A. M. Lushnikov, M. V. Lushnikova, G. V. Maltsev, N. M. Onishchenko, O. V. Petryshyn, Roscoe Pound, Rudolf von Jhering, M. V. Tsvik, V. I. Shchebryna.

Paper objective is to identify and prove the social value of labor law through the recognition of the priority of labor rights and employee's interests.

The main material presentation. The article stresses that the essential development of labor law should be based on the laws of development of organizational and legal forms of involvement in work and strengthening the rights and freedoms of the employee in labor legal relations. Such development should ensure the optimal balance of public and private interests of the state, employers and employees. The author states: (a) Ability to work is

the key natural resource of a person, which provides the conditions for her life. This, in turn, requires a special optimization of public and private interests with the guarantee of the priority of the natural right to work of the employee and his related labor rights. (b) Labor relations as the basis organizational and legal form of engagement in labor should provide for the employee not only the preservation of his ability to work, but its reproduction. (c) The functions of labor law and the right to work are due to the social nature of law as a phenomenon. They have to decisive influence on the consolidation, guarantee, implementation, sustentation and protection of labor rights and interests of the employee. (d) The realization of the labor rights and interests of the employee should be based on the relationship of social and economic needs, only this can provide the necessary quality of his working life and vital activity in general. The basic resource of the national welfare is the natural human ability to work. Respectively, the main civilizational attainment of the present is the awareness of the practical value of labor law as a social right, which regulates the relationship between the employee and employer and legally equal their position in labor relations.

Conclusions. Priority of labor rights and interests of an employee does not exhaust the social value of labor law. The categories that determine its social purpose are also such as freedom, justice, legal equality, humanism, etc. The social purpose and the value of labor law also relate to the instrumental provision of the rights and interests of workers and employers. A comprehensive approach to the definition of the social value of labor law also affects other branches of science, which in their unity form the society's consciousness to respect, honor and dignity of each member and groups of persons.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the study of the social value of labor law as a civilizational achievement of society. The current ideology of reforming Ukraine's labor legislation is criticized. The necessity of recognizing the priority of labor rights and interests of the worker is substantiated, because the right to work is a natural right, and the ability of a person to work ensures its livelihoods and contain the potential for development.

Key words: social value, social purpose, labor law, labor rights and interests, employee, employer.

Article details:

Received: 09 December 2017

Revised: 06 January 2018

Accepted: 16 February 2018

UDC 346.13.(094)

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-149

Yu. I. OSTAPENKO

PhD. (Legal Sciences),

assistant lecturer of the Economic Law

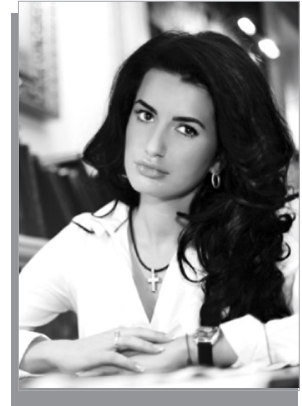
Department,

Yaroslav Mudryi National Law University,

Ukraine, Kharkiv

e-mail: julost1111@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4033-5927>



A PROBLEM OF MODERNIZATION OF THE CURRENT INVESTMENT LEGISLATION AND LEGISLATION ON INNOVATIONS OF UKRAINE UNDER CONTEMPORARY CONDITIONS¹

The article takes notice of the absence of a systematized approach to legislative support in the innovative and investment sectors of the economy. Systematization of the corresponding legal basis, the quality, and detailing concerned with application of certain legal means in a regulatory mechanism of legislative institutions on investments and innovations have led to a higher level of economic development. Thus, the author highlights a matter regarding conceptual approaches to amendment and modernization of the corresponding legislative institutions and ascertainment of necessary methods for fostering respective legislative processes.

Key words: investment legislation, legislation on innovations, public-private partnership, codification of investment legislation, codification of legislation on innovations.

Problem setting. The permanent crisis has been observed in Ukraine over the last eight – ten years. The crisis transforms from economic to political one, then to legislative, and afterwards to a more profound economic and socio-cultural crisis. At the same time, the crisis always affects a human factor,

¹ The paper was prepared within the framework of a target complex program «Legal support of realization of state policy on priority directions of economic development and environmental safety» (state registration No. 0111U000962).

© Ostapenko Yu. I., 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>.

increasing tensions in the society and the continuous cyclical nature of respective processes.

The turbulent post-crisis world, especially in difficult political times on open spaces of our country, had led to degradation of a majority of important social institutions in Ukraine that worsened the situation concerning providing basic rights and liberties of a human and citizen. Hence, it is worth mentioning that durable neglecting a need for social transformations required by challenges of the presence has endangered the sovereignty of our country and its economic stability. Nowadays, the society makes attempts of radical renovation through a system breakage, hoping to create a new competitive mechanism, which would adhere to contemporary European realities. Unfortunately, this mechanism is spontaneous (at certain institutions). This fact leads to a greater escalation because the economy is a single mechanism, renovation of which primarily requires system, scientific and methodological approaches to formation of economic conceptions for legislative frameworks of an economic system entirely rather than for a particular institution.

Formation and inopportune application of some or other legislative acts within corresponding economic sectors are the main problem for Ukraine in the process of fight against consequences of all the economic crises. This process is fully justified because only legal means provide conditions for normal development of the market economy and market relations, fair distribution (redistribution) of incomes between various segments of a population, countries through a taxation system, state and European budgets, and special social programs. That is why each country develop and undertake an economic (industrial, agricultural) policy that means system application of legal means of the influence on behavior of participators of economic relations, particularly economic entities, local communities, employees, investors, consumers, etc. Thus, there is a need to carry out legal unification of a range of multi-sectoral legal instruments now more than ever. Law may foster as well as restrain development of economic relations. Sometimes, it becomes an inevitable obstacle for functioning of a certain industry. That is to say, the legislature should perform legislative modelling different economic sectors being adequate to modern realities.

Analysis of recent research and publications. Legislative support of legislation on innovations and investment legislation has been subject to research in scientific papers of economists such as Budarna (2017), Zadykhailo (2012), Kudriavtseva (2010), Sheverdina (2012), et al. Nevertheless, this theme is of particular significance because issues of the appropriate normative content and systematization of legislation have not been considered yet. Eventually, a considerable amount of scientific papers concerning these two directions enables to form a universal theoretical matrix for corresponding research. It is important for new scientific and

theoretical results as well as the increase of quality of legislative reformation in these sectors of the economy.

Paper objective. A purpose of this article is to analyze the current state of the investment legislation and legislation on innovations of Ukraine and to form conceptual approaches to further amendment and modernization of the legislation.

The main material presentation. Processes of integration and globalization of the world economy encourage an investment component to be of decisive significance in formation and development of the domestic economy now. This requires establishing an exact mechanism of legislative support, i.e. considerable renovation of legislative regulation. To spur the growth of investment activity, the government should accomplish the following goals: formation and undertaking an exact investment policy; support of enabling business climate in the country; development of investment and infrastructure support of investment processes.

The Law of Ukraine «On Investment Activity» and the Law of Ukraine «On Protection of Foreign Investments in Ukraine» accepted in 1991 constitute a basis for legislation regulating the corresponding scope of relations. In addition, certain statements of codes (Economic, Tax, Civil and Land Codes) and a set of special laws of Ukraine («On the Regime of Foreign Investments», «On Foreign Economic Activity», «On Banks and Banking», «On General Frameworks of Creation and Functioning of Special (Free) Economic Zones», «On Application of Special Measures regarding Import in Ukraine», etc.) are belonged to the investment legislation.

Having analyzed the current investment legislation, the author concludes that a wide range of laws regulates investment processes. Functioning of the national investment regime is also a distinction (Ivanova, 2014). That is to say, there is the national regime for foreign investors in Ukraine regulated by a large number of legislative acts. Public law, particularly administrative acts and instructions of public agencies, underlie legislative regulation of foreign investing (Muzychenko, 2005). Carrying out their activities, investors have to follow certain acts of the country. The thing is that the bodies of public authority usually unilaterally approve and amend rules contemplated by administrative acts and instructions. Sometimes, they contain requirements, which do not act in favor of an investor. This leads to some concerns about consistency of conditions for activity in a foreign investor's country. Obviously, stability, which ensures an opportunity to prognosticate a period and terms of recovery of investments, is the main term for an investor. Therefore, an investor should spare himself negative consequences, including extra profit for reimbursement of risks caused by instability of the legislation. It is an essential requirement for signing serious contracts, which contains projects with a long-term period of recovery (Krainiukova & Kaminskyi, 2009).

Taking into account the contemporary state of legal enactment and specificity of foreign investments, the author focuses on the necessity of further modernization of the legislation in this field. This process should occur simultaneously in several directions: the legislation for foreign investors should contemplate the national regime of activity; a primary objective may consist in rejection of application of a caution «unless otherwise provided by law» (the legislature had to give clear exceptions to a normative act); there is a need to enact legal measures for protection of investments. An issue regarding the increase of guarantees, namely those concerned with protection of investment against non-commercial risks through legal enacting of the subrogation principle (Sheverdina, 2012).

A need for development and implementation of a mechanism for the increase of investment amounts by commercial banks through long-term loans is also of considerable importance. Nevertheless, there are some circumstances related to long-term loans in Ukraine, when a bank should reorient credit resources mainly towards long-term crediting competitive and prospective productions. This will lead to the decrease of an inflation effect.

To provide protection of investors' rights, the author proposes to continue formation of an integral mechanism, which provides functioning of the security market, and to increase the role of stock exchange in development of investment resources. Commercial banks should boost an amount of investments in the real sector of the economy and implement a flexible procedure for acceptance of requirements of the National Bank of Ukraine regarding funds directed by commercial banks towards long-term crediting innovative projects.

A system of issuing permits remains problematic. As a result, it needs reformation. To attain this objective, the legislature should finish inventorization of all the permitting documents issued for economic entities, generalize a list of permitting documents and determine inexpedient documents or documents, which have not been approved by laws of Ukraine and initiate legislative determination of a list of activities, which have to be licensed (Budarna, 2017).

Nevertheless, it is worth mentioning that foundation of an institution of public-private partnership (PPP) is one of the most interesting challenges of modern embodiment of investment relations. This institution encourages joining efforts on the part of public authorities, local self-governing and business communities in accomplishing goals for meeting demands of the population for a wide range of services. Consequently, the corresponding activity as a phenomenon requires a complex of measures, which exceed the bounds of competencies and financial opportunities of the public and private sectors. Obviously, the partnership of power and business becomes a way used by a government to enhance performing their obligations to the people as well as one of methods for providing accomplishment of goals of development in favor of the society and a means for

reformation of public administration in conformity with the concept of «government-partner».

Public-private partnership (PPP) is a key mechanism of economic modernization. High efficiency of PPP has been proven in many countries of the world. The author indicates the main priorities of PPP compared to traditional projects of public sector, which are as follows: public authorities and local communities may use experience and efficiency being inherent to a private sector in order to reduce expenses and enhance services' quality; under conditions of PPP, an instrument for involvement of additional investment appears; a part of staff is freed up to be involved in solving other important problems of a city; an optimal price is guaranteed; PPP attract innovations; there is a strong possibility of better managing public and municipal assets under conditions of corresponding preparation and monitoring PPP. According to the Ukrainian legislation, public partner possesses the right to property, which is related to objects completed or reconstructed owing to public-private partnership. Impossibility to privatize objects of public-private partnership during an entire period of public-private partnership is a distinctive feature (Pavliuk & Liapin, n.d.).

In spite of all the advantages, complexity and an inconsiderable number of successful projects increases the necessity of further research. A term «public-private partnership» is considered in the broad and narrow senses. On the one hand, PPP is referred to as long-term collaboration between a government and a private sector regulated on a contractual basis, which aims at achievement of social goals and encompass all phases from planning to exploitation together with technical servicing (Zadykhailo, 2012). In the broad sense, a term of «public-private partnership» combines all the forms of cooperation between a government and a private sector in order to solve problems being under responsibility of a government.

Considering the broad sense of this term, the author concludes that this definition is of very little use from a practical perspective because there are very many forms of collaboration between a government and business regulated by various normative acts. According to the legislation of Ukraine, namely the Law of Ukraine «On Public-Private Partnership» (thereinafter – the Law) and the Decrees of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approving of the Procedure of Providing Government Support to Public-Private Partnership» of March 17, 2011, No. 279 and «Some Issues of Organizing Public-Private Partnership» of April 11, 2011, No. 384, public-private partnership is collaboration between the government of Ukraine, the Autonomous Republic of Crimea, local communities represented by respective public authorities, bodies of local self-governance (public partners) and legal entities, except publicly owned and municipal enterprises, or physical persons-entrepreneurs (private partners), which occurs on a contractual basis in conformity with a procedure established by the Law of Ukraine «On Public-Private Partnership». This law determines the following requirements: public-private partnership has to

provide higher technical and economic figures of efficiency of activity for the country than in case of conducting such activity by a government partner without involvement of a private partner; durability of relations (from 5 to 50 years); transferring a part of risks to a private partner in the process of public-private partnership; a private partner invests in investment objects from sources permitted by the legislation.

Nowadays, one pole of the world economy produces technologies and innovative products and another one produces real commodities on a basis of these technologies (Karyi, 2015). Ukraine is equidistant from these poles and uncompetitive due to inappropriate quality of its products, including own innovative products supplied to a market. At the same time, Ukraine is unable to sustain price competition in markets of traditional commodities presenting the V–VI technological paradigms. Certainly, it is difficult to solve this problem, using the current legislative basis. Nevertheless, there is one more urgent need concerned with practical implementation and amending statements of the Law of Ukraine «On Public-Private Partnership», which consists in organizing trilateral collaboration of the government, bodies of local self-governance and economic entities (or groups of these objects). This partnership forms a larger amount of guarantees related to proper fulfillment of obligations assumed by its participators. Hence, there is an urgent need for reconsideration of the corresponding legislation and implementation of the indicated amendments. Thus, the above-mentioned facts proves that development of an integral and stable legal frameworks based on suggestions revealed in this article are one of the main requirements for enhancement of investment climate and the increase of amounts of foreign investment in the economy of Ukraine. Certainly, a considerable number of legislative acts will hardly solve problems related to effective investment regulation of the investment institution. Hence, the Investment code of Ukraine, which will strictly determine «monotony» of investment reforms, should constitute the basis of legislation for solving modern turbulent investment problems (Kudriavtseva, 2010).

Consequently, innovative activity, especially if the society supports prior directions of development of socio-economic spheres in the country, is one of economic and legal forms of investing. The government should maximally adjust and integrate the national economic system into the system of the EU member countries. However, this process makes Ukraine to face the choice of implementation of the model taken by the EU as a basis, i.e. the model of innovative development.

Obviously, providing innovative development of economic relations as the main factors of maintaining competitiveness of the national economic entities and the national economy should be referred to as an independent function of the government in the economic sphere. Firstly, a system of continuous implementation of innovation in production, the permanent growth of innovative products is a problem affecting

almost all types of production, markets of almost all the major types of goods and services. Secondly, items of industrial property and especially items in the form of a finished product (innovative products) in turn form an own independent market of innovative products. In the field of economic relations, particularly production, innovative relations becomes a component, which is factually an essential condition for functioning of production. Therefore, innovative relations as a component of economic relations comprehensively pervade markets of various goods and services.

Taking into consideration such role of innovative relations in the system of economic relations, they become excessively essential subject to influence from the government. Influencing activeness, quality and the scale of innovative relations, the government gains an opportunity to cause the multiplier effect. A general technological level of the economy, i.e. competitiveness, particularly its effectiveness and potential to grow, increases owing to intensification of innovative relations. That is why a necessity for ensuring a reproductive innovative cycle on a new technological basis, the social orientation of this reproductive cycle accompanied by maximally efficient usage of the innovation potential, internal and external resources and achievement of higher rates of dynamics of development compared with leading world countries in accordance with a direction of the global economic progress are the most important requirements to a way and rates of the economic growth after overcoming the crisis state of the economy. Thus, such requirements will allow providing competitiveness of the Ukrainian economy and entering a trajectory of sustainable development in a proper way in the process of establishment of an innovative model for economic development. As a result, this approach becomes a primary goal of the government policy, which, above all, results in formation of effective legal regulation of relations in the sphere of innovations.

According to the Global Innovation Index, Ukraine has achieved a goal set by the government (ranks the 50th place). In 2016, a number of innovations in innovative companies increased by 32%. Ukrainian companies involved more than 400 million USD. However, indices of institutional development (the 106th place as in 2016) and infrastructure development (the 90th place) are low because of political instability and inconsistency of undertaking reforms. It is a pity that the legislative basis and methods of governmental support of innovative development are not perfect. Although a considerably high level of research and patenting activity is necessary, but not sufficient, standings of Ukraine by a level of commercialization and protection of objects of intellectual property are low. To transform scientific and technical achievements into a competitive scientific and technical product, there is a need for development of infrastructure of the intellectual property market and completion of formation of the national system of innovations.

Assessing efficiency of the national system of innovations in the field of resource provision of the science and innovative activity, the author identifies strengths and

weaknesses. Particularly, the strengths include preservation of human potential for building an economy of knowledge (educated and qualified young staff). The weaknesses include isolation of the country's scientific system, its insufficient integration into the international scientific community, underfunding the science and archaic organizational structure (Kanaieva, 2006). Thus, to develop the national system of innovations in Ukraine, the author proposes to create an effective institutional environment based on the corresponding innovative policy. In turn, this policy should contain the main factors concerned with innovative potential and innovative development of the country. In addition, these factors should be anthropological, demographic, socio-psychological, institutional, economic, normative and legal, political, managerial, etc. (Androshchuk, 2004).

The contemporary normative and legal basis (laws, decrees of the President, secondary acts in the form of resolutions of the Government, decrees of central bodies of executive power, et al.) regarding scientific, technical and innovative activity encompasses approximately 200 documents. Particularly, the national legislation on innovations includes norms of the Constitution of Ukraine, the Economic Code of Ukraine, the Law of Ukraine «On Innovative Activity» of July 4, 2002, No. 40-IV, the Law of Ukraine «On Prior Direction of Development of Innovative Activity in Ukraine» of December 5, 2012, No. 5460-17, the Law of Ukraine «On Innovative Activity» of September 18, 1991, No. 1560-XII, the Law of Ukraine «On Scientific and Scientific-Technical Activities» of November 26, 2015, No. 848-VIII, the Law of Ukraine «On the Special Regime of Innovative Activity of Technology Parks» of July 16, 1999, No. 991-XIV, et al., which determine legal, economic and organizational frameworks of government regulation of innovative activity in Ukraine, establish forms of stimulation of innovative processes and aim at support of innovative development of the economy. Thus, institutional and legal mechanisms, particularly creation of the corresponding legal field for efficient innovative activity and formation of the corresponding system of bodies of public administration, which would make the regulatory influence on entities of innovative activity, is a considerably important means of influence on innovative activity. According to the Law of Ukraine «On Innovative Activity», the government regulates the activity through determination and support of prior directions of innovative activity of state, sectoral, regional and local levels. Nevertheless, medium-term priorities of innovative activity, which are determined in Article 8 of the Law of Ukraine «On Prior Direction of Development of Innovative Activity in Ukraine», become irrelevant because they were valid until 2007. In addition, a mechanism for formation and approving medium-term priorities of innovative activity, which is enshrined in Article 4, does not work. The Verkhovna Rada of Ukraine has not supported numerous attempts to amend the mentioned law or to substitute another law. For instance, the recent project of the Law «On

Amendment of Certain Laws of Ukraine regarding Prior Directions of Innovative Activity» of November 4, 2010, No. 7333, has been sent for revision because it is not conform with requirements of legislative techniques and may lead to appearance of collisions in the legislation.

There is a need for harmonization of legislative acts regarding determination of a development strategy. Bringing into force the Law of Ukraine «On the General State Complex Program of Development of High Science-intensive Technologies» contemplates the following changes in structure of the industrial complex by technological paradigms: output of the V technological paradigm will grow from 5% to 12% until 2013; output of the VI technological paradigm will grow from 1% to 3%. As can be seen, this program aims at undertaking a strategy of catching-up development that enshrines diversity of the Ukrainian economy. In contrast, the Strategy of Socio-economic Development of Ukraine «On the Way to European Integration» for 2004–2015 contemplates undertaking a strategy of an «innovative breakthrough» based on acceleration of the scientific and technological progress, formation of new generations of techniques and technologies, moving towards postindustrial development. These steps are stipulated by prior goals of the strategy of structural transformations (Androshchuk, 2017).

Formation of organizational structure, which develop and maintain implementation of the government policy regarding innovative activity as well as determines and empowers a special authorized body of public power in this field, is one more important factor that influences conducting innovative activity in Ukraine. It is worth mentioning that frequent changes in organizational structure of public administration of innovative activity may lead to a positive effect, which consists in reduction of administrative functions and costs for maintaining managerial staff, as well as negative one, which consists in insubordination in the mentioned field and the loss of resistance of the managerial system to external impacts. Hence, discoordination of the very multi-functional infrastructural innovative institutions and discoordination of government regulation of the latter, beginning with the legislative level, lead to the absence of an innovative market model. Consequently, creation of the corresponding model and enshrinement of it in the codified act such as the Code of Ukraine on Innovations are prior goals of the legislature. Thus, using an example of several economic sectors, namely within the context of legislative modelling, it is expedient to summarize that economic legislation should be formed according to a principle of systematization, or rather codification with regard to prior economic directions and be grounded on the basic code, which describes each existing economic direction.

Conclusions. 1. Further development of the investment legislation and legislation on innovations oriented towards real encouragement of the respective economic processes should contemplate conceptual modernization of the content and structure of normative acts of subfield of the economic law related to investments and innovations.

2. Awareness of the system nature of these relations organized in the market form should underlie such modernization. In other words, the legislature should structure normative terms in accordance to topography of organizing the investment and innovation markets, particularly a market commodity, accumulation of market potential, supply, demand, infrastructure, balance, means of government regulation, forms of existence, etc.

3. Obviously, such structuring corresponds with an issue of codification of the respective subfields of the legislation. Systematization of norms within these subfields should adhere to structure of the mentioned markets.

4. A problem of formation of necessary investment and innovation climates in the country, which would foster the mentioned processes, is not limited to the state of the investment legislation and legislation on innovations. Nevertheless, legislative regulation is the most powerful factor of socio-economic transformations. Hence, it requires creation of models for optimization of legislative activity in the investment and innovation fields.

REFERENCES

- Androshchuk, H. (2004). Derzhavna innovatsiina polityka [State Innovation Policy]. *Intelektualna vlasnist – Intellectual Property, 1*, 37–40 [in Ukrainian].
- Androshchuk, H. O. (2017). Otsinka rozvytku natsionalnykh innovatsiinykh system [Estimation of development of national innovation systems]. In *Problemy i perspektyvy innovatsiinoho rozvytku ekonomiky v konteksti intehratsii Ukrainy v Yevropeyskyi naukovo-innovatsiinyi prostir – Problems and perspectives of innovation development in the context of Ukraine's integration and European scientific and innovation space*. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. Retrieved from https://economics.opu.ua/files/science/probl_innov_rozv/2017/tezi.pdf [in Ukrainian].
- Budarna, V. O. (2017). Pravovi zasoby formuvannia investytsiinoho potentsialu Ukrainy [Legal means of Ukraine's investment potential formation]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law, 3* (30), 120–131 [in Ukrainian].
- Ivanova, N. V. (2014). Investytsiina skladova realizatsii modeli innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [The investment component of the model of innovative development of economy of Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Effective economy, 5*. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3005> [in Ukrainian].
- Kanaieva, M. O. (2006). Formuvannia innovatsiinoi infrastruktury Ukrainy [Formation of Ukraine's Innovation Infrastructure]. *Extended abstract of candidates thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
- Karyi, O. I. (2015). Proekty derzhavnoho-pryvatnoho partnerstva: kliuchovi problemy praktychnoi realizatsii [Projects of public-private partnership: key issues of practical implementation]. *Ekonomichniy analiz – Economic analysis, 20*, 35–44 [in Ukrainian].
- Krainiukova, V. S., & Kaminskyi, P. D. (2009). Investytsiine zakonodavstvo Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku [Investment legislation of Ukraine: problems and prospects of development]. In *Nauchnyy progress na rubezhe tysyacheletiy – 2009 – Scientific progress at the turn of the millennium – 2009*. Proceedings of the

- International Scientific and Practical Conference. Retrieved from http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Pravo/47769.doc.htm. [in Ukrainian].
- Kudriavtseva, V. V. (2010). Konstytutsiino-pravovi chynnyky kodyfikatsii investytsiinoho zakonodavstva [Constitutional and legal factors of codification of investment legislation]. *Yurydychna Ukraina – Legal Ukraine*, 2, 102–107 [in Ukrainian].
- Muzychenko, A. S. (2005). *Investytsiina diialnist v Ukraini. Problemy rehuliuвання [Investment activity in Ukraine. Regulatory issues]*. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
- Pavliuk, A., & Liapin, L. (n.d.). *Shchodo rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v Ukraini [On the development of public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine]*. Retrieved December 12, 2017, from <http://www.niss.gov.ua/articles/816> [in Ukrainian].
- Sheverdina, O. V. (2012). Investytsiina polityka Ukrainy yak ob'ekt derzhavnoi ekonomichnoi polityky [Investment Policy of Ukraine as an Object of State Economic Policy]. *Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka – Public Administration: Theory and Practice*, 4 (12), 111–117. Retrieved from <http://ifs.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/2/08.pdf> [in Ukrainian].
- Zadykhailo, D. V. (2012). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy [Economic and legal support of the state economic policy]*. Kharkiv: Yurait [in Ukrainian].

Article details:

Received: 21 December 2017

Revised: 25 January 2018

Accepted: 15 February 2018

Ю. И. ОСТАПЕНКО

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

**ПРОБЛЕМА МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО
ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ**

В статье исследуется существующий механизм законодательного обеспечения двух хозяйственно-правовых институтов – инвестиционного и инновационного. Определяются необходимые шаги в реформировании и усовершенствовании законодательной системы последних, а также иллюстрируется необходимая законодательная модель каждого из соответствующих хозяйственно-правовых институтов и устанавливается методологический подход к законотворческой деятельности путем систематизационных процессов, а именно кодификации действующего инвестиционного и инновационного законодательства.

Ключевые слова: инвестиционное законодательство, инновационное законодательство, государственное частное партнерство, кодификация инновационного законодательства, кодификация инвестиционного законодательства.

Ю. І. ОСТАПЕНКО

кандидат юридичних наук, асистент кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків

ПРОБЛЕМА МОДЕРНІЗАЦІЇ ЧИННОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. Модернізація господарсько-правового механізму повинна починатися, як уявляється, саме з інвестиційного та інноваційного інститутів. Законодавче втілення новітніх моделей господарювання у відповідних сегментах спрямоване на вирішення завдань, які актуалізовані в суспільстві для безперерійного функціонування не тільки національної, але і світової економічної системи. Інвестиційний та інноваційний інститут є стратегічними інститутами в усій системі господарювання, і від їх законодавчого забезпечення буде залежати рівень розвитку економіки в цілому. Удосконалення та реформування відповідних законодавчих сегментів можливе шляхом прийняття відповідних кодифікацій, які будуть початком процесу кодифікації також і інших сегментів системи господарського законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика законодавчого забезпечення інноваційного та інвестиційного законодавства розглядалась у роботах вчених-господарників, таких як: Ю. І. Атаманова, В. О. Бударна, О. В. Гладка, Д. В. Задихайло, В. В. Кудрявцева, В. С. Мілаш, О. В. Швердіна та ін. Зрештою, критична маса наукових робіт по цих двох напрямках дозволяє сформувати універсальну теоретичну матрицю для відповідних досліджень, що важливо не тільки для новітніх науково-теоретичних результатів, але й для підвищення якості законодавчого реформування в цих сферах господарювання.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є аналіз стану чинного інвестиційного та інноваційного законодавства України, а також формування концептуальних підходів до його подальшого вдосконалення та модернізації.

Виклад основного матеріалу. В Україні склалася специфічна ситуація в економічній сфері, коли після декількох хвиль реформування ключові інститути господарювання все ще потребують суттєвих законодавчих змін, адже не відповідають реаліям сучасних суспільно-економічних процесів. Гостра необхідність модернізації всієї сфери господарювання шляхом реформування господарсько-правових механізмів і повинна відбуватись у формі масштабних кодифікаційних робіт з одночасним змістовним реформуванням нормативно-правового матеріалу. Розпочати цей систе-

матизаційний процес у господарському законодавстві, яке вже має Господарський кодекс України, як уявляється, доцільно з кодифікацій законодавчого регулювання інвестиційної та окремо інноваційної діяльності.

Висновки. 1. Подальший розвиток інвестиційного й інноваційного законодавства, що має на меті реальне стимулювання відповідних економічних процесів, повинен передбачати концептуальну модернізацію змісту і структурування нормативного матеріалу підгалузей господарського права – інноваційного та інвестиційного.

2. В основу такої модернізації має бути покладено усвідомлення системного характеру цих відносин, організованих у ринковій формі, тобто структурування матеріалу у відповідності до його топографії організації інвестиційного та інноваційного ринку. Зокрема: ринковий товар; накопичення ринкового потенціалу; пропозиція; попит; інфраструктура; рівновага; засоби державного регулювання; форми існування тощо.

3. Очевидно, що такому структуруванню кореспондує проблема кодифікації відповідних підгалузей законодавства, систематизація норм, у межах яких має умовну відповідність до структурної організації названих ринків.

4. Проблема створення необхідного інвестиційного та інноваційного клімату в країні, що активізував би зазначені процеси, звичайно не обмежується станом інвестиційного та інноваційного законодавства. Але законодавче регулювання є найбільш потужним чинником суспільно-економічних перетворень, а отже, вимагає створення моделей оптимізації законотворчої діяльності в інвестиційній та інноваційній сферах.

Коротка анотація до статті

Анотація. У статті звернуто увагу на відсутність систематизованого підходу до законодавчого забезпечення інноваційного та інвестиційного секторів економіки. Адже систематизація відповідного правового матеріалу, його якісна складова та деталізація застосування окремих правових засобів у регулюючому механізмі інноваційного та інвестиційного законодавчих інститутів дозволили підняти економіку країни на вищий щабель. Відтак актуалізовано питання щодо концептуальних підходів до процесу вдосконалення та модернізації відповідних законодавчих інститутів, а також встановлення необхідних методів стимулювання відповідних законодавчих процесів.

Ключові слова: інвестиційне законодавство, інноваційне законодавство, державне приватне партнерство, кодифікація інвестиційного законодавства, кодифікація інноваційного законодавства.

Стаття надійшла до редакції 21.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 25.01.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.02.2018 р.

УДК 346.242:004.9
DOI:10.31359/2411-5584-2018-32-1-162

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/0000-0003-0188-4517>



ПРОБЛЕМИ МОНОПОЛІЗАЦІЇ ТА АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ І СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ¹

Стаття присвячена розгляду стану ринків соціальних медіа та інших інформаційних послуг в умовах глобалізації. Актуальність розгляду проблеми монополізації даних ринків та неврегульованості всесвітніх монополій інформаційної інфраструктури є вкрай очевидною. Важливо визначити кордони та межі регулювання даних ринків, форми зловживання своїм становищем компаній-монополістів та, нарешті, законодавче забезпечення на наднаціональному рівні.

Ключові слова: антимонопольне законодавство, монополізація ринку, монополії, антимонопольне регулювання, соціальні мережі, інформаційні послуги, соціальні медіа, інформаційна інфраструктура.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринку інформаційних послуг постає ряд завдань, які потребують вирішення для функціонування цього ринку у правовому полі. Проблема правової неврегульованості конкурентної взаємодії в цій сфері є однією з центральних. Причина виникнення такої прогалини криється перш за все у специфіці цього ринку і відносин, що виникають у його межах. Ці фактори тягнуть за собою недосконалість кате-

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

© Швидка Т. І., 2018. Цей твір ліцензовано за ліцензією Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Доступно на <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

горіального апарату. На даний момент жодним нормативно-правовим актом (ані міжнародним, ані актом національного права) належним чином не визначено вичерпних ознак «монопольного становища на ринку інформаційних послуг», а отже, і зловживання таким становищем неможливо чітко окреслити. Постає ще ряд питань: Які територіальні межі ринку інформаційних послуг і чи реально в такому випадку виділити «національний» ринок? Чи можливо застосовувати до суб'єктів, що є постачальниками інформаційних послуг, ті самі норми конкурентного права і заходи щодо запобігання і припинення правопорушень у сфері конкуренції, що і до звичайних, «класичних» суб'єктів? І головне, які є шляхи подолання цієї проблеми? Чи можливе прийняття уніфікованого міжнародного акта, який регулював би ці питання або створення компетентного міжнародного контролюючого органу?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в галузі монополій на ринках інформаційної інфраструктури займалися деякі вчені, зокрема К. С. Баран, К. Дж. Фіеткевич, В. Г. Сток [1], Ф. Лінде, В. Г. Шток [2], Р. Х. Вербер [3], А. Надкарні, С. Г. Хофманн [4] та ін.

Формулювання цілей. Мета статті – розглянути сучасний стан глобального ринку інформаційних продуктів у контексті забезпечення на ньому режиму економічної конкуренції. Розглянути інформаційну інфраструктуру й інформаційні продукти, що набувають товарного значення, а також сфери і підсфери функціонування даного ринку та проаналізувати можливість контролю й антимонопольного регулювання даної сфери.

Виклад основного матеріалу. Підбиваючи підсумки другої декади XXI ст., неможливо не сказати, що Інтернет як явище міцно ввійшов до всіх сфер життя людства. Із собою він приніс велику кількість процесів, які не досить вдало регулюються існуючими нормами права в силу своєї новизни. Неврегульованим залишилося і питання добросовісної конкуренції та визначення статусу монополіста. Мова в цій статті буде йти про ринки інформаційних продуктів та їх інфраструктуру, що мають різновиди і різні спрямування свого функціонування. Сфера глобальних інформаційних послуг виходить за межі національних кордонів, а тому не може бути підконтрольна національним антимонопольним органам. Це створює певну небезпеку монополізації даних ринків і непідпорядкованості та непідконтрольності даних сфер.

Ринок інформаційних послуг розвивається вкрай динамічно, за останні роки він еволюціонував з невизначеної «квазіринкової» середі та набув значної кількості рис, характерних для ринків у їх класичному розумінні. Зокрема, існує тенденція тяжіння до монополізації. Важливим фактором є аудиторія споживачів та потік інформації, що і визначає популярність тієї чи іншої системи інформаційних послуг, зокрема реклама, що приваблює споживачів. Маючи велику частку на ринку, суб'єкт-монополіст має можли-

вість впливати на цей ринок, створювати штучні бар'єри для виходу, максимізувати свої прибутки і в цілому «диктувати свої правила гри». Монополізм і монополії завжди несуть певну безпеку для ринкової економіки та функціонування ринку як такого, при цьому заважаючи розвиватися нормально конкурентному середовищу. Особливістю ринку інформаційних послуг є неосяжність і невизначеність території, бо територією є глобальна мережа, а отже – весь світ. Постає питання регулювання на наднаціональному рівні, при цьому важливими є не тільки методи боротьби, а й антимонопольні органи, до компетенції яких має входити регулювання цих ринків.

Не можна залишати поза увагою небезпечні наслідки світових монополій, тому це питання є вкрай важливим і актуальним.

Ринки інформаційних продуктів мають свої особливості та специфіку регулювання, тому необхідним є перегляд актів антимонопольно-конкурентного регулювання на світовому рівні й модернізація даних актів або прийняття спеціальних законів щодо інформаційної інфраструктури.

Інформаційна інфраструктура включає в себе галузі та підгалузі, різні напрями інформаційних послуг і продуктів, що може мати як глобальний, так і локальний масштаб на рівні окремої держави. Але розглядаючи будь-який напрям, частіше за все можна виділити безперечних монополістів у тому чи іншому напрямку: щодо обміну для зображень з широкою часткою ринку – це Flickr [5]; те саме стосується служб обміну відео – YouTube [6]. Delicious домінує у службах соціальних закладів [7], подібно до того як Wikipedia працює в базі знань [8]. Twitter є домінуючим на ринку орієнтованих на мікроблоги соціальних мереж [9]. Facebook є лідером міжнародного ринку для соціальних мереж, але є національні командування [10], такі як Renren [11] у Китаї (де Facebook заборонено законом) або Vkontakte [12] у Росії та сусідніх країнах, але заборонені в Україні. Подібні монополії на інформаційних ринках можна знайти для пошукових систем (Google) [13], аукціонних платформ (eBay) [14] та онлайн-книжок (Amazon) [15] та ін.

Отже, звичайно, що монополії на цих ринках існують і стверджувати про функціонування вільного конкурентного ринку немає сенсу. Ще починаючи з 1993 р. компанія Microsoft була основним монополістом на ринку програмного забезпечення та сплатила величезні штрафи за зловживання монопольним становищем у формі нав'язування єдиного браузера Internet Explorer всім користувачам. На сьогоднішній день уже не можна казати про абсолютну монополію компанії Microsoft, а тим паче монополію браузера Internet Explorer, бо на сьогодні можна назвати щонайменш 10 популярних інтернет-браузерів, серед яких Internet Explorer, Chrome, Opera, Safari, Firefox та інші, тобто конкуренція існує. Така сама ситуація і з компанією-гігантом Microsoft, що також має сильних

конкурентів, таких як Apple Inc., Google Inc., Oracle Corporation, хоча всі вони мають різні напрями свого функціонування.

Усі величезні компанії-монополісти на ринку інформаційних послуг щорічно сплачують мільйонні та навіть мільярдні штрафи за зловживання монополістичним становищем. Розглянемо приклад із компанією Google – беззаперечним монополістом у галузі пошукових систем, яку в 2017 р. Антимонопольний комітет Єврокомісії звинуватив у несанкціонованому використанні свого монополістичного становища та порушенні принципів вільної конкуренції на ринку сервісів порівняння цін. З'ясувалось, що компанія Foundem, яка спеціалізувалась на порівнянні цін на певні категорії товарів, запропоновані різними товаровиробниками, була додана компанією Google у так званий «чорний список». На практиці це виявилось у неможливості знайти дані щодо цієї компанії в пошуковій системі Google [19]. Причиною такого порушення стало бажання Google позбавити конкуренції свій сервіс з аналогічним функціоналом, Google Shopping розробила спеціальний комп'ютерний алгоритм, який виводив продукцію компанії Google на перші місця за результатами пошуку користувачів. Таким чином компанія просувала товари через Google Shopping, ставлячи «свої» товари на перші сторінки в пошукових системах, а іншим конкурентам узагалі не давала можливості розвиватися та рекламувати себе. Усе це Єврокомісія розцінює як порушення ст. 102 Римського договору про функціонування Європейського Союзу та ст. 54 Договору про Європейську економічну зону [16].

Розглянувши інформаційні ринки, зрозуміло, що є бізнес-модель так званих інформаційно-грошових ринків, де компанії продають програмне забезпечення або контент і клієнт повинен за це сплатити (за допомогою грошей). Наприклад, Microsoft (програмне забезпечення) та STN International (контент). Товарні межі тут зрозумілі: у випадку з Microsoft це ринок програмного забезпечення; у випадку STN International це ринок науково-технічної інформації в Інтернеті.

Поряд також існують так звані інформаційні ринки, де компанії безкоштовно поширюють свої послуги. Клієнти платять їхньою увагою. Важливу роль на цих ринках відіграє реклама, яка приваблює користувачів.

Те, що сьогодні прийнято називати терміном «соціальні медіа» (соціальні мережі, форуми, блоги), є універсальною середою для обміну думками.

Розглянемо детально ринок соціальних мереж, домінуюче положення на якому займає Facebook, що є однією з найпопулярніших соціальних мереж у всьому світі. Facebook має «місію» дати людям можливість поділитися і зробити світ більш відкритим і пов'язаним. Люди користуються Facebook, щоб залишатися на зв'язку з друзями та сім'єю, щоб дізнатись, що відбувається у світі, і поділитися ними та виразити те, що їм важливо.

Основною метою соціальних мереж є прагнення приваблення більшої аудиторії користувачів. Соціальні мережі не можуть бути популярними, якщо мають лише невелику кількість користувачів, тому вони завжди тяжіють до монополізації. У теоретичній базі мережевої економіки прямі та непрямі мережеві ефекти відіграють важливу роль. Після появи на ринку одного або декількох гравців починаються мережеві ефекти. Прямі мережеві ефекти визначаються кількістю користувачів: чим більше користувачів, тим ціннішою є мережа. І чим дорожча мережа, тим більше вона залучить нових користувачів. Цей цикл зворотного зв'язку призводить до зльоту успішної мережі та зменшення втрати мережі. Непрямі ефекти мережі є незалежними від користувача ефектами, наприклад кількість додаткових продуктів, таких як соціальні ігри або обсяги реклами [1].

Відомий економіст Р. Вебер наголошує на тому, що «реклама є найпоширенішим джерелом фінансування постачальників послуг Інтернету». Професор акцентує увагу на тому, що головне для реклами – це найбільше коло користувачів (чим більше об'яв, тим більша вартість системи – тим більше значення, тим більше користувачів і т. ін.). Але казати про абсолютну монополію на ринку рекламних послуг не має сенсу. Існує величезний ринок усіх видів інтернет-реклами, включаючи гравців, таких як Google, Twitter, Facebook, і всі компанії, що працюють з банерними оголошеннями, але ні одна з цих компаній не може заволодіти ринком монополією [2]. Споживачі отримують інформацію однаково із цих джерел, не можна казати про виключну монополію одного інтернет-майданчика.

На підставі дослідження літератури Надкарні та Хофманн з'ясувалося, що використання Facebook насамперед мотивується двома основними соціальними потребами: «1) необхідність належати до певної соціальної групи і 2) необхідність самопрезентації. Необхідність стосується внутрішнього бажання приєднатися до інших та отримати соціальне визнання та необхідність самопредставлення безперервного процесу управління враженнями». Переваги «друзів» Facebook можна розглядати як «соціальний капітал» її користувачів [4].

Отже, треба розібратися, як саме регулюються питання контролю та виявлення зловживань на інформаційних ринках, де монополізація очевидна.

Основними регулюючими актами конкурентних відносин у ЄС є Договір про функціонування ЄС, а саме статті 101 і 102, які регулюють проблему зловживання монополієм становим та узгодженої поведінки суб'єктів господарювання, так звані картелі [16]. Також питання конкуренції містяться у Регламенті № 19/65 від 2 березня 1965 р. «Про застосування ч. 3 ст. 85» [17] та Регламенті № 4064/89 від 21 грудня 1989 р. [18] «Про контроль над концентрацією підприємств» (злиттям та приєднанням підприємств та встановленням

контролю над ними) та інших нормативно-правових актах Європейського Союзу.

Зупинимося детальніше на кожному з цих нормативно-правових актів. Договір про функціонування Європейського Союзу входить до числа міжнародних нормативно-правових актів, які прийнято вважати фундаментальними в системі консолідованих норм права Європейського Союзу.

У ст. 101 Договору про функціонування ЄС встановлено заборону вчиняти будь-які правочини між суб'єктами підприємницької діяльності, які можуть носити характер узгоджених дій та можуть заподіяти значну шкоду на ринку країн-учасниць, такі угоди завжди визнаються протизаконними та несумісними із природними правилами ринку [16]. Ключовою ознакою «Угод, що не сумісні із внутрішнім ринком», є порушення загальних правил добросовісної конкуренції, пряме або опосередковане встановлення ціни на купівлю або продаж; обмеження або контроль виробництва, ринків або інвестицій; застосування неоднакових умов в еквівалентних правочинах з іншими торговими сторонами, створення цим невігідних для них умов конкуренції. Далі по тексті визначається, що будь-які угоди, укладені всупереч нормам цієї статті, автоматично визнаються нікчемними.

У ст. 102 Договору про функціонування Європейського Союзу зазначено: «Будь-яке зловживання одним або кількома підприємствами, що мають домінуюче становище в рамках спільного ринку або у значній її частині, забороняється як несумісне з внутрішнім ринком, наскільки це може вплинути на торгівлю між державами-членами» [16].

Поряд із Договором про функціонування Європейського Союзу норми, присвячені антимонопольному регулюванню, містяться у Договорі про Європейську економічну зону. Глава 1 ч. 4 цього Договору присвячена загальним правилам, що встановлюються в галузі конкуренції для суб'єктів господарської діяльності. Положення ст. 53 частково дублюють положення ст. 101 Договору про функціонування Європейського Союзу, зокрема, встановлюється категорія угод та узгоджених дій, які мають бути заборонені як такі, що суперечать умовам Договору. Стаття 54 Договору про Європейський економічний простір зберігає напрям, заданий попередньою статтею, але більшу увагу тут законодавець звертає саме на заборону зловживання суб'єктами підприємницької діяльності своїм монопольним становищем, причому ознаками такого зловживання визнаються ті самі дії, що перелічені у попередній статті як заборонені.

Конкретно визначена територія дії цих принципів (вона вказана, зокрема, у ст. 53, де говориться, що забороненими є дії, «які мають на меті або тягнуть за собою запобігання, обмеження чи порушення суті конкуренції в межах території, на якій діє цей договір»). Це негативно впливає на регулювання

процесів конкуренції навіть на «класичних» ринках, які мають більш-менш чіткі територіальні межі. Ринок інформаційних послуг, з іншого боку, попадає в таку ситуацію в замкнене коло. Його територіальні межі взагалі не підлягають визначенню в класичному розумінні, а нормативно-правові акти, які мали б його регулювати, мають чітко визначені територіальні межі, в яких вони зберігають свою силу. Причому ці межі охоплюють далеко не весь світ, за межами дії вказаних актів залишається в тому числі і США, які є «батьківщиною» значної кількості компаній-монополістів, зокрема і компаній Google та Facebook.

Отже, важливим є з'ясування питання, чи справді можна стверджувати, що монополії на інформаційних ринках розглядаються як «класичні» монополії, так само як виробники автомобілів або хімічна промисловість (без будь-яких мережевих ефектів)? Чи повинно це питання регулюватися звичайними конкурентними нормами або ж ст. 102 Договору про функціонування Європейського Союзу потребує «модернізації»?

Висновки. Аналізуючи сьогоденний стан нормативно-правової бази, що регулює конкуренцію на цих ринках, можна зробити такі висновки.

1. Ринок інформаційних послуг – галузь украй специфічна, тому потребує специфічного регулювання.

2. Особливості ці пов'язані з нетиповим предметом правовідносин. Інформацію, так само як і інформаційні послуги, не можна розглядати як класичний ринок товарів чи послуг.

3. Безумовно, питання монополізації ринку інформаційних продуктів та послуг на даний момент є недостатньо врегульованим з правової точки зору. Класичні правові методи впливу та контролю (контроль за реорганізацією підприємств і імпортно-експортними операціями, ліцензування окремих видів діяльності, антидемпінгові заходи) в більшості своїй мають на меті регулювання щодо «класичних» ринків, галузей виробництва та реалізації товарів і послуг. Тому дані методи антимонопольного регулювання виявляються практично нежиттєздатними щодо питань регулювання ринку інформаційних послуг.

4. Розглянувши специфіку цих ринків, по-перше, ми встановили, що неможливо чітко розмежувати територіальні межі, в яких діє та чи інша компанія, що надає інформаційні послуги. Оскільки масштаб національної монополії тут не діє. По-друге складністю є і виявлення товарних меж, бо іноді їх зовсім неможливо виявити. По-третє, серед класичних меж ринку виділяють ще й часові межі, які частіш за все складають 1 рік. У випадку ринку інформаційної інфраструктури також можуть бути специфічні методи визначення часових меж ринку.

5. Крім того, відкритим на даний момент залишається питання щодо більш конкретного правового врегулювання цієї сфери. Угода про Європейський економічний простір і Договір про функціонування Європейського Союзу, розглянуті як інструменти правового регулювання в даній статті, вочевидь, не є оптимальними. Захист своїх прав потерпілою стороною з посиланням на ці нормативно-правові акти пов'язаний з низкою труднощів і найчастіше не призводить до належного результату.

6. Ще одним недоліком у конкурентному законодавстві (характерним, на жаль, не тільки для ринку інформаційних послуг) є факт індивідуального ставлення суб'єктів-порушників. На практиці майже будь-який монополіст (у статті було наведено ряд прикладів щодо компанії Google) готовий регулярно нести санкції, продовжуючи при цьому порушувати норми антимонопольного законодавства. Корінь цієї проблеми лежить в недостатній ефективності системи запобіжних заходів, які зводяться найчастіше до простого грошового штрафу.

7. Більшість цих проблем впливає із у край застарілої нормативно-правової бази, що встановлює основи нормативно-правового регулювання. Усі акти, якими сьогодні користуються для усунення недобросовісної конкуренції на ринках інформаційних послуг, були прийняті у середині ХХ ст. Очевидним є той факт, що на той час відносин, які є предметом розгляду в цій статті, не існувало взагалі. Ці норми не призначені для регулювання відносин, пов'язаних із монополіями на ринку інформаційних послуг.

8. Повертаючись до питання перспектив розвитку системи норм права, що регулюють антимонопольні заходи в цій галузі, слід зазначити, що найбільш ефективним було б створення окремої міжнародної інстанції, яка б займалася розробкою уніфікованої нормативно-правової бази. Важливо також, щоб крім юристів у такій інстанції право дорадчого голосу мали також фахівці у сфері інформаційних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Katsiaryna S. Baran, Kaja J. Fietkiewicz, Wolfgang G. Stock. Monopolies on Social Network Services (SNS) Markets and Competition Law. *Inventing Information Science in the Networked Society: Proceedings of the 14th International Symposium on Information Science (Zadar, Croatia, 19th – 21st May 2015)*. Glückstadt: Verlag Werner Hülsbusch, 2015. P. 424–436.
2. Linde F., Stock W. G. Information Markets. A Strategic Guideline for the I-Commerce. Berlin, Germany; New York, NY: De Gruyter Saur, 2011. 261 p.
3. Weber R. H. Competition law issues in the online world. *20th St. Gallen International Competition Law Forum (ICF)* (St. Gallen, April 4th and 5th 2013). URL: https://www.bratschi.ch/fileadmin/daten/dokumente/publikation/2013/04_April/SSRN-id2341978.pdf.

4. Nadkarni A., Hofmann S. G. Why do people use Facebook? *Personality and Individual Differences*. 2012. Volume 52. Issue 3. P. 243–249.
5. Служба обміну зображеннями Flickr. URL: <https://www.flickr.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
6. Служба обміну відео YouTube. URL: <http://www.youtube.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
7. Служба соціальних закладок Delicious. URL: <https://delicious.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
8. База знань Wikipedia. URL: <https://www.wikipedia.org/> (дата звернення: 15.12.2017).
9. Мікроблог соціальних мереж Twitter. URL: <https://twitter.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
10. Соціальна мережа Facebook. URL: <https://www.facebook.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
11. Соціальна мережа Renren. URL: <http://www.renren-inc.com/zh> (дата звернення: 15.12.2017).
12. Соціальна мережа ВКонтакте. URL: <https://vk.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
13. Пошукова система Google. URL: <https://www.google.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
14. Аукціонна платформа eBay. URL: <http://www.ebay.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
15. Інтернет-сервіс для продажу онлайн-книжок Amazon. URL: <http://www.amazon.com/> (дата звернення: 15.12.2017).
16. 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 жовт. P. 00001–0390. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>.
17. Регламент № 19/65/ЄЕС від 2 березня 1965 року щодо застосування статті 85 (3) Договору до окремих категорій угод та узгоджених дій. *Official Journal*. 06.03.1965. 036. P. 0533–0535. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1521097834510&uri=CELEX:31965R0019>.
18. Регламент Ради (ЄЕС) № 4064/89 від 21 грудня 1989 р. щодо контролю за концентраціями суб'єктів господарювання. *Official Journal*. 30.12.1989. L 395. P. 0001–0012. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/GA/ALL/?uri=CELEX:31989R4064>.
19. Antitrust: Commission fines Google €2.42 billion for abusing dominance as search engine by giving illegal advantage to own comparison shopping service / European Commission – Press release. 27 June 2017. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1784_en.htm.

REFERENCES

1. Katsiaryna, S. Baran, Kaja, J. Fietkiewicz, & Wolfgang G. Stock (2015). Monopolies on Social Network Services (SNS) Markets and Competition Law. In *Inventing Information Science in the Networked Society*: Proceedings of the 14th International Symposium on Information Science. Glückstadt: Verlag Werner Hülsbusch, 5. Pp. 424–436.

2. Linde, F., & Stock, W. G. (2011). *Information Markets. A Strategic Guideline for the I-Commerce*. Berlin, Germany, New York, NY: De Gruyter Saur.
3. Weber, R. H. (2013). Competition law issues in the online world. In *20th St. Gallen International Competition Law Forum (ICF)*. Retrieved from https://www.bratschi.ch/fileadmin/daten/dokumente/publikation/2013/04_April/SSRN-id2341978.pdf.
4. Nadkarni, A., & Hofmann, S. G. (2012). Why do people use Facebook? *Personality and Individual Differences*, 52 (3), 243–249.
5. *Sluzhba obminu zobrazhenniamy Flickr [Flickr image sharing service]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://www.flickr.com/9>.
6. *Sluzhba obminu video YouTube [YouTube video sharing service]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <http://www.youtube.com/>.
7. *Sluzhba sotsialnykh zakladok Delicious [Delicious social bookmarking service]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://delicious.com/9>.
8. *Baza znan Wikipedia [Wikipedia knowledge base]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://www.wikipedia.org/9>.
9. *Mikrobloh sotsialnykh merezh Twitter [Twitter social network microblogging]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://twitter.com/>.
10. *Sotsialna merezha Facebook [Social network Facebook]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://www.facebook.com/9>.
11. *Sotsialna merezha Renren [Social network Renren]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017 from <http://www.renren-inc.com/zh/9>.
12. *Sotsialna merezha VKontakti [Social network VKontakte]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://vk.com/>.
13. *Poshukova systema Google [Search engine Google]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <https://www.google.com/>.
14. *Auktsionna platforma eBay [Auction platform eBay]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <http://www.ebay.com/>.
15. *Internet-servis dlia prodazhu onlain-knyzhok Amazon [Internet service for the sale of Amazon online books]*. (n.d.). Retrieved December 15, 2017, from <http://www.amazon.com/>.
16. 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>.
17. Rehlament 19/65/IeES vid 02.03.1965 shchodo zastosuvannia zastosuvannia statti 85 (3) Dohovoru do okremykh katehorii uhod ta uzghodzhennykh dii [Regulation No 19/65/EEC of 2 March of the Council on application of Article 85 (3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices]. (1965, March 06). *Official Journal*, 036, 533–535. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1521097834510&uri=CELEX:31965R0019>.
18. Rehlament Rady (IeES) 4064/89 vid 21.12.1989 shchodo kontroliu za kontsentratsiiamy subiektiv hospodariuvannia [Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings]. (1989, December 30). *Official Journal*, L 395, 1–12. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/GA/ALL/?uri=CELEX:31989R4064>.

19. European Commission (2017, June 27). *Antitrust: Commission fines Google €2.42 billion for abusing dominance as search engine by giving illegal advantage to own comparison shopping service*. Retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1784_en.htm.

Стаття надійшла до редакції 25.12.2017 р.

Стаття пройшла рецензування 07.02.2018 р.

Стаття рекомендована до опублікування 16.02.2018 р.

Т. И. ШВЫДКАЯ

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

ПРОБЛЕМЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ И АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Статья посвящена рассмотрению состояния рынков социальных медиа и других информационных услуг в условиях глобализации. Актуальность рассмотрения проблемы монополизации данных рынков и неурегулированности всемирных монополий информационной инфраструктуры является крайне очевидной. Важно определить границы регулирования данных рынков, формы злоупотребления своим положением компаний-монополистов и, наконец, законодательное обеспечение на наднациональном уровне.

Ключевые слова: антимонопольное законодательство, монополизация рынка, монополии, антимонопольное регулирование, социальные сети, информационные услуги, социальные медиа, информационная инфраструктура.

T. I. SHVYDKA

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

PROBLEMS OF MONOPOLIZATION AND ANTITRUST REGULATION IN THE MARKET OF INFORMATION SERVICES AND SOCIAL NETWORKS

Problem setting. Under globalization of the information services market, the society faces a number of goals, which are to be accomplished for functioning of this market within the legal field. The lack of regulatory frameworks of a competitive interaction in this area is one of central problems. Emergence of such gap is caused by specificity of this market and relations arising within the market. These factors lead to inadequacy of legislative categories. Nowadays, none of normative acts (neither an international act nor national

one) properly determines an exhaustive list of features of the «monopoly position in the information services market». Hence, it is impossible to clearly delineate the abuse of monopoly power. The author raises a number of questions: What territories does the market encompass? Is it possible to indicate the «national» market? Can governmental officials apply the same statements of the competitive law and measures regarding prevention and putting an end to such violations in the sphere of competition to entities supplying information technologies as those applied to ordinary «classic» entities? What are ways for overcoming this problem? Is it possible to accept a unified international act, which would regulate these issues or to create the competent international supervisory authority?

Analysis of recent research and publications. Some scientists such as Katsiaryna S. Baran, Kaja J. Fietkiewicz, Wolfgang G. Stock, F. Linde, W. G. Stock, R. H. Weber, A. Nadkarni, S. G. Hofmannra, etc. have conducted researches in the field of monopolies in markets of information services.

Paper objective. The article objectives are as follows: to consider the current state of the global market of information products in the context of maintaining the regime of economic competition; to consider information infrastructure and tradable information products as well as spheres and sub-spheres of functioning of this market; to analyze an opportunity of supervision and antitrust regulation of this sphere.

The main material presentation. Summarizing the outcome of the second decade of the twenty first century, it is worth mentioning that the Internet as a phenomenon has integrated into all spheres of life. The Internet has brought with it a large amount of processes, which are improperly regulated by the current legislative statements due to their novelty. This article is dedicated to markets of information products and their infrastructure, which have varieties and different orientation of functioning.

Extremely dynamic development is inherent to the information services market. For the last few years, the market has transformed from an undetermined «quasi-market» environment to a classic market acquiring a considerable number of respective features. Particularly, there is a tendency to monopolization.

The information infrastructure includes sectors and sub-sectors, various directions of information services and products at the global level as well as at the local level of a certain country. Considering any direction, scientists may indicate monopolists in one or another sphere. Therefore, the author cannot state that there is the significant level of market power. Monopolization processes, especially on an international scale, always pose a danger.

Conclusions. Analyzing the current state of legislative basis, which regulates competition in these markets, the author may draw the following conclusions:

a) since the market of information services is an extremely specific sector, it requires specific regulation;

b) these peculiarities are related to a non-typical subject to legal relationships. Both information and information services should not be considered as a classic market of goods and services;

c) certainly, there is the lack of legislative frameworks in the field of overcoming monopolization of the market of information products and services at the moment. Classic legal methods of the influence and supervision (control over re-organizing enterprises and import-export operations, licensing of certain types of activities, anti-dumping measures) mainly aim at regulation of «classic» markets, sectors of production and distribution of goods and services. Therefore, these methods of antitrust regulation turn out to be nearly unviable with regard to regulation of the information services market;

d) having considered specificity of these markets, the author determines several facts: firstly, it is impossible to properly delineate scopes, within which one or another information service company operates, because national monopolies do not affect this sphere; secondly, indication of trade scopes is very complicated because sometimes these scopes cannot be identified in any way; thirdly, classic dimensions of the market also include a timeframe, which accounts for one year. The scientists can also apply specific methods for determination of a timeframe of the market of information infrastructure;

e) moreover, the question regarding more adequate legal regulation of this sphere remains unanswered. Obviously, the European Economic Area Agreement and the Treaty Establishing the European Economic Community, which have been considered as instruments of legal regulation in this article, are not optimal. In the process of protection of own rights, an aggrieved party faces a set of difficulties referring these legislative acts. Frequently, such process does not produce necessary results;

f) a fact of indifferent attitude of violators is one more disadvantage in the competitive legislation (unfortunately, it is inherent not only to the information services market). In practice, almost every monopolist (the article contains a set of examples related to Google Inc.) is willing to bear sanctions regularly, continuing to abuse antitrust legislation. The problem is concerned with insufficient efficiency of a system of preventing measures, which most frequently imply a simple fine;

g) a majority of these problems are caused by the extremely outdated legal frameworks, which establishes the basis of legislative regulation. All the acts used for elimination of unfair competition in markets of information services have been accepted in the middle of the twentieth century. It is an obvious fact that relations, which are subject to examination in this article, have not existed at that time. This legislation is not appropriate for regulation of the relations concerned with monopolies in the market of information services;

h) returning to the question of prospects for improvement of statements of legislative acts regulating antitrust measures in this sphere, the author summarizes that formation of a particular international body, which would develop the unified legislative basis, is the most effective step. Lawyers together with specialists in information technologies should have a consultative role at such institution.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is dedicated to examination of the state of markets of social media and other information services under globalization. The necessity of consideration of

a problem related to monopolization of the mentioned markets and the lack of regulatory frameworks of the world monopolies of information infrastructure is all-too-obvious. It is important to determine scopes and margins of regulation of these markets, forms of the abuse of market power on the part of monopolies and the legislative basis at the supranational level.

Key words: antitrust legislation, market monopolization, monopolies, antitrust regulation, social networks, information services, social media, information infrastructure.

Article details:

Received: 25 December 2017

Revised: 07 January 2018

Accepted: 16 February 2018

УДК 346.543:330.341.1

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-176

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ (за результатами наукової дискусії)

В Україні майже сформована правова основа регулювання інвестиційних відносин. Однак нинішній стан правового регулювання інноваційного інвестування достатньою мірою ще не відповідає сучасним вимогам ринкових відносин і потребує суттєвого вдосконалення. Передумовами постійної трансформації інвестиційного та інноваційного законодавства є передусім економічні та соціальні зміни, а також нестабільна політична ситуація в нашій країні.

Інвестиційна діяльність повинна розглядатися як важливий елемент економічного та господарського обороту, а також організації виробництва і реалізації його результатів. Особливою формою інвестування є інноваційна діяльність. Значне напруження в регулюванні відносин, пов'язаних з організацією та впровадженням інноваційної діяльності, полягає саме в інвестуванні в цю діяльність.

В українському законодавстві термін «інноваційна діяльність» розглядається в широкому сенсі, який включає інноваційні інвестиції на професійній основі як основний вид діяльності та інноваційні операції, що провадяться учасниками господарських відносин у разі необхідності, незалежно від того, чи є вони суб'єктами господарювання у сфері інноваційної діяльності чи ні. Таким чином, інноваційне інвестування на професійній основі може провадитись як інноваційна діяльність або як окремі операції, що мають інноваційний характер.

Тим часом у сфері інноваційного інвестування існують багато теоретичних суперечностей, які потребують додаткової аргументації учених, та практичних проблем і завдань, які вимагають розв'язання в інтересах територіальних громад. Їх обговоренню було присвячено наукову дискусію, проведеною в На-

ціональному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого в рамках круглого столу «Господарсько-правове забезпечення інноваційного інвестування». Організаторами виступили кафедра господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого та Харківська міська рада.

Метою круглого столу стало розкриття сучасного стану інноваційного інвестування в країні загалом та в Харківській області, а також виявлення ефективних напрямів і заходів його подальшого розвитку. Дискусія охоплювала обговорення поставлених проблем з наукової точки зору та з практичної – у межах реалізації Харківською міською радою залучення інвестицій у розвиток інфраструктури міста Харкова.

До учасників круглого столу з привітальним словом звернувся проректор з наукової роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого А. П. Гетьман.

В обговоренні нагальних проблем, що постають в інноваційній сфері перед управліннями міста, взяли участь представники Харківської міської ради, зокрема: М. В. Стаматіна – заступник Харківського міського голови з питань правового забезпечення; В. В. Грецька-Миргородська – начальник управління інвестиційного розвитку та іміджевих проектів Харківської міської ради.

Д. В. Задихайло, доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, у своїй доповіді «Кодифікація інноваційного законодавства України як чинник стимулювання розвитку інноваційних процесів» зазначив, що кодифікація інноваційного законодавства має виходити з того факту, що одним з її завдань є сприяння ефективному функціонуванню національної інноваційної системи. Крім того, саме кодифікація повинна слугувати прикладом реалізації регулятивно-динамічної функції права, коли розвиток відповідних соціальних відносин стимулюється активним розвитком навипередки їх законодавчого забезпечення.

Окремо він звернув увагу на концептуальну та технічну складність кодифікації інноваційного законодавства і розкрив цю тезу на прикладі інвестиційного, яке у порівнянні з кодифікацією регулювання окремих ринків, таких як електроенергетичний сектор або сфера транспортних послуг, виходить за рамки традиційної моделі та налічує велику кількість різнорівневих ланок.

О. М. Давидюк, кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, сфокусував свою доповідь на проблемах правового забезпечення відносин, пов'язаних із оборотом технологій в Україні. Він виділяє 6 рівнів недоліків чинного правового регулювання відносин у сфері трансферу технологій. Сутність першого – методологічного – полягає у відсутності єдиного підходу до визначення поняття «технологія» як об'єкта правового регулювання та обороту. Другий рівень

недоліків носить інституційний характер. Чинним законодавством України не визначено місце технології в розрізі галузевої спеціалізації правового поля України. Третій рівень недоліків, які заважають функціонуванню системи трансферу технологій, є правозабезпечувальним. Четвертий – правовизначальний: законодавством України не визначено момент, з якого об'єкт права інтелектуальної власності стає технологією. П'ятий рівень – інфраструктурний, а саме недосконалість правового регулювання полягає в тому, що воно не містить у собі жодних засобів, які б могли простимулювати розробників технологій до дій, спрямованих на їх створення, а реципієнтів та власників прав на них – до безпосереднього їх використання. Шостий рівень – інвестиційний. Однією з основних проблем є недостатність фінансових ресурсів для вдосконалення об'єктів права інтелектуальної власності з метою їх подальшого введення в господарський обіг в якості технологій.

К. М. Врублевська, аспірант кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, у своїй доповіді «Питання законодавчої та правової інституціалізації регулювання відносин інноваційного інвестування», наголосила, що необхідним є самостійний розвиток інноваційного інвестування та його законодавчої інституціоналізації шляхом прийняття окремого Закону України «Про інноваційне інвестування в Україні», а також удосконалення нормативно-правової бази у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності шляхом встановлення кваліфікаційних вимог до інноваційного продукту, що інвестується.

К. В. Єфремова, кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник, завідувач наукового відділу правового забезпечення функціонування національної інноваційної системи НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, зазначила, що державну політику стимулювання інноваційного інвестування можна поділити на пряму підтримку інноваційних підприємств та на підтримку розвитку ринку венчурного капіталу.

Ключовими заходами прямої підтримки може стати використання пільгового оподаткування, а саме: 1) введення інвестиційного податкового кредиту в обсязі певного відсотка від вартості додаткових капіталовкладень в інноваційне виробниче устаткування, оплати праці робітників НДДКР; 2) введення прискореної амортизації для основних фондів, що використовуються для реалізації інноваційних проектів; 3) звільнення від сплати ПДВ та ввізного мита імпортованого нового устаткування, обладнання та комплектуючих, які не виробляються в Україні та мають бути використані для високотехнологічного виробництва й модернізації.

Перспективними напрямками прямої підтримки інноваційних підприємств можуть бути:

1) безпосереднє фінансування перспективних напрямів діяльності наукоємних виробництв за рахунок бюджетних коштів: а) через створення державних

(місцевих) грантових фондів під конкретні проектні заявки; б) через державне кредитування (проектів на стадії формування початкового капіталу на умовах, які відрізняються від звичайних комерційних умов) та державні гарантії;

2) пільгове оподаткування компаній, що впроваджують інновації: а) застосування пільгових ставок на прибуток від українських патентів для інноваційних підприємств або для інноваційних проектів за пріоритетними напрямками розвитку інноваційної діяльності; б) надання «податкових канікул» для інноваційних підприємств/проектів; в) виключення з прибутку коштів, що направляються підприємствами на створення інноваційних фондів спеціального призначення для фінансування НДДКР.

На думку **Р. П. Бойчука**, кандидата юридичних наук, доцента, старшого наукового співробітника НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, взаємодія держави і господарюючих суб'єктів у галузі інвестиційної діяльності полягає в комплексному застосуванні правових, адміністративних та економічних методів для створення умов ефективної діяльності останніх і досягненні певного рівня економічного і соціального розвитку суспільства. Про це він зазначив у своїй доповіді «Проблеми визначення форм, методів та засобів державного регулювання інвестиційної діяльності», наголосивши на необхідності вдосконалення правового регулювання іноземного інвестування шляхом встановлення обов'язкової умови розкриття кінцевих бенефіціарів іноземної компанії для звільнення від податку на прибуток протягом 5 років, проілюструвавши нагальну потребу такої вимоги на прикладі іноземної компанії-інвестора, яка зареєстрована в офшорній юрисдикції та засновниками якої є громадяни України.

В. С. Мілаш, доктор юридичних наук, доцент, професор кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, у своїй доповіді «Договірні засади забезпечення інноваційного розвитку» наголосила на тому, що інноваційний розвиток країни невідривно пов'язаний із договірно-правовим забезпеченням обігу технологій та інших об'єктів інноваційної діяльності. Проте зараз відсутня чітка та послідовна система законодавчого регулювання самих договірних відносин у сфері інноваційної діяльності.

М. М. Кузьміна, кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, у своєму виступі «Особливості інвестиційної політики держави у сфері відновлювальної енергетики» проаналізувала зарубіжний досвід найбільш розповсюджених форм фінансування проектів відновлювальної енергетики, якими є державна підтримка у вигляді прямих методів регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства та непрямих – податкових, амортизаційних, митних засобів підтримки.

Ю. І. Остапенко, кандидат юридичних наук, асистент кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, у доповіді «Розвиток націо-

нального господарського законодавства в інноваційно-інвестиційній сфері» висвітлила проблему модернізації національної економічної системи, яку не можна спростити до рівня оптимізації її господарського механізму, адже останній усе ж буде неодмінно його ключовим модулем. Таким чином, виникає гостра необхідність першочергового створення адекватної сучасним реаліям моделі господарювання, яка буде реалізовуватися шляхом реформування саме систематизації щодо кожного законодавчого та підзаконного сегмента. Законотворець повинен виходити із поняття правових засобів гарантійного характеру як створення відповідних законодавчих базисів, в яких будуть встановлені єдині правила розвитку поточного господарського законодавства.

На думку **Т. І. Швидкої**, кандидата юридичних наук, асистента кафедри господарського права НЮУ імені Ярослава Мудрого, вітчизняне законодавство за допомогою законодавчих актів регулює конкурентну боротьбу на ринку технологій, але ж мінімізувати правопорушення і забезпечити нормальне функціонування конкурентної структури є одним із завдань держави. В умовах глобалізації та відкритості ринків змінюються правила конкурентної боротьби на ринку. Норми вітчизняного законодавства не завжди можуть регулювати питання, суб'єктами яких є міжнародні організації, транснаціональні компанії тощо, щодо яких норми національного законодавства не застосовуються.

Д. Д. Задихайло, кандидат юридичних наук, асистент кафедри цивільного, господарського та екологічного права Полтавського юридичного інституту НЮУ імені Ярослава Мудрого, характеризуючи правовий механізм відносин екологічного господарювання, зауважив, що правильно сформовані економічні інтереси та реалізовані в умовах цього механізму можуть бути одночасним вирішенням екологічних і економічних проблем. Для того щоб названа категорія отримала необхідне правове забезпечення як реальний еколого-економічний феномен, необхідно здійснити його внутрішньоструктурний аналіз із визначенням основних правових форм реалізації екологічного господарювання, з'ясуванням змісту основних необхідних для його розвитку спеціальних правових режимів, включаючи пільги та засоби державної підтримки.

К. С. Косінова, студентка магістратури ІПКОЮ НЮУ імені Ярослава Мудрого, у своїй доповіді «Інвестиційні аспекти аутсорсингу в господарсько-правовому механізмі національної економіки» зазначила, що аутсорсинг – це форма економічної кооперації, яка полягає у передачі основних чи обслуговуючих функцій компанією-замовником аутсорсеру на договірній основі з метою оптимізації витрат і підвищення якості кінцевого результату. Аутсорсинг – це не просто звичайна кооперація компаній між собою, а саме елемент

інвестиційної стратегії компанії, яка характеризується довготривалістю, інтеграцією бізнес-процесів компанії-замовника та аутсорсера, передачею не тільки обов'язків, а й відповідальності за надання послуг, а також і метою – оптимізації витрат і підвищення конкурентоспроможності.

Також у заході взяли заочну участь провідні науковці у сфері господарського права, а саме:

О. М. Вінник, професор кафедри господарського, повітряного та космічного права Юридичного інституту Національного авіаційного університету, доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України;

В. А. Устименко, директор Інституту економіко-правових досліджень НАН України, доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України, заслужений юрист України;

О. П. Подцерковний, завідувач кафедри господарського права і процесу Національного університету «Одеська юридична академія», доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України;

В. Г. Олюха, завідувач кафедри конституційного, міжнародного та приватного права Криворізького факультету Національного університету «Одеська юридична академія», доктор юридичних наук, доцент.

Узагальнюючи результати дискусії, проведеної в межах круглого столу, а також теоретичні висновки і практичні пропозиції його учасників, слід визначити таке.

Інноваційне інвестування за своїм змістом є однією з форм інвестування діяльності з впровадження результатів науково-технічних та науково-дослідних робіт. Характерною ознакою інноваційного інвестування є створення інновацій. За своєю природою залежно від мети здійснення воно може бути некомерційним та комерційним.

Основними напрямками та принципами державної інноваційної політики на рівні міста Харкова повинні бути:

– визначення регіональних пріоритетів інноваційного розвитку, які можуть не збігатися із загальнодержавними пріоритетами;

– забезпечення органами місцевого самоврядування взаємодії в системах «освіта-наука-бізнес» та «державна-наука-бізнес» на рівні існуючої інноваційної інфраструктури міста;

– підтримка науково-технологічної кооперації, зокрема проведення «Ярмарків стартапів», підвищення популяризації вітчизняної продукції шляхом проведення міжнародних виставок, галузевих форумів тощо;

– запровадження міжнародної науково-технологічної кооперації та трансферу технологій шляхом підтримки функціонування вітчизняних інноваційних мереж на рівні міста.

ECONOMIC AND LEGAL ENFORCEMENT OF INNOVATIVE INVESTMENT: PROBLEMS AND PROPOSALS

(Overview of the results of the scientific discussion)

Investment activity should be regarded as an important element of economic turnover, along with the organization of production and the sale of goods and services. One of the forms of investment is innovation.

Innovative investment can be carried out systematically as an innovative activity or as a separate operation of an innovative nature. Legislation of Ukraine operates with the concept of innovative activity in a broad sense and provides for innovative investment on a professional basis.

The topicality of the round table «Economic and legal enforcement of innovative investment: problems and proposals» is determined by the fact that the results of the discussion will contribute to solving specific practical problems facing Kharkiv's territorial community and eliminating theoretical contradictions in this area. The purpose of the round table was to disclose the current state of innovative investment in the country in general and in the Kharkiv region in particular, as well as to identify effective directions and ways of its further development.

Participants discussed of the problems from the scientific and practical points of view in the framework of the Kharkiv City Council programmer of attracting investments in the development of the infrastructure of the city of Kharkov.

The implementation of innovative investment is possible due to the balance of the private interests (in ensuring the competitiveness of goods and services and the growth of profits from their sale) and public interests (in improving the efficiency of the economy of the country, the region, and meeting other social needs in the sphere health, education, culture) of the participants in such activities.

As a result of the discussion, the main directions and principles of the state innovation policy at the level of the city of Kharkov are defined, among which are: the definition of state priorities for innovative development at the regional level; ensuring interaction in the systems «education-science-business» and «state-science-business» at the level of the existing innovation infrastructure of the city; implementation of measures to support scientific and technological cooperation, holding of Startup fairs, providing protection and increasing the popularization of domestic products in the domestic market and its promotion to the outside through international exhibitions and industry forums.

*Огляд наукової дискусії підготувала кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник, завідувач наукового відділу правового забезпечення функціонування національної інноваційної системи НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України **К. В. Єфремова**.*

УДК 001.92

DOI: 10.31359/2411-5584-2018-32-1-183

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ

У системі суспільних перетворень, в яких перебуває Українська держава, проблема формування господарсько-правового механізму забезпечення ринкових економічних відносин була і залишається ключовим питанням. Незважаючи на всі інституційні зміни, процеси приватизації, формування окремих інструментів організаційно-господарського впливу, лишається дуже багато проблем, пов'язаних з формуванням в Україні сучасної розвинутої моделі господарювання, власне про це свідчать незадовільні темпи зростання економіки країни. Тому дієвий механізм формування та реалізації державної економічної транспортної політики, у тому числі й у залізничній сфері, повинен забезпечити стабільність та конкурентоспроможність національної економіки України на світовому економічному ринку.

Автор монографії «Господарсько-правове забезпечення функціонування залізничного транспорту України в умовах реформування» І. М. Рудяга провела наукове моделювання господарсько-правового забезпечення функціонування залізничного транспорту України в умовах після проведення реформ і запропонувала альтернативний варіант проведення реформування залізничного транспорту.

У монографії авторкою проведено аналіз сутності цілісного майнового комплексу залізниць України, визначено склад, умови та особливості функціонування. Окремо зазначено, що склад майна цілісного майнового комплексу залізниць України може формуватися на різних формах власності на окремі об'єкти, виходячи з інтересів їх найбільш ефективного використання, але при цьому цілісний майновий комплекс не має втратити системний характер свого функціонування.

Крім того, прослідковується системний підхід до опрацювання питання законодавчого регулювання діяльності у сфері залізничного транспорту. Запропоновано прийняття Кодексу залізничного транспорту України, наведено його структуру та визначено предмет.

Цікавим є також визначення комплексу публічних інтересів щодо функціонування залізничного транспорту в Україні, який полягає у забезпеченні безпечних залізничних перевезень пасажирів та вантажу, забезпеченні до-

ступності залізничних послуг з перевезення пасажирів для всіх верств населення, забезпеченні функціонування залізничного транспорту на умовах застосування єдиних правил та стандартів на всій території України, забезпеченні систематичного та узгодженого функціонування цілісного майнового комплексу, диспетчерського апарату управління безпекою руху та технічної інфраструктури, яка бере участь у організації та здійсненні перевезення пасажирів та вантажу, реалізації цілей державного регулювання господарської діяльності у сфері залізничних перевезень за рахунок проведення ефективної тарифної політики держави у вказаній сфері, забезпеченні міжнародних перевезень пасажирів та вантажів, у тому числі транзиту, згідно із міжнародними зобов'язаннями України.

У монографії проведено аналіз реформування залізничного транспорту в зарубіжних країнах, наведено позитивні та негативні результати таких перетворень. Установлено, що реформування залізничної галузі тісно пов'язано зі зміною організаційно-правової форми залізниць, а на практиці відсутня готова модель, яка підходила б будь-якій країні, тому, маючи світовий досвід проведення відповідних структурних змін, запропоновано три моделі реформування галузі в Україні: демонополізація цілісного майнового комплексу на окремі організаційно-автономні види господарської діяльності, роздрібнення цілісного майнового комплексу на господарсько-організаційні частини за регіональним принципом, створення вертикально-інтегрованої моделі господарювання. Обрано, на думку авторки, найбільш дієву модель реформування, втілення в життя якої не порушувало б єдиного майнового та управлінського комплексу та проводилося у два етапи.

Також монографія містить аналіз існуючих організаційно-правових форм господарювання та визначає, що організаційно-правова форма холдингу має право на існування в залізничній галузі. Оскільки холдинг проводить єдину економічну політику, що забезпечується єдиним центром управління, таким чином, існує єдина мета, яка об'єднує учасників такої організаційно-правової форми, у нашому випадку – забезпечення потреб держави, юридичних та фізичних осіб у залізничних перевезеннях, які здійснюються залізничним транспортом загального користування. Діяльність кожного учасника холдингу, який займає чітке місце в холдингу і здійснює встановлені холдинговою компанією функції, приводить до досягнення тих цілей і мети діяльності, які визначаються головною компанією.

Зазначено, що для оновлення роботи залізничної галузі України необхідно розробити нову структуру управління, яка б об'єднала в собі напрацьований раніше досвід, включаючи переваги та недоліки старої системи, допомогла поліпшити роботу залізниць, зробити їх більш ефективними. Для досягнення

мети реформування галузі необхідно здійснити зміну моделі організації правової діяльності господарського комплексу.

Також автором указано, що значної уваги потребує вивчення особливостей правового регулювання корпоратизації та приватизації стратегічно важливих підприємств для економіки України, а також тих, що займають монопольне становище, адже вони є одними з основних учасників господарських відносин. Дослідження даного питання є досить актуальним, урахувуючи нестабільність політичної та економічної ситуації країни, а також можливі спроби тиску з боку певних політичних сил на проведення процесу корпоратизації стратегічно важливих підприємств та підприємств, що займають монопольне становище на ринках товарів, робіт та послуг в Україні.

Визначено, що правовий режим майна акціонерного товариства, заснованого на державній власності, як у випадку ПАТ «Укрзалізниця», може бути змінено лише шляхом приватизації. При проведенні приватизації акціонерного товариства, заснованого на державній власності, тобто 100% акцій у статутному капіталі якого належить державі, об'єктом приватизації будуть виступати акції такого товариства, що належать державі.

Крім того, розглянута можливість проведення корпоратизації активів залізничної галузі у формі, що має на меті створення державної холдингової компанії, яка не дозволить здійснити приватизацію тієї частини активів підприємств залізничної галузі, що визначають її монопольне становище. У той же час у зазначеній організаційно-правовій формі можливо виокремлення тієї частини активів і виробничих потужностей, які при здійсненні їх приватизації допомогли б залучити приватні інвестиції та організувати діяльність на конкурентних засадах без порушення діяльності корпоративних підприємств.

У цілому вважаю, що монографічне дослідження І. М. Рудяги «Господарсько-правове забезпечення функціонування залізничного транспорту України в умовах реформування» характеризується високим науково-дослідницьким рівнем, має теоретичну та практичну цінність, буде корисною як джерело систематизованих знань та інформації для всіх, хто вивчає господарське та транспортне право.

Рецензент – директор Інституту економіко-правових досліджень НАН України, доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України В. А. Устименко.

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

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- **електронний варіант статті**, надісланий на електронну адресу редакції: 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 збірника «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 переніс 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); місто, де розташована організація, та країна; 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, указати цей факт у виводі до заголовка 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 (кегель – 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* (кегель – 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* (кегель – 12, міжрядковий інтервал – 1,5, шрифт напівжирний);

- нижче **коротка анотація до статті** (до 50 слів) і **ключові слова** (5–7) **російською мовою** (кегель – 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 (відобразити 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 даного 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 у романському алфавіті й 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.slovyk.ua/services/translit.php>

Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис англійськомовних джерел не транслітерується.

Робота редакції з авторами

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редакції та експертами відповідно до наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхилити 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 оформлення статті (Додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

Підписано до друку з оригінал-макета 15.03.2018.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 15,32. Обл.-вид. арк. 12,04. Вид. № 1879.
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 ФОП Почернін В. В.
Тел. (057) 717-28-80