

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

УДК 330.1:34

Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М.,
Марченко О. С., Нечипорук Л. В., Губін К. Г., Набатова О. О.,
Овсієнко О. В., Чуприна О. А., Чуприна О. О.

ПРАВОВА ЕКОНОМІКА:
НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ,
РОЗВИТКУ ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПОБУДОВИ

Монографія

За редакцією доктора економічних наук,
професора Л. С. Шевченко

Харків-2017

ЗМІСТ

Передмова	5
Автори монографії	7
Частина I СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ	8
Розділ 1 Теоретико-методологічні підходи до дослідження правової економіки	8
1.1 Верховенство права як основа функціонування правової економіки.....	8
1.2 Інституційні складові правової економіки.....	19
1.3 Механізми реалізації фундаментальних потреб у правовій економіці.....	24
Розділ 2 Формування правової економіки в Україні	36
2.1 Правова економіка: зміст та принципи функціонування.....	36
2.2 Конституційний господарський порядок та його роль у розбудові правової економіки в Україні.....	47
2.3 Напрями інституційного проектування правової економіки в Україні.....	58
Розділ 3 Поведінковий підхід до економічного аналізу права	68
3.1 Інституціональна та психологічна обумовленість економічної поведінки.....	68
3.2 Теоретико-методологічні засади поведінкового підходу до економіко-правових досліджень. Концепція «debiasing through law» («усунення відхилень з допомогою правових норм»).....	77

Частина II АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	90
Розділ 4 Реалізація права на гідне життя як складова розбудови правової економіки в Україні.....	90
4.1 Нормативне закріплення права на гідний рівень життя в Україні та світі.....	90
4.2 Оцінка реалізації права на гідне життя в Україні.....	101
4.3 Причини та наслідки обмеження реалізації права на справедливий винагороду праці в Україні.....	113
Розділ 5 Реалізація конституційних прав у системі формування доходів в Україні.....	123
5.1 Конституційні права у сфері формування доходів.....	123
5.2 Правова економіка та умови реалізації конституційних прав в системі формування доходів.....	130
5.3 Розвиток правової економіки на базі української системи формування доходів.....	137
Розділ 6 Гарантування права на соціальний захист в умовах інституційної побудови правової економіки в Україні.....	150
6.1 Загальнообов'язкове державне соціальне страхування як основа гарантування права на соціальний захист громадян.....	150
6.2 Передумови реформування системи соціального захисту громадян.....	157
6.3 Інституційні особливості розвитку страхового ринку України в контексті гарантування права на соціальний захист громадян.....	165

Розділ 7. Реалізація конституційних прав громадян України на медичне обслуговування.....	175
7.1 Соціально-економічні умови реалізації конституційних прав рівного доступу громадян України до охорони здоров'я.....	175
7.2 Роль обов'язкового медичного страхування в реалізації конституційних прав громадян України.....	183
7.3 Соціально-економічна ефективність реформування охорони здоров'я в Україні.....	191
Розділ 8 Право на здобуття вищої освіти: сутність та суперечності реалізації в Україні	198
8.1 Право на здобуття вищої освіти в системі прав людини. Доступність вищої освіти в Україні.....	198
8.2 Дискримінаційні практики у сфері вищої освіти в Україні як загроза правовій економіці.....	203
8.3 Шляхи реформування вищої освіти. Розвиток освітнього права в Україні.....	209
Розділ 9 Право на професійну правничу допомогу в системі чинників розбудови правової економіки в Україні.....	221
9.1 Правнича допомога як структурний елемент правової економіки: сутність, види.....	221
9.2 Функції юридичного консалтингу в правовій економіці.....	231
9.3 Дисфункції юридичного консалтингу як загроза правовій економіці: зміст та шляхи подолання.....	237
Література.....	248

Передмова

Монографія є підсумковою науковою працею фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326), яку протягом 2015-2017 рр. виконував колектив викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. За час роботи над темою науковцями були підготовлені і опубліковані 2 індивідуальні та 6 колективних монографій, 60 наукових статей. Дослідники взяли участь більш ніж у 100 міжнародних та всеукраїнських наукових конференціях. Дана монографія увібрала в себе найважливіші результати дослідження.

Зазвичай під правовою економікою розуміють сформовану, закріплену, врегульовану і захищену правом систему суспільного господарювання. Але такий підхід до визначення сутності поняття правова економіка значною мірою обмежує предмет дослідження. Адже поза увагою залишаються деякі принципово важливі питання. На думку авторського колективу, правова економіка – це така система, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права. Тому критеріями правової економіки визнаються:

– рівні можливості у реалізації соціально-економічних прав. Причому таких, якими економічні суб'єкти вільні розпоряджатися на власний розсуд, а не про соціально-економічну рівність або рівність результатів соціально-економічної діяльності;

– законний, унормований характер економічної діяльності. Діяльність, яка спирається на інституціоналізовані норми, може розглядатися як така, проти якої суспільство не заперечує;

– чітка визначеність у правах для кожного конкретного суб'єкта економічних відносин, реальність задекларованих соціально-економічних прав;

– діяльність кожного окремого суб'єкта, а також їх груп не призводить до порушення фундаментальних соціально-економічних прав інших.

Існування правової економіки стає можливим лише тоді, коли в її основі лежить уся сукупність принципів, а не їх вибіркове поєднання.

Таке розуміння сутності правової економіки дозволило авторському колективу здійснити всебічне наукове дослідження правової економіки України: її сутності та структури; сучасних тенденцій, пріоритетів і суперечностей; інституційної побудови та суспільної ефективності. Центральне місце в монографії відведено проблемі реалізації і захисту економічних прав і свобод людини як головного завдання та визначального критерію правової, соціальної держави.

Автори отримали нові знання щодо інституційного проектування правової економіки, підтвердили робочу гіпотезу про необхідність спрямування суб'єктів господарювання до соціально орієнтованого порядку на основі принципу верховенства права, обґрунтували основні напрями соціально-економічного реформування сфер формування доходів населення, соціального захисту, охорони здоров'я, вищої освіти, надання правничої допомоги, захисту прав інтелектуальної власності та ін.

Книга буде корисною викладачам, науковцям, фахівцям у галузі економіки та права, студентам економічних і юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, усім, хто цікавиться сучасними проблемами правової економіки.

Автори монографії

Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор (керівник авторського колективу) – передмова; розділ 8;

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор – розділ 1;

Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор – розділ 7;

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор – розділ 9;

Л. В. Нечипорук, доктор економічних наук, професор – розділ 6;

К. Г. Губін, кандидат економічних наук, доцент – розділ 5;

О. О. Набатова, кандидат економічних наук, доцент – розділ 3;

О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент – передмова, розділ 2;

О. А. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент – розділ 4 (підрозділи 4.2-4.3 у співавторстві з О. О. Чуприною);

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент – розділ 4 (підрозділ 4.1; підрозділи 4.2-4.3 у співавторстві з О. А. Чуприною).

Частина I СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1 Верховенство права як основа функціонування правової економіки

Цивілізаційний вектор змін змінює орієнтири, критерії, цінності суспільного розвитку. В якості одного з критеріїв міжнародне співтовариство висуває формулу «верховенства права», сенс і зміст якої все ще залишається невизначеним та розмитим. На конференції «Верховенство права як практична концепція» (2012 р.) [1] була зроблена спроба вирішити багаторічні суперечки про філософський характер цієї формули. Чи є верховенство права формальним або субстантивним явищем? Чи побудовано зміст верховенства права на позитивізмі, чи на інтерпретивізмі? Чи можна описати верховенство права через синтез демократизму і поваги прав особистості? Учасники конференції дійшли висновку: не може бути точного визначення поняття «верховенство права», а цілком достатньо і корисно описувати це явище через властиві йому елементи, придатні в управлінні суспільством. «Ми закликаємо держави управляти суспільством на основі принципу верховенства права» – такий політичний лозунг конференції. Для контролю за якістю застосування принципу верховенства права серед країн запропоновано спеціальний індекс (Rule of Law Index), що складається з 44 розрахункових показників, які об'єднані в основні параметри демократичного устрою суспільства: рівень повноважень влади (Constraints on Government Powers), відсутність корупції у владі (Absence of Corruption), наявність порядку та

безпеки (Order and Security), захист фундаментальних прав (Fundamental Rights), ступінь відкритості влади (Regulatory Enforcement), стан цивільного та кримінального правосуддя (Civil and Criminal Justice).

Верховенство права розглядається як один із провідних принципів сучасного цивілізованого суспільства, за якого право сприймається як основа взаємовідносин між суб'єктами суспільства. Право визнається найвищою цінністю суспільства, на яку орієнтуються як окремі люди, соціальні групи, так і їх організації, включаючи державу. Цей принцип визначає взаємовідносини громадянського суспільства і держави, формує умови демократичного устрою державної влади. Через право відбувається розподіл користі і втрат спільного проживання, критерієм ефективності якого виступає справедливість, яка сприймається кожним індивідумом на морально-соціальному рівні як рівноважний обмін (благ, доходів, влади, безпеки, культури і т.п.). У найзагальнішому сенсі принцип верховенства права полягає у визнанні пріоритету права над політикою, зміні ролі права в діяльності держави. Верховенство права формує матрицю законодавчо-правових інститутів, що забезпечують нормальне функціонування суспільства, його стабільність і розвиток.

А чи можна говорити про верховенство права, не вникнувши в суть самого поняття права? Якщо право – це визнана і санкціонована державою норма поведінки (позитивізм), то йдеться про верховенство закону. І тоді будь-яку побудову суспільства (монархія, автократія і ін.) можна визначити як правову. А якщо право – це морально-етичне вимога особистості і суспільства до своїх членів (інтерпретивізм), то верховенство права перетворюється на категоричний імператив Канта. Сучасні тенденції глобалізації на основі виникнення транснаціональних, міжнародних та наднаціональних прав до порядку денного ставлять нові питання – чи повинні ці норми розглядається як джерело права в національній правовій

системі? А нові ідеї і цінності, не обмежують вони суверенітет народу і не нав'язують вони свої моделі суспільного устрою? Існуючі різні правові культури в єдиному, але різноманітному світі формують різні моделі верховенства права, але сутнісні характеристики самого права від цього не можуть змінюватися.

Монополію на дослідження верховенства права захопила правова наука, яка виділила предметно-практичний (формально-функціональний) аспект, акцентуючи основну увагу на конституційній природі верховенства права, адміністративно-державних вимог до його реалізації, відповідно міжнародній практиці захисту прав суб'єктів. Ідея верховенства права висловлена лауреатом Нобелівської премії з економіки Ф.А Хайеком (юристом за базисною освітою), який зробив акцент на суперечностях права і закону і вивів верховенство права в сферу приватного права [2]. Юристи особливо не хочуть залучати до аналізу «своїх» правових явищ економістів, що істотно знижує методологічний потенціал аналізу. Це, перш за все, стосується поняття «права». Історичний, соціологічний, етичний, релігійний підходи вважаються цілком достатніми для розуміння права. Юристів не бентежить той факт, що в основі виникнення будь-яких соціальних явищ знаходиться економічна генетика, яка дозволяє виявити вихідні глибинні процеси, які породжують право як соціальний інститут. Оскільки історико-первинною формою існування суспільства є економіка, кореневу систему верховенства права слід шукати саме в ній. Економічний розвиток суспільства завжди є результатом спільно-розділеної діяльності. Розділений характер трудової діяльності означає, що відокремлений суб'єкт самостійно використовує свої власні можливості, здібності (фізичні та інтелектуальні) і вільно визначає напрям їх використання. В цьому аспекті трудова діяльність має вільний характер, оскільки визначається власною волею, бажаннями, і потребами окремого індивіда. Природні

можливості, які дані людям природою, оформляються в природні права (або природну свободу) людини. Природні права неможливо ввести або заборонити жодними конституціями або законами. У загальному значенні – це ще не соціальні права, а тільки їх абстрактні моменти. У міру розвитку суспільного виробництва в сферу природних ресурсів людини потрапляють знаряддя праці, які сприймаються людиною як продовженням свого тіла. Тому права людини, які виникають на основі природних можливостей, стають реальними на основі виникнення права власності на засоби виробництва, що забезпечують природно-економічну свободу людини. Безглуздо говорити про права суб'єкта, якщо вони не передбачають права власності. На основі права власності виникає реальна економічна свобода людини від природи та інших людей.

Відокремлення трудової діяльності на основі поділу праці одночасно породжує не тільки автономність і свободу, а й формує залежність людини від інших, що означає суспільний характер його праці. Остання передбачає виконання тих трудових функцій, які забезпечують цілісність суспільного результату. А це в свою чергу приводить до залежності людей від інших. І в цій залежності вони стають рівними один одному. В економічному житті реальний результат досягається лише за умови правильного (адекватного) з'єднання свободи (відособленості, незалежності) кожної людини та її залежності (рівності). Нормальний, ефективний рух економіки може здійснюватися тільки за умови постійного відтворення єдності свободи і залежності. Верховенство права складається в результаті історично тривалих суспільних конфліктів, і підтримується постійними зусиллями зацікавлених суб'єктів та їх об'єднаннями.

Об'єктивна логіка верховенства права формується на закономірностях розвитку економічних механізмів. В умовах натурального господарства (природної економіки) результат господарської діяльності

має конкретно-визначений характер, що означає безпосередній зв'язок між суб'єктом і його продуктом. У цьому контексті рух продукту в натуральному господарстві (виробництво, розподіл, обмін і споживання) здійснюється під контролем тих, хто має владу над природними ресурсами шляхом насильства і потенціалу примусу [3]. Становлення економічного порядку ринково-капіталістичного типу передбачає, що результат господарської діяльності відчужується від конкретно-визначеного суб'єкта і набуває відокремленої вартісної форми. У товарній економіці вартість стає ідеальним алгоритмом з'єднання свободи і залежності виробників. Народжувані на основі вартості відчужені форми господарської діяльності (капітал, додаткова вартість, прибуток і т.п.) вимагають зовсім інших соціальних інститутів, які повинні чітко формувати, закріплювати і захищати правомочності тих суб'єктів, які володіють цим ресурсами. Це призводить до того, що природні права (right), які не мають суспільно-гарантованого характеру руху, перетворюються на відчужені від конкретних індивідів способи регламентування діяльності всіх (law). Право як соціальний інститут шукає, відтворює і захищає міру (алгоритм) з'єднання свободи і залежності (рівності) суб'єктів. Зовсім не випадково принцип «rule of law» (перекладеного як верховенство права) з'являється в контексті англійського (прецедентного) права в XVII столітті, коли виникає конфлікт між невизначеними і досить довільними формами правління королівської влади і заздалегідь чітко визначеними нормами парламенту, який захищає інтереси народженої буржуазії, яка оперує відчуженими економічними формами. У цьому контексті можна зрозуміти вираз Ф. А. Хайєка, що право – це порядок свободи, упорядкована свобода. За допомогою права свобода транслюється в конкретні юридичні права і свободи. Принцип верховенства права означає, що суспільство (а не держава) розробляє систему норм і правил забезпечення справедливої міри

з'єднання свободи і залежності (рівності). Законодавча система може тільки забезпечити (добре чи погано) нормативно-процедурний алгоритм реалізації права як міри свободи і рівності. Цей алгоритм не має заздальгідь розрахованих кількісних параметрів, а знаходиться в постійному історичному пошуку, критерієм істинності якого стає сприйняття суспільства як справедливого (відповідного праву) або несправедливого – в якому порушена міра впорядкованої свободи.

Модель суспільства, побудованого на принципі верховенства права, залежить від суб'єктів, які формують попит на нього. Верховенство права задовольняє потребу як суспільства в цілому, так і окремих його членів у привласненні таких фундаментальних благ як життя, свобода, автономність, власність, безпеку, шанс на самореалізацію і т.п. Наявність потреби реалізується в інтересі, який стимулює до активних дій. Суб'єктом верховенства права стають ті соціальні верстви, які найбільше зацікавлені у встановленні стійкого правопорядку, на основі якого можна задовольнити як свої, так і громадські інтереси в цілому. Якщо в звичайному сенсі попит – це платоспроможний механізм реалізації потреби, то попит на верховенство права визначається розміром тих трансакційних витрат (грошей, часу, зусиль, терпіння, солідарності), які суб'єкти готові і можуть задіяти для задоволення своїх потреб. В історичній ретроспективі інтерес до існування верховенства права реалізують ті соціальні верстви, яким заважають існуючі правила і норми суспільної поведінки. Історично першим таким суб'єктом став власник капіталу, основний інтерес якого полягає у забезпеченні умов для збереження своєї власності і створенні умов для її самозростання (шляхом інвестування додаткової вартості). Між двома координатами поведінки власника капіталу – збереження власності і зростання капіталу, існує суперечність, яка в міру збільшення розміру капіталу призводить до

зростання невизначеності та ризиків його функціонування в умовах ринкової економіки. Зняття цієї суперечності здійснюється діяльністю підприємця, який, за словами Й. Шумпетера, стає революційним класом, оскільки його основні риси: опора на власні сили, перевага ризику, цінність власної незалежності, орієнтація на власний інтелект, потреба в досягненні успіху, зниження цінності грошей і прагнення до нововведень [4], більше відповідають вимогам ринкового господарського життя і народжують потребу в принципово інших правилах і нормах суспільного регулювання. Індивідуальні інтереси підприємця збігаються з фундаментальними потребами суспільства, що робить підприємця суб'єктом, який зацікавлений у пріоритеті права на свободу над застарілими законодавчими нормами.

Зовсім інші умови виникають при формуванні постіндустріального, інформаційного, інноваційного, мережевого суспільства, яке породжує нових суб'єктів попиту на верховенство права. Сучасний етап економічного розвитку, побудований на поглибленні не тільки господарських, виробничих, а перш за все, всієї сукупності соціальних зв'язків, які формують соціальний капітал, який стає ресурсом отримання вигоди. Зміна фундаментальних основ економіки призводить до появи принципово нового її змісту. На відміну від речових форм капіталу, соціальний капітал не має чуттєвої форми і створюється вільними суб'єктами, індивідуальні вигоди яких залежать від очікувань, довіри і зобов'язань, обумовлених якістю соціального середовища [5].

Оскільки соціальний капітал складається із соціальних контрактів, сукупності соціальних норм і можливостей соціального обміну, його ефективне функціонування залежить від ступеня свободи кожного учасника, можливостей передбачення майбутнього розвитку, передбачуваності поведінки інших учасників контрактів, довіри всіх

учасників соціальних контрактів. Різноманіття і швидкість сучасних подій не дозволяють суб'єктам соціального капіталу приймати рішення на основі очікування від держави прийняття чергової програми дій, доцільність яких повинна бути вивірена позитивною або негативною соціальною практикою. Прикладом таких самостійних дій можуть бути діяльність волонтерських організацій (що реалізують право на безпечне життя), суб'єктів краудфандингу (об'єднують в Інтернеті свої ресурси для реалізації права на фінансування обраних проектів), фрілансерів (надають послуги через інформаційно-комунікаційні системи).

У контексті європейських стандартів ефективний попит на верховенство права пред'являє еліта (особливий прошарок громадянського істеблїшменту), яка керує і контролює економічні, політичні, культурні, релігійні ресурси суспільства. Дієздатна еліта спроможна пред'явити попит на верховенство права, оскільки володіє необхідним рівнем здібностей адекватно аналізувати ситуацію, бачити перспективи розвитку, прогнозувати і прораховувати наслідки введених норм права. У трансформаційних суспільствах еліта носить диференційований за рівнем стану, неоднорідний за інтересами, суперечливий за походженням характер, що не дозволяє їй формувати довгостроковий і стійкий попит на ефективний пріоритет права. Ті суб'єкти трансформаційних суспільств, яких можна розглядати як інноваторів розвитку, стикаються з потребою влади зберегти існуючий правовий режим. З тим, щоб запропонувати і впровадити нові норми права, інноваторам необхідно нести значні за розміром трансакційні витрати, величина яких безперервно зростає в силу невизначеності правового поля, високих ризиків прийняття рішень і страхів покарання. Саме тому реальними суб'єктами попиту на верховенство права стають представники великого капіталу, трансакційні

витрати яких дозволяють їм використовувати державну владу для отримання власної вигоди.

Найбільш ефективний розмір трансакційних витрат на верховенство права складається в професійних групах спеціального інтересу (союз підприємців, суспільства споживачів, банківські асоціації та ін.), які дозволяють мінімізувати трансакційні витрати шляхом легального лобіювання в силу професійного рівня прийняття рішень, прискорення обробки інформації, зменшення втрат при просуванні своїх інтересів в органах влади на основі високої репутації і довіри. Розширення діяльності таких професійних груп спеціального інтересу забезпечують формування суб'єктів ефективного попиту на верховенство права.

Змістовно-структурна побудова правової економіки набуває процедурно-функціонального характеру, коли починають працювати основні юридичні принципи, що розроблені Європейською комісією з демократії, а саме: доступ до правосуддя у незалежних та неупереджених судах, в тому числі судовий контроль за адміністративними актами, компетентний розгляд справ, неприпустимість подвійної відповідальності, безповоротна сила покарання, ефективний засіб правового захисту будь-якої спірної вимоги (правова впевненість), право на справедливий судовий розгляд за принципом природної справедливості або належної правової процедури та таке ін. Крім того, необхідна високопрофесійна та незалежна юридична професія, яка в змозі забезпечити кваліфіковані юридичні послуги.

В правовій економіці діють такі економічні принципи реалізації верховенства права. *Перший принцип* полягає в існуванні рівних (однакових) умов специфікації права власності незалежно від її форми (визначення змісту, процедур оформлення, забезпечення рівня захисту). Таке положення суттєво розширює економічну свободу учасників

господарського обороту, стимулює не тільки їх особисте, а й виробниче споживання (інвестування, нагромадження капіталу тощо). Верховенство права означає, що в суспільстві не існує інституту кримінальної репресії та конфіскації власності в разі посягання приватного власника на владу політичної еліти. *Другий принцип* – забезпечує рівність суб'єктів господарювання на основі ліквідації штучних нормативно-юридичних обмежень у використанні власного людського капіталу. Це означає, що в суспільстві не існує обмежень та перепон для заняття економічної діяльності, пов'язаних з особистим соціально-політичним статусом людини. *Третій принцип* верховенства права означає, що економічна свобода суб'єктів господарювання реалізується шляхом укладення добровільних контрактів та договорів. В умовах нормативістської орієнтації цивілістичного права, договір зводиться лише до кола юридичних фактів. Це призводить до того, що договір перетворюється на жорстку нормативну конструкцію, байдужу до господарського суверенітету суб'єктів, їх умов діяльності та цілей. Пріоритет права (а не закону) передбачає перетворення договірної регулювання на індивідуально визначений спосіб надання обов'язковості специфічному ситуативному порядку дій контрагентів. Із принципу рівності права власності та свободи договору впливає *четвертий принцип* свободи підприємництва – самостійного формування програми діяльності, вибору постачальників і споживачів, встановлення цін, вільного наймання працівників та розпорядження прибутком. Свобода та рівність суб'єктів господарювання реалізується на основі конкуренції, неекономічні обмеження якої визнаються неправомірними та підлягають усуненню юридичними засобами.

Основні риси реального змісту правової економіки полягають у такому. По-перше, економічний результат залежить не тільки від

господарських, виробничих відносин, але й функціонування всієї сукупності соціальних зв'язків (економічних, політичних, культурних, духовних, релігійних). Ці зв'язки призводять до активного функціонування соціального капіталу – сукупності контактів, норм та правил поведінки, що базуються на довірі, яка передбачає впевненість у добропорядності всіх суб'єктів суспільства та владних органів держави. Саме соціальний капітал формує механізм взаємодії, співробітництво та координації. По-друге, умовою господарської діяльності стають не просто фактори виробництва (земля, капітал, праця), а права власності на ресурси та результат. По-третє, у господарському механізмі правової економіки на перший план висуваються не матеріально-речові ознаки капіталу, а його нематеріальні людські та інтелектуальні складові. По-четверте, договірні відносини в правовій економіці трансформуються у трансакції, де відбувається обмін та розподіл правочинів між рівноправними суб'єктами (трансакції угоди та раціонування) та тими, хто знаходяться в правовій ієрархії (трансакції управління). По-п'яте, в результаті трудової діяльності створюється не тільки товари, але їх нематеріальні символи (торгівельні знаки, репутація, імідж, бренд та ін.), а метою виробництва стає виробництво фундаментального блага – благополучного, довготривалого, вільного життя людини. Загальна схема правової економіки може мати такий вигляд (рис. 1.1).

Правова економіка є об'єктивним результатом розвитку економічного життя. В Україні тільки починає формуватися верховенство права як всезагальна умова стійкого, динамічного розвитку економіки та запобігання ризиків відтворення авторитарних режимів.

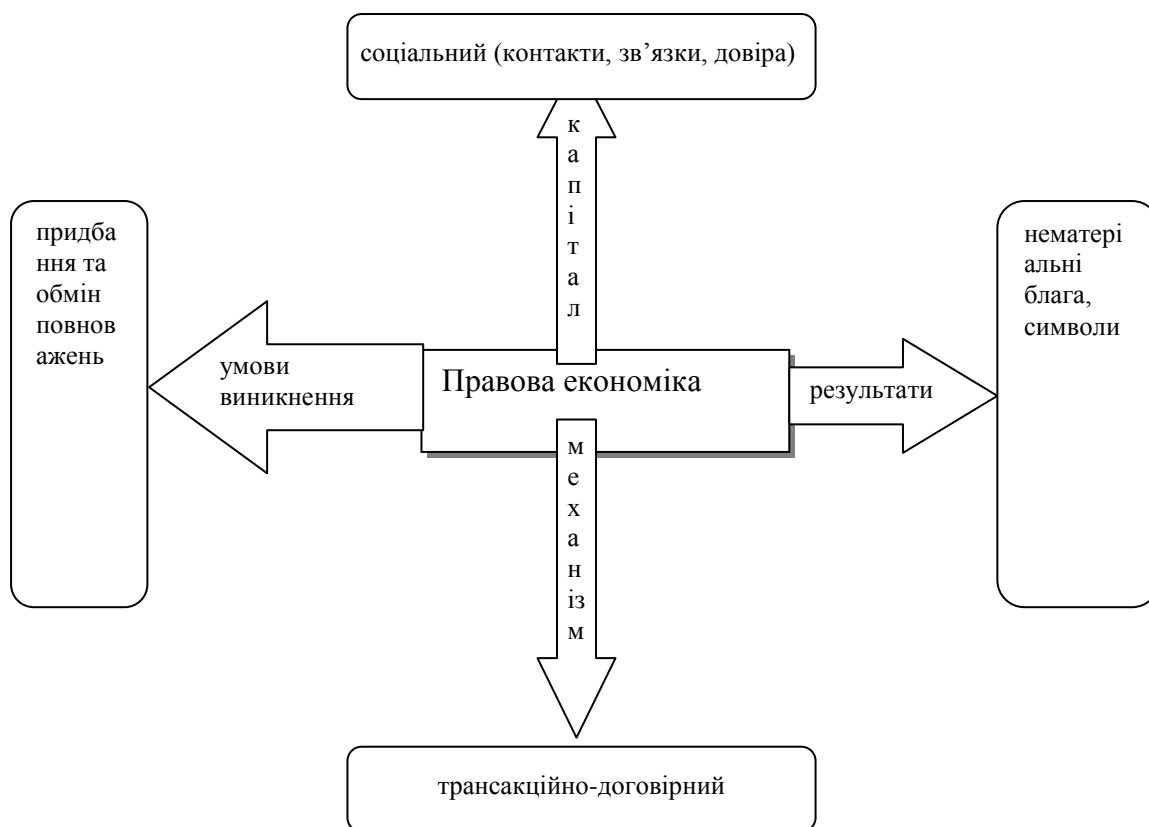


Рис. 1.1 – Загальна схема правової економіки

1.2 Інституційні складові правової економіки

Правова економіка за своєю внутрішньою побудовою є договірною та трансакційною. Саме ці інституційні складові визначають внутрішній зміст правової економіки.

Здійснення будь-яких угод передбачає перехід прав власності та отримання певних повноважень. У класичному аспекті трансакцію визначають як відчуження та придбання індивідами прав майбутньої власності на матеріальні та нематеріальні об'єкти [6, с. 54].

Історико-генетичний код трансакції закладений процесом виокремлення людини з природного середовища та уособленням від інших

людей на основі розподілу праці. З тим, щоб адаптуватися до спільного життя людина повинна здійснювати зусилля праці та волі, які, перш за все, реалізуються у трансформаційних (виробничих) витратах, тобто тих, що перетворюють природні блага на ті, що задовольняють людські потреби. У міру ускладнення взаємовідносин людей у трудовій діяльності виникають витрати, що узгоджують та організують спільні дії. Ці організаційні витрати стають елементом внутрішньої природи трансакційних витрат. В повному розумінні трансакційні витрати виникають тоді, коли первісними стають не економічні дії по створенню благ, а правові умови взаємодії людей, тобто тоді, коли обмін перетворюється на трансакцію [7, с. 33].

Таким чином, трансакційні витрати забезпечують адаптацію людей до оточуючого середовища та забезпечують прийняття найкращого рішення. У процесі виконання трансакцій створюються рамки (обмеження) людської діяльності шляхом розробки формальних та неформальних правил та механізмів примусу до їх дотримання. Незалежно від характеру трансакції включають три моменти – конфлікт, залежність та порядок. Конфлікт передбачає протилежні та взаємовиключні відносини між сторонами. Взаємозалежність відображає взаємне розуміння можливості збільшення свого добробуту або покращення свого становища тільки завдяки іншій стороні. Порядок передбачає сукупність процедурних дій, завдяки яким відбувається розподіл спільного виграшу між зацікавленими особами без порушення їх інтересів. У правовій економіці трансакції набувають різних правових форм: угоди, узгодження, правочини, контракти тощо. Кожна правова форма наповнює трансакцію специфічним змістом.

У правовій економіці виокремлюються три види трансакцій, що характеризуються специфічним правовим становищем сторін угоди. *Трансакція угоди* (торгівельна трансакція) здійснюється між суб'єктами, що

мають однакове правове становище (тобто існує правова симетрія), при якому їх взаємна згода визначається власним інтересом та відповідною переговорною силою, що визначається специфічними ознаками правового статусу. Кожна сторона самостійно приймає остаточне рішення при укладенні угоди, хоча можлива неоднакова переговорна сила в разі особливого правового статусу (приміром, унікальний спеціаліст може отримати певні додаткові переваги при прийомі на роботу). У будь-якому випадку в трансакції-угоді здійснюються добровільні угоди.

Трансакція управління передбачає взаємодію між суб'єктами на основі ієрархічних взаємовідносин, коли тільки одній стороні надається право приймати рішення. У цій трансакції існує правова асиметрії, яка складається примусово (раб – рабовласник), або добровільно (правління акціонерного товариства – акціонери). Об'єктом управлінської трансакції є повноваження, які визначаються тією стороною угоди, що отримала владу.

В *трансакції раціонування* залишається асиметричність правового положення сторін угоди, але не існує вертикальної (ієрархічної) субординації між суб'єктами. На відміну від управлінської трансакції суб'єкт трансакції раціонування, що має більше прав, не може самостійно визначати поведінку іншої сторони. Це стає можливим тільки на основі переговорів, обговорення їх умов, висунення позовів тощо.

Здійснення будь-якої трансакції вимагає витрат, що складаються з витрат ресурсів, часу, зусиль, а також втрат, що виникають внаслідок неповного або неефективного контракту. Ці витрати отримали назву трансакційні витрати. Їх розмір та структура, з одного боку, визначаються видом трансакції, а з другого – дозволяють оцінити можливості та перспективи укладення угоди. Може виникнути ситуація, за якої трансакційні витрати є занадто високими, що унеможлиблює договірні відносини. Якби трансакційні витрати взагалі не існували, відпала б

потреба в правових формах договорів. Процес здійснення угоди в ринковому середовищі потребує певних дій, пов'язаних із пошуком інформації про всі сторони майбутніх взаємодій, проведенням переговорів, укладенням контрактів, їх захистом. Може виникнути ситуації, коли для укладення угоди необхідно залучити спеціалістів певної кваліфікації – оцінювачів, експертів, консультантів, юристів. У деяких випадках, приміром, у разі необхідності до примусового укладення договорів або при порушенні умов угоди, виникає необхідність звертатися до суду. Всі ці дії пов'язані з трансакційними витратами. Основна мета трансакційних витрат попередити та не допустити опортуністичної поведінки. Під останньою розуміють такі дії агентів контрактних відносин, що передбачає слідування своїм егоїстичним інтересам (self-interest), отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера шляхом відхилення від дотримання умов угоди [7, с. 44]. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки виникають унаслідок складності механізмів контролю за поведінкою контрагентів та складаються з втрат від несумлінних дій контрагентів та витрат на її попередження.

Правовий механізм захисту контрактів включає створення законодавства, системи законодавчих органів та юридичних посередників (судій, адвокатів, арбітрів тощо). Створення правової системи потребує трансакційних витрат, але в сукупності вони повинні буди нижчими за сукупність витрат, що здійснюються в кожному конкретному випадку окремими громадянами. У тих країнах, де правовий захист є слабким та непередбачуваним, виникають додаткові витрати застосування законів, обмеження корупції, запобігання політичного впливу.

Побудова правової економіки потребує особливих трансакційних витрат здійснення нормативно-правових актів. Ці трансакційні витрати розподіляються на індивідуальні (суб'єкти витрачаються на дотримання

нормативно-дозволеної моделі) та суспільні – вони пов'язані з діяльністю законодавця, який їх розробляє, контролює та захищає. В останньому випадку трансакційні витрати визначають обсяг фінансування всієї системи правоохоронних органів. В загальному вигляді до суспільних трансакційних витрат відносять [8, с. 168-184]: витрати дентифікації нормативної ситуації; витрати ідентифікації факту порушення норми; витрати вибору санкцій; витрати застосування санкцій, які залежать від тривалості покарання, виду (адміністративні або судові) та характеру санкцій (соціальне засудження, економічні втрати або кримінальне покарання). Трансакційні витрати забезпечення нормативно-правового характеру правової економіки не повинні перевищувати бюджетні обмеження, що формуються суб'єктом їх створення. В протилежному випадку прийнята норма взагалі не буде здійснюватися, або буде використовувати частково, що в кінцевому випадку призведе до збільшення несанкціонованих моделей поведінки.

Інституційне оформлення трансакційних витрат здійснюється завдяки договірному праву. Основна роль договірного права полягає у корегуванні та коректуванні трансакційних витрат, наближаючи їх до умов досконалих договорів. Договірне право інституційно оформлює всі ті трансакційні витрати, які впливають на прийняття рішень сторонами угоди. Договірне право виконує свою роль через економічні та інституційні функції [9, с. 132].

Економічні функції договірного права полягають у тому щоб, по-перше, зняти суперечності між інтересами різних суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (приміром, купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (приміром, установчий договір) отриманих переваг.

По-друге, договірне право утримує суб'єктів від опортуністичної поведінки, що сприяє оптимальному партнерству та зменшує витрати на захисні заходи.

По-третє, договірне право повинне забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення за Парето-ефективністю: при виконанні договору не тільки обидві сторони покращують своє положення, але не допускається погіршення стану третьої сторони, що не бере участі в договорі.

По-четверте, договірне право дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають унаслідок несприятливої невизначеності шляхом їх покладання на ту сторону угоди, яка може його запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі щодо включення їх в договори.

1.3 Механізми реалізації фундаментальних потреб у правовій економіці

Людське існування завжди побудоване на задоволенні фізіологічних, соціальних, економічних та інших потреб. Ієрархія потреб побудована таким чином, що людина, будучи соціальною істотою, весь час намагається задовольнити свою потребу в автономності. У біологічному сенсі ця автономність реалізується в задоволенні фундаментальної потреби в нормальному (гідному, здоровому) житті. Соціально-економічна основа автономності задовольняється на основі уособлення власності.

Правова економіка базується на основі виникнення приватної власності. Власність виражає об'єктивні та суб'єктивні відносини між людьми з приводу привласнення обмежених ресурсів. Якби ресурси та блага не були обмеженими, необхідність в їх виокремленні від інших

людей взагалі б не виникла. Права власності дозволяють виключити інших суб'єктів від користування обмеженими ресурсами та вільно і самостійно (автономно) розпоряджатися ними. В той же час права власності визначають залежність власника від інших людей, які, з одного боку, повинні дотримуватися недоторканності їхньої власності, а з іншого – спільно допомагати захищати власність від небажаних дій. У загальному розумінні права власності – це санкціоновані (суспільством, або державою) поведінкові відносини між людьми, які виникають у зв'язку з необхідністю використання обмежених благ. Права власності забезпечують вибір способів використання економічного блага та можливість контролювати їх розподіл шляхом співвіднесення витрат та вигод при їх привласненні. Як суспільний інститут, права власності – це правила поведінки, які кожний суб'єкт повинен дотримуватися у своїх відносинах до інших суб'єктів, що приводить до упорядкування їх взаємовідносин. Для кожного окремого суб'єкта права власності виражають сукупність повноважень, що дозволяють ті чи інші методи використання конкретних благ на основі співставлення індивідуальних вигод та втрат.

Теорія прав власності базується на таких фундаментальних положеннях [10, с. 11]: а) права власності формуються як відносини між людьми з приводу використання обмежених речей; б) права власності визначають розмір витрат, які суб'єкти здатні та бажають здійснити з тим, щоб отримати винагороду; в) право власності визначає поведінкові орієнтири – одні способи поведінки вони заохочують, інші – подавляють; г) переструктуризація (зміна суб'єктів, об'єктів або повноважень) прав власності веде до зрушення в системі економічних стимулів; г) реакцією на ці зрушення буде зміна поведінки суб'єктів; д) несанкціонована поведінка побудована на негативних стимулах права власності, витрати якої передбачають можливість покарання.

Розуміння прав власності спирається на історію двох основних правових систем, які характеризуються протилежним тлумаченням їх суттєвої природи. Якщо в європейсько-континентальній системі пануючою стала ідея «абсолютного» та нерозподіленого права власності, то англійська правова традиція розуміє право власності як об'єднання та комбінування різних повноважень, що можуть бути розпорощені між різними суб'єктами.

Розмежування між різними історичними школами в трактуванні поняття власності належить до періоду буржуазних революцій та специфічних умов їх здійснення. В країнах континентальної Європи буржуазні революції потребували більш чіткого та жорсткого визначення права приватної власності як необмеженого та неподільного, що відобразило тенденцію до концентрації прав власності в руках одного володаря. А всі випадки розосереджування сприймалися як пережитки феодалізму. На відміну від цього підходу англійська правова система характеризувалася більш еволюційним процесом зміни феодального права, що дозволило зберегти багато її інститутів, допускаючи можливість роздроблення права власності на частини правомочностей декількома особами. Така системи права власності розглядається як більш гнучка та пластична, що в більшій мірі відповідає складним економічно-соціальним відносинам правової економіки.

Фундаментальна потреба в автономності історично пов'язана із виникнення приватної власності. Головна риса приватної власності полягає у її високому ступені виключності прав, що означає, по-перше, виключення із способу привласнення всіх інших суб'єктів (тобто не допущення їх до наявних прав). По-друге, виключність права передбачає, що тільки на власника покладені всі позитивні та негативні результати його діяльності. Тому він найбільш за інших зацікавлений у максимально

повному врахуванні всіх умов існування своєї власності. По-третє, виключність (в сенсі винятковості) права відчуження означає, що в процесі обміну річ буде передана тим суб'єктам, які запропонують за неї найвищу цінність, тим самим буде досягнутий ефективний розподіл ресурсів [10, с. 32].

Правовий режим власності здійснюється на основі її специфікації. На основі специфікації прав власності формуються основні риси правової економіки. Зміст і мета специфікації полягає в тому, щоб створити умови для придбання прав власності тими, хто цінує їх вище, хто здатний отримати з них більшу користь. Неповнота специфікації західними теоретиками називається «розмиванням», «послабленням», або «виснаженням» (*attenuation*) прав власності. Розмивання прав власності відбувається внаслідок того, що вони неточно встановлені, або погано захищені правовою системою, або підпадають під різного роду обмеження та обтяження (головним чином з боку державних органів) [11, с. 38]. Суттєву роль у розмиванні прав власності відіграють судові та правозахисні органи, якщо вони не можуть (унаслідок відсутності певних норм), або не бажають (при наявності корупційних схем) захистити та відтворити порушені права власності. Який би конкретний вигляд не приймало розмивання, воно означає обмеження права власника на здійснення своїх повноважень та можливість визначати їх найвищу цінність.

Специфікація прав власності допускає їх диференціацію або розщеплювання. Добровільний і двосторонній характер розщеплювання правомочності гарантує, що ця процедура здійснюється відповідно до критерію ефективності. Саме на основі диференціації прав власності здійснюється функціонування різноманітних соціально-політичних умов правової економіки. Специфікація прав власності починається через

придбання певної речі. Дії, що передують володінню речами, називають заволодінням. Історично першим природним способом заволодіння власністю була трудова діяльність, в процесі якої людина втілювала свої здібності в зовнішній предмет, продовжуючи, тим самим, саму себе в зовнішньому середовищі. Чим ширше та складніше коло предметів, що створюються людьми, тим складнішими стають індивідуальні способи означення свого володіння і все важливішими стає питання про недоторканність речі тими, хто не вкладав у них свою працю, що спонукає потребу в інститутах захисту зовнішнього (створенні речі) та внутрішнього (здібності до праці) власного тіла людини.

У сучасних умовах переважно всі способи придбання прав власності здійснюються на основі законодавчих способів оформлення. Одним з основних заходів підтримки безперечного право на володіння є інститут реєстрації, тобто встановлення переліку об'єктів та їх власників [12, с. 75]. З точки зору економіки, реєстрація – це збільшення цінності майна, що потрапляє в обіг, оскільки знижується невизначеність та ризики їх використання. Але реєстрація не може стосуватися всіх існуючих благ, що обумовлено економічною недоцільністю введення реєстрів – витрати на їх упровадження значно перевищують очікувану вигоду від їх функціонування, навіть з урахуванням крадіжок.

Після того, як способи придбання визначені, виникає питання: як захистити ті повноваження, які виникли в процесі заволодіння майном. Історичний розвиток усіх суспільств доводить, що найбільш ефективним способом захисту стають не індивідуальні заходи, а державні санкції. Економічна теорія права виокремлює три основних форми захисту правомочностей – правило власності, правило відповідальності, правило невідчуження [9, с. 85].

Історичні закономірності розвитку власності передбачають її рух від приватної форми до все більш усупільнених. Первісна специфікація права власності призводить до виникнення системи приватної власності, тобто такого режиму використання обмежених ресурсів, при якому виключні права належать окремій особі. На основі режиму приватної власності відтворюються найбільш адекватні їй зовнішнє середовище по моделі ринкової економіки – як механізм мимовільної координації розрізнених дій суб'єктів, що переслідують свої власні інтереси шляхом передавання прав між собою [12, с. 43]. У цих умовах приватна власність отримує свою найбільш ефективну цінність. Економічна ефективність режиму приватної власності визначається змістом та розміром трансакційних витрат, що виникають у процесі привласнення економічних благ. Якщо витрати на специфікацію прав приватної власності починають зростати та перевищують переваги від її існування, відбувається зміна правового режиму. Починається рух прав власності від окремого індивіда до певного їх кола. Тому форма власності стає дедалі більш спільною. На зміну приватної власності приходять колективна, або комунальна власність.

Комунальна власність визначається як режим використання обмежених ресурсів, у межах якої виключними правами володіє група людей. Комунальна власність виникає внаслідок надмірних витрат на специфікацію прав на використання певних благ та необхідності їх економії. Загальною умовою життєздатності комунальної власності – є залежність життя окремої людини від виживання спільноти. Чим більш помітною та сильною стає така залежність, тим більше перспективних можливостей для функціонування комунальної власності.

У суспільстві завжди є такі блага, які отримали назву суспільні блага (public goods). Задоволення потреб у цих благах не може здійснюватися індивідуально. Тому використання суспільних благ стає більш ефективним

на основі державної власності. Права державної власності виникають, з одного боку, коли неможливо забезпечити режим виключності для більшості осіб, а з другого – якщо приватна чи комунальна власність має слабо виражені порівняльні переваги, оскільки потребують значних витрат на свою специфікацію.

Одним із фундаментальних благ, задоволення потреб у якому потребує специфічних механізмів споживання та розподілу, є *життя*, яке належить до мериторних благ [14, с. 60]. Останні за своєю природою є неконкурентними (суспільними, невиключними, неподільними). В економічному розумінні мериторні блага – це блага, попит на які з боку приватних осіб відстає від бажаної суспільством пропозиції, і тому держава повинна їх стимулювати. Це означає, що мериторні блага пов'язані з інтересами держави в цілому, оскільки не виявляються в індивідуальних перевагах. У правовій економіці формується специфічна система правовідносин навколо реалізації цього фундаментального блага. Але життя – це мериторне благо особливого роду, оскільки воно має приватний (виключний, розподільний) характер і дозволяє використання ринкових способів його збереження, приміром витрати на раціональне харчування, проживання в екологічно чистих регіонах, отримання коштовного лікування та таке ін. У той же самий час життя може перетворитися на коммондитне (спільне) благо, якщо людина застрахувалася в певній страховій організації. Здоров'я як суспільне благо стає командитним, коли держава бере на себе обов'язок забезпечувати кожного громадянина мінімально необхідним обсягом медичних послуг. Для реалізації публічного інтересу, безумовно, потрібне впорядкування відносин в інтересах як окремої людини, так і суспільства в цілому (приміром для того, щоб організувати загальнообов'язкове соціальне медичне страхування).

Таким чином відбувається поєднання системи публічно-правового та приватно-правового регулювання в сфері охорони здоров'я. В організації охорони здоров'я постійно виникають суперечки у визначенні способів, які дозволили би людям виразити свої побажання найкращим чином, але при цьому знизили би витрати коммодифікації або командифікації.

Кожна людина зацікавлена в тому, щоб її життя було якісно нормальним. Якість життя визначається його наповненням здоров'ям, тобто повинно характеризуватися певним станом фізичного, психічного і соціального благополуччя. Здоров'я є природним правом людини, в якому поєднується (вирішується) суперечність між свободою людини (можливість контролювати своє здоров'я та забороняти втручання в тіло без її згоди) та залежністю від інших суб'єктів і рівністю з ними (тобто рівна можливість отримати на існуючому рівні захист свого здоров'я). Ця суперечність у досконалих національних системах охорони здоров'я реально гарантується державою. Реалізація суб'єктивного права людини на здоров'я найкращим чином реалізується в рамках об'єктивного права, саме тому необхідна правова структура (в цьому випадку витрати командифікації стають значно меншими), що регламентує права тих людей (пацієнтів), які звертаються за медичною допомогою з метою охорони свого здоров'я.

Життя людини має дві сторони – природну (біологічна форма існування матерії, що передбачає сукупність та метаболізм специфічних фізико-хімічних процесів) та соціальну (взаємодія людини з системою суспільних відносин). Таким же чином розподіляється здоров'я людини. В сучасній правовій системі існуючі галузі (конституційне, цивільне, адміністративне, господарське, кримінальне) торкаються тією чи іншою мірою природного життя людини, але основний регулюючий ефект сконцентровано на забезпеченні соціально-правового здоров'я. Фізична

сторона здоров'я (біомедична модель життя) стає особливим об'єктом, що потрапляє в сферу медичного права, яка в більшій ступені ніж інші галузі стає людино-центричною, оскільки торкається найсуттєвішої природи суб'єкта – його права на нормальне (або здорове) життя.

Перше, на що медичне право звертає увагу, – це якісні та кількісні параметри (антропометричні, фізичні, біохімічні, біологічні та ін.) здоров'я. Значення параметрів укладається у визначений, вироблений медичною наукою і практикою, діапазон. Відхилення значення від заданого діапазону може стати ознакою і доказом погіршення здоров'я. Розвиток медичних досліджень може змінювати характер розуміння норми. На основі розроблених норм здоров'я медичне право починає свою регулюючу функцію з регламентування, контролю та затверджені стандартів лікування, в яких визначається спектр діагностичних процедур, аналізів, перелік обов'язків лікарів. Відповідно до стандартів розробляються протоколи лікування, які визначають первину гарантовану державою медичну послугу. Протокол лікування накладає відповідальність на лікаря (у виконанні та дотриманні протоколу), і пацієнта (дотримуватися призначення лікаря). У такому випадку виникає об'єктивна основа взаємовідносин між лікарем та пацієнтом, що може зняти виникаючі протиріччя та суперечності.

Відповідно до етапів життя та структури людського тіла формується система медичних галузей та наукових дисциплін. Для кожного етапу – вагітність, народжування, дитинство, дорослість, старіння, смерть характерні специфічні ознаки життя та його порушення (відхилення, хвороби), що потребують певного медичного втручання. Так порушення репродуктивного здоров'я, породжує штучного запліднення, сурогатне материнство. Суттєве порушення функцій окремих органів або частин тіла може потребувати трансплантації відтворювальних або невідтворювальних

органів. Особливої уваги потребує етап вмирання. Достойне життя людини повинне завершуватися достойною смертю. В системі танатології (частина медицини, що займається механізмом вмирання) найбільш дискусійною є можливість використання евтаназії (безболісної швидкої смерті при усвідомленому волевиявленні пацієнта). Сьогодні серед правознавців існує думка, що право на смерть імпліцитно включено в право на життя, а значить, є невідчужуваним і непередаваним [15]. І хоча ця проблема в Україні знаходиться на стадії гострої дискусії, мине час, і ця медична послуга потребує свого регулювання в межах в медичного права.

Відтворення життя та здоров'я здійснюється при надані медичної допомоги. Згідно з законодавством України про охорону здоров'я медична допомога визначається як діяльність професійно підготовлених медичних працівників, спрямована на профілактику, діагностику, лікування та реабілітацію у зв'язку з хворобами, травмами, отруєннями і патологічними станами, а також у зв'язку з вагітністю та пологами [16]. Змістовно послуга концентрує увагу на медичних процедурах, які здійснюються лікарем. У сучасних умовах актуальним є не просто проведення медичних дій, а визначення – які правомочності відповідають цим дія, які права відновлюються, порушуються, захищаються «Головними суб'єктами медичних відносин є постачальник медичної допомоги і споживач (пацієнт). Суб'єктами економічних відносин виступають власник, виробник (або постачальник) медичної послуги, продавець та її покупець. З інституційної точки зору надання послуги є не що інше, як обмін правомочностями між власниками факторів виробництва і покупцями» [17, с. 52]. Тим самим медична послуга стає трансакцією, відповідно до якої здійснюється розподіл повноважень з приводу забезпечення достойного (нормального, здорового) життя. Здійснення цієї трансакції потребує певних трансакційних витрат – пошук інформації (про професійний рівень

необхідного лікаря, схеми та наслідки лікування, тощо) специфікації прав (встановлення та розподіл повноважень між суб'єктами, що приймають участь в лікуванні), гарантії їх захисту. Визначення медичної послуги як трансакції змінює уявлення про її вартість. Остання визначається не тільки коштами, що витрачаються безпосередньо на здійснення медичної процедура (вартість ліків, оплата праці медичних робітників та ін.), а в більшій мірі саме трансакційними витратами на формування правомочностей (пацієнта, лікаря, посередників) та їх перерозподіл.

Саме медична послуга стає об'єктом медичного права, навколо якого починають формуватися вся сукупність правовідносин. Таким чином, предметом медичного права є система суспільних відносин, що виникають в зв'язку з формуванням передачею, відтворенням, збереженням, охороною прав людини на достойне (нормальне, здорове) життя. Ця система складається з певних підрозділів, що різняться суб'єктами, функціями та схемами діяльності.

Перший підрозділ регулює відносини між пацієнтом та лікарем з приводу надання медичної послуги (це переважно цивільно-правові відносини). Другий – виникає внаслідок відносин між органами влади та медичною установою (адміністративно-правові, бюджетні, фінансові правовідносини). Третій – це відносини, що складаються між основними суб'єктами (пацієнт – лікар) та особами, що включені в алгоритм надання медичної послуги. Приміром, при сурогатному материнстві є жінка, яка надала згоду на виношування дитини. Це можуть бути посередницькі фірми, що організують та контролюють виконання прийнятих обов'язків. При трансплантації з'являється донор та його посередники. Складні відносини почнуть виникати при штучному заплідненню, коли буде йтися про дизайнерських дітей (тобто, коли використовуються хромосоми декількох жінок). Особлива схема взаємовідносин виникає при організації

медичного туризму. Цей підрозділ медичного права буде кожного разу розширюватися в разі появи нових видів медичних послуг. Четвертий підрозділ буде пов'язаний з організацією господарської (фінансової, інвестиційної, маркетинговою та ін.) діяльності медичного закладу. Особливої уваги потребують відносини, що виникають внаслідок медичного страхування. При переході до страхової медицини, змінюється статус закладів охорони здоров'я – вони стають виробниками медичних послуг з відповідними правами і повноваженнями, що в свою чергу потребує більш чіткого визначення прав та обов'язків пацієнтів у взаємовідносинах пацієнт, медичний заклад, страхова організація.

Розділ 2 ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

2.1 Правова економіка: зміст та принципи функціонування

Модель економічного розвитку, що існує в Україні, навряд чи може бути визнана оптимальною. Корупція, тінізація господарської діяльності, сировинна орієнтація економіки, концентрація власності на виробничі активи у вузького кола осіб, значне соціально-майнове розшарування, бідність зайнятого населення – усе це викликає масове невдоволення чинним економічним порядком, зумовлює відсутність взаємної довіри між суспільством, владою та бізнесом. За таких умов необхідність соціально-економічних перетворень є очевидною. Проте їх зміст та способи здійснення залишаються дискусійними. Однією з можливих теоретичних платформ розбудови ефективної економічної моделі для України є концепція «правової економіки».

Ця концепція є відносно новою для економічної науки. Дослідження у цьому напрямі розпочинаються в другій половині ХХ ст. та згодом приводять до виникнення самостійного наукового напрямку – конституційної економіки, фундатором якого вважається Дж. Б'юкенен [1; 2]. За визначенням самого Дж. Б'юкенена, «конституційна економіка – це дослідницька програма, спрямована на вивчення чинних характеристик правил та інститутів, у межах яких взаємодіють індивіди, а також процесів, шляхом яких ці правила й інститути обираються чи виникають» [1, с. 1]. Вагомий внесок у розвиток наукового напрямку внесли представники західної економічної думки Дж. Бреннан, Р. Вагнер, М. Олсон, Г. Таллок [2], Ф. Хаєк та інші. На пострадянському просторі проблематика конституційної економіки досліджується у роботах Г. Гаджиева, П. Баренбойма, П. Лафитського, В. Мау [3], В. Дементьєва [4; 5], Д. Задихайла [6], Ю. Зайцева [7], Р. Нурєєва [4; 8], В. Тамбовцева, В. Устименка, Р. Джабраїлова, В. Кампа [9] та інших.

Зазначимо, що в літературі поняття «правова економіка» доволі часто ототожнюється з поняттям «конституційна економіка» (Ю. Аврутин [10, с. 476], Р. Ромашов [11, с. 431]), оскільки у працях Дж. Б'юкенена термін «конституційний» вживається не тільки у значенні основного закону, а і в інших значеннях, наприклад, принципів поведінки суспільних організацій, родин [3, с. 14]. Однак це ототожнення, на нашу думку, не завжди є виправданим. Адже закріплений, наприклад, у Конституції України нормативний економічний порядок надалі настільки суперечливо та непослідовно відтворюється у численних законодавчих актах, що подекуди унеможлиблює саму ідею втілення конституційних цінностей у господарській діяльності. Тому в поняття «правова економіка» слід вкладати значно ширший зміст.

Зазвичай під правовою економікою розуміють «легальні економічні відносини або легальну економічну діяльність, «правила гри» учасників якої базуються на їх чіткому закріпленні у конституції та поточному законодавстві» [10, с. 476]. Іноді правова економіка сприймається як синонім офіційної економіки на противагу неофіційної або злочинної (кримінальної) [11, с. 431]. Але загалом це сформована, закріплена, врегульована і захищена правом система суспільного господарювання. На нашу думку, такий підхід до визначення сутності поняття правова економіка значною мірою обмежує предмет дослідження. Адже поза увагою залишаються деякі принципово важливі питання.

1. Чи можна вважати правовою економічну діяльність, яка здійснюється згідно з чинною законодавчою базою, якщо нормативні акти, якими вона регулюється, суперечать іншим нормам законодавства?

Вітчизняна господарська дійсність, на жаль, рясніє прикладами описаної ситуації. Так, згідно з Законом України «Про прожитковий мінімум» натуральний склад наборів продуктів харчування,

непродовольчих товарів і послуг, які входять до складу мінімального споживчого кошику, має переглядатися не рідше одного разу на п'ять років [12, ст. 3]. Тоді як за період 14.04.2000-11.10.2016 рр., тобто протягом майже 16 років, перегляд був здійснений лише один раз [13; 14]. Прожитковий мінімум – базова соціальна гарантія. Від його рівня залежать розмір багатьох соціальних виплат, а також величина мінімальної заробітної плати. Виникає небезпечний причинно-наслідковий зв'язок: невключення до складу споживчого кошику необхідних для нормального розвитку людини товарів і послуг – штучне заниження прожиткового мінімуму – недооцінка вартості робочої сили – падіння рівня життя, поширення бідності серед зайнятого населення. Тобто санкціонована правом економічна діяльність (наприклад, з виплати зарплати на рівні мінімальної за некваліфіковану працю) суперечить іншим, закріпленим у праві цінностям, зокрема, реалізації та захисту економічних прав і свобод людини – головному завданню соціальної держави, яка проголошена у Конституції України.

Не менш показовим прикладом є спроби стабілізації валютного ринку, вжиті регулятором (Національним банком України – НБУ) навесні 2014 р. [15]. Уповноважені банки були зобов'язані обмежити видачу (отримання) готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах до 15000 гривень на добу на одного клієнта в еквіваленті за офіційним курсом НБУ [15]. Зміст цієї постанови суперечив цілій низці нормативно-правових актів, зокрема Конституції України, яка визнає право власності недоторканим, Цивільному кодексу, згідно з яким за договором банківського вкладу незалежно від його виду банк зобов'язаний видати вклад або його частину на першу вимогу вкладника [16, ст. 1060]. Незважаючи на те, що постанова Правління НБУ не пройшла реєстрацію у

Міністерстві юстиції України, отже не набула чинності, уповноважені банки керувалися нею у своїй діяльності. З 28.07.2014 р. обмеження на видачу готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати було скасовано.

Таким чином центральний орган державного управління (НБУ) не тільки змусив інших суб'єктів господарювання порушувати закріплені у Конституції України та Цивільному кодексі України інституційні норми, а і суттєво викривив умови господарювання шляхом втручання у процес розподілу фінансових потоків. Власники депозитів понесли додаткові витрати через штучне та неправове обмеження доступу до них, тоді як інші суб'єкти депозитної угоди – комерційні банки – отримали додаткову вигоду у вигляді незаробленого доходу завдяки можливості вільно, без санкцій та безоплатно розпоряджатися грошима клієнтів. Виникла асиметрія у реалізації контрактних прав суб'єктів господарської угоди: обмеження, накладене на права однієї сторони, призвело до перерозподілу грошового потоку на користь іншої. Тобто унормована та захищена правом економічна діяльність поставила під загрозу іншу правову норму – рівність у реалізації соціально-економічних прав.

2. Чи можна вважати правовою економічну діяльність, яка відбувається без порушення закону, але унеможливорює реалізацію інституційно закріплених соціально-економічних прав інших суб'єктів господарювання?

Пояснимо це на такому прикладі. Однією з найбільш гострих проблем для вітчизняної економіки є ухилення від оподаткування шляхом використання офшорних схем. Так, за даними неурядової, некомерційної дослідницької та консалтингової організації Global Financial Integrity, з України протягом 2003-2014 рр. завдяки маніпулюванню договірною вартістю (тобто цінами в експортно-імпортних операціях – *trade*

misinvoicing) в офшори та низькоподаткові юрисдикції було виведено 115,65 млрд. дол. США (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Співвідношення окремих статей видатків державного бюджету та витоку капіталу з України (складено за даними [17-28])

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Витік капіталів з України в офшори та низькоподаткові юрисдикції, зумовлений маніпулюванням договірною вартістю, млрд. дол. США	5,60	5,40	6,70	16,90	10,60	13,80	17,95	21,00	13,30
Фінансування Міністерства освіти і науки України, млрд. дол. США	0,97	1,20	1,50	2,14	1,64	1,90	1,75	2,35	2,04
Фінансування Міністерства охорони здоров'я України, млрд. дол. США	0,39	0,47	0,72	0,90	0,58	0,62	0,74	0,80	0,98

Примітка. Обсяг видатків на фінансування Міністерства освіти та науки України та Міністерства охорони здоров'я України розраховано у доларах США за середньорічним курсом української гривні по відношенню до долара США [28].

Безпосередньо офшорні схеми ніде не передбачають порушень закону. Так, в базовій експортній офшорній схемі товар продається до низькоподаткової юрисдикції за заниженою ціною, а потім перепродається остаточному покупцеві за реальною ціною. Цінова різниця осідає у низькоподатковій юрисдикції, де податки або відсутні, або мінімальні. Але вітчизняна економіка несе суттєві збитки у вигляді недоотриманих податків. Звужується дохідна частина державного бюджету, що змушує державу штучно занижувати соціальні стандарти, пов'язані насамперед з розвитком людини. Це, у свою чергу, унеможлиблює реалізацію прав на

гідну освіту, медичне та соціальне забезпечення тощо. Так, дані таблиці 2.1 свідчать про те, що до офшорів та низькоподаткових юрисдикцій з метою штучного заниження вітчизняних податкових зобов'язань за рік виводиться більше коштів, ніж витрачається з державного бюджету на фінансування освіти та медицини. Тобто у цьому випадку захищені правом принципи господарської діяльності суперечать суспільним цінностям, унеможливають захист економічних прав і свобод людини.

Слід зазначити, що Україна веде доволі активну антиофшорну кампанію. Так, починаючи з 2015 р. у національне законодавство імплементовано принцип «вितягнутої руки» – основний світовий стандарт для трансфертного ціноутворення [29]. Згідно з цим принципом, якщо між двома підприємствами в їх комерційних або фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, тоді будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але через наявність цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства й, відповідно, оподаткований [30, с. 35]. Якщо встановлено, що ціна контрольованої операції не відповідає принципу «вितягнутої руки», платник податку має самостійно визначити обсяг оподаткованого прибутку відповідно до принципу «вितягнутої руки».

Таким чином, відповідь на обидва поставлених питання залежить від того, який зміст вкладається у поняття «правова економіка». Якщо зводити правову економіку виключно до легальної діяльності, яка здійснюється на визначених законодавством умовах, тоді правовою економікою слід визнати рабовласницьку економіку давніх суспільств (адже работоргівля була санкціонована законом), колоніальну систему (також закріплену законодавчо) тощо. Без сумнівів, і всі розглянуті вище приклади слід

класифікувати як прояви правової економіки, оскільки господарська діяльність формально заснована на принципах верховенства права. Проте очевидно, що такими вони не є.

З огляду на це, зміст поняття «правова економіка» потребує уточнення та розширення. На нашу думку, правова економіка – це не просто захищена, закріплена і врегульована правом система суспільного господарювання, а така система, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права. Тому критеріями правової економіки, доцільно визнати такі:

- рівні можливості у реалізації соціально-економічних прав. Причому йдеться саме про можливість реалізації прав, якими економічні суб'єкти вільні розпоряджатися на власний розсуд, а не про соціально-економічну рівність або рівність результатів соціально-економічної діяльності;

- законний, унормований характер економічної діяльності. Діяльність, яка спирається на інституціоналізовані норми, може розглядатися як така, проти якої суспільство не заперечує;

- чітка визначеність у правах для кожного конкретного суб'єкта економічних відносин, реальність задекларованих соціально-економічних прав;

- діяльність кожного окремого суб'єкта, а також їх груп не призводить до порушення фундаментальних соціально-економічних прав інших.

Зазначимо, що існування правової економіки стає можливим лише тоді, коли в її основі лежить уся сукупність принципів, а не їх вибіркоче поєднання.

Якщо замислитися над тим, чи відповідає вітчизняна економіка зазначеним критеріям, можна побачити невтішну картину. Описані вище ситуації свідчать про те, що навіть легальні, санкціоновані правом економічні відносини здійснюються з порушенням законодавчих норм. Для пояснення причин цього явища скористаємося запропонованим Дж. Б'юкененом поділом суспільного вибору на два рівні. На першому, початковому рівні визначаються права індивідів, встановлюються правила взаємовідносин між ними (здійснюється конституційний вибір); на другому рівні (постконституційному) – формується стратегія поведінки індивідів в межах встановлених правил [8, с. 457]. Зазначимо, що термін «конституція» у роботах Дж. Б'юкенена означає «набір заздалегідь узгоджених правил, за якими здійснюються подальші дії» [2, р. VII].

Дослідження рівнів поділу суспільного вибору на прикладі України дозволило отримати цікаві результати.

Перший етап суспільного вибору – визначення прав та узгодження правил економічної поведінки – навряд чи можна вважати завершеним. Попри понад 20 років реформ у вітчизняному суспільстві, нажаль, так і не сформувалося чіткого уявлення про бажану модель економічного розвитку. Так, за даними соціологічних опитувань, у 2014 р. 22,8 % українців виступали за перехід до ліберальної ринкової економіки; 17,3 % – за економіку точок зростання; 2,8 % – за рентну економіку; 22,7 % – за переважно планову економіку; 33,2 % вагалися; 1,2 % відмовились відповідати [31]. Також доволі неоднозначною є суспільна оцінка підсумків приватизації, необхідності запровадження повноцінного ринку землі та інших важливих питань. Відповідно, посилюється ризик неприйняття суспільством спроб унормування тих чи інших правил.

Відсутність єдиного, системного підходу щодо розбудови ефективної економічної моделі, непослідовність у реалізації заходів, спрямованих на

реформування вітчизняної економіки, – усе це значно ускладнює визначення соціально-економічних прав індивідів, створює сприятливе середовище для подальшого «вільного» тлумачення їх змісту. За таких умов узгодження правил економічної поведінки, отримання суспільної згоди на їх унормування виявляється проблематичним. Саме з цим, на нашу думку, пов'язана розмитість орієнтирів господарського розвитку української економіки. Можна погодитися з Д. Задихайлом, який справедливо вказує на те, що «...Конституція України не містить вказівку на мету функціонування економічної системи, результативність економічних відносин» [6, с. 30].

Другий етап вітчизняного суспільного вибору – формування стратегії поведінки в межах встановлених правил – цілком визначається змістом рішень першого етапу. В сучасній Україні економічна поведінка вибудовується суб'єктами в умовах відсутності чітких правил господарської діяльності та невизначеності прав, у тому числі прав власності. З огляду на це, стратегічним орієнтиром стає пошук шляхів захисту права власності. Окремо слід зауважити, що масове набуття прав власності в Україні відбувалося не шляхом створення нового продукту, а через передачу прав на вже створені об'єкти власності. Трансформація відносин власності супроводжувалася посиленням економічної нерівності і майновим розшаруванням, концентрацією багатства у відносно невеликій привілейованій групі населення. До того ж процес набуття прав власності не завжди відбувався прозоро та часто супроводжувався нехтуванням суспільних інтересів.

Низький ступінь легітимності набутих прав змушує власників постійно «підтримувати контакти» з державними органами, використовуючи їх як спосіб захисту особистих майнових інтересів. Абсолютне право власності перетворюється на умовне та залежне від

влади держави; захист права власності кожного замінюється вибірковим захистом власності владної еліти. Звісно, існують і інші способи суспільної легітимізації набутих прав: прозора звітність, сплата податків у повному обсязі, соціально-трудове партнерство, участь у державно-приватному партнерстві, модернізація виробництва або навіть реєстрація прав у іноземних правових юрисдикціях. Проте, обираючи способи захисту прав власності, власники як раціональні економічні агенти оцінюють відповідні витрати та доходи.

«Підтримка контактів» з органами державної влади не тільки забезпечує набуті права, а й створює умови для використання держави як інструменту перерозподілу ресурсів на користь приватних бізнес-груп. По-перше, шляхом обмеження доступу інших суб'єктів до комерційно привабливих видів економічної діяльності. По-друге, через використання суспільних ресурсів (спеціальні ціни на деякі види ресурсів для окремих галузей, спеціальні режими оподаткування, надання дотацій тощо). По-третє, шляхом створення особливих законодавчих умов для окремих видів бізнесу. Тому в порівнянні з іншими способами захисту прав власності «підтримка контактів» виявляється економічно більш привабливою. Це, у свою чергу, перетворює доступ до органів державної влади на ще один орієнтир господарської поведінки.

Захоплення влади, використання її для реалізації вузькокланових економічних інтересів унеможлиблює повноцінну роботу всіх гілок влади. Діяльність вітчизняних державних інститутів перетворюється на джерело нерівності в реалізації соціально-економічних прав, підтримку господарських інтересів одних за рахунок інших. На думку В. Дементьєва, результатом стала поява свавілля як фактора економічного життя. «Наявність свавілля означає можливість поділу власності та доходів не відповідно закону або вкладу в суспільний добробут, а у відповідності з

силою (грошовою, політичною, кримінальною), якою володіють окремі особи чи їх групи» [4, с. 87]. Усе це викривлює орієнтири економічної поведінки, сприяє розповсюдженню опортуністичного поводження учасників ринкових трансакцій.

При цьому такий господарський порядок подекуди вигідний самим суб'єктам господарювання, адже витрати на організацію та участь у перерозподільних процесах виявляються значно нижчими, ніж витрати на організацію та удосконалення виробництва товарів та послуг. Виникає замкнене коло: відсутність узгоджених правил – свавілля в економічному житті – посилення впливу на процеси розподілу окремих власників, не пов'язане з виробничим процесом – збагачення одних за рахунок інших – економічна невідповідність встановлення нового економічного порядку та його унормування. Необхідно додати, що чинний економічний порядок, в основі якого лежить асиметрія прав економічних суб'єктів та посилення економічної влади великих власників, вигідний і державним органам влади, оскільки становить необхідне підґрунтя для вилучення адміністративної ренти.

Вихід з цього замкненого кола можливий лише за умов, коли відсутність ефективних норм та правил господарської діяльності стане економічно невідповідною для більшості суб'єктів. Можна припустити, що це станеться, якщо у суспільстві з'являться умови для нагромадження власності у процесі трудової діяльності. Тоді забезпечення незалежності прав власності від держави, вільне розпорядження ними, а також їх захист перетворяться на справжні правові цінності, від унормування яких залежатимуть не тільки перспективи економічного розвитку країни у цілому, а і перспективи розвитку кожної особистості. Саме за таких умов вітчизняний економічний порядок почне набувати правових ознак.

2.2 Конституційний господарський порядок та його роль у розбудові правової економіки в Україні

Взаємозв'язок інституту права та господарських процесів є предметом дослідження багатьох напрямів сучасної економічної науки. Так, фрайбурзькою школою неолібералізму було розроблено теорію господарського порядку (ордолібералізм), методологія якої доповнювала аналіз економічних процесів аналізом порядку – інституційного середовища, у якому економічний процес здійснюється (В. Ойкен [32], Х. Ламперт [33]). У теорії конституційної економіки вивчається вплив господарських процесів на виникнення чинних правил та інститутів, рівно як і вплив правових цінностей на формування стратегії господарської поведінки індивіда (Дж. Б'юкенен [1; 2], Дж. Бреннан, Р. Вагнер, М. Олсон, Г. Таллок [2], Ф. Хаєк, Г. Гаджиєв, П. Баренбойм, П. Лафитський, В. Мау [3], В. Дементьєв [5], Д. В. Задихайло [34], Д. Д. Задихайло [35], Р. Нурєєв [5; 8], В. Тамбовцев, Ю. Ткаченко [36], В. Устименко, Р. Джабраїлов, В. Кампо [9] та інші). Проте вплив унормованого у конституції господарського порядку на розбудову інституту правової економіки, особливо в умовах трансформації господарського порядку, потребує спеціального дослідження.

Класичне визначення категорії «економічний порядок» належить Х. Ламперту. Згідно з ним, «економічний порядок – це сукупність інститутів та норм, пов'язаних з економічними організаціями та типами економічної поведінки, які регулюють відносини між елементами народного господарства (домашніми господарствами, підприємствами, державними та економіко-політичними одиницями). Завданнями економічного порядку є створення та забезпечення здатності економіки до функціонування, оптимальне управління економічним процесом в рамках систем позаекономічних та економічних цілей суспільства, а також

сприяння досягненню суспільно-політичних цілей» [32, с. 17]. Як стверджується у [37, с. 211], спроби закріпити окремі складові певного економічного порядку містяться майже у всіх сучасних конституціях.

У вітчизняному законодавстві конституційні основи правопорядку у сфері господарювання визначено у Господарському кодексі України [38, ст. 5]. Зокрема, зазначається, що «правовий господарський порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність та визначення України як суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави» [38, ст. 5.1].

Серед конституційних основ правового господарського порядку слід назвати [38, ст. 5.2]:

– право власності Українського народу на землю, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони, що здійснюється від імені Українського народу органами державної влади і органами місцевого самоврядування в межах, визначених Конституцією України;

– право кожного громадянина користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону;

– забезпечення державою захисту прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальної спрямованості економіки, недопущення використання власності на шкоду людині і суспільству;

– право кожного володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності;

- визнання усіх суб'єктів права власності рівними перед законом, непорушності права приватної власності, недопущення протиправного позбавлення власності;

- економічна багатоманітність, право кожного на підприємницьку діяльність, не заборонену законом, визначення виключно законом правових засад і гарантій підприємництва;

- забезпечення державою захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, недопущення зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірного обмеження конкуренції та недобросовісної конкуренції, визначення правил конкуренції та норм антимонопольного регулювання виключно законом;

- забезпечення державою екологічної безпеки та підтримання екологічної рівноваги на території України;

- забезпечення державою належних, безпечних і здорових умов праці, захист прав споживачів;

- взаємовигідне співробітництво з іншими країнами;

- визнання та дія в Україні принципу верховенства права.

Отже, вітчизняний конституційний господарський порядок де-юре спрямований на забезпечення рівності в реалізації соціально-економічних прав. Оскільки правову економіку можна визначити саме як систему, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права, спробуємо з'ясувати, наскільки чинний конституційний господарський порядок де-факто є сприятливим для розбудови правової економіки в Україні. Для цього звернемося до аналізу конституційних положень, які безпосередньо стосуються можливостей індивіда втілити свої соціально-економічні права та їх економічні наслідки.

Конституція України закріплює певні соціально-економічні права громадян (право власності; право на підприємницьку діяльність; право на освіту, соціальний захист, медичну допомогу та ін.), тобто унормовує можливості певної поведінки в економічній сфері [39]. Таке унормування є особливо необхідним у тих сферах, де реалізація власних прав одними суб'єктами тісно пов'язана зі значним обмеженням прав і свобод інших.

Одними з таких прав є право на соціальний захист та право на безкоштовну медичну допомогу у державних і комунальних закладах охорони здоров'я. *Право на соціальний захист* включає право на забезпечення громадян у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [39, ст. 46]. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Реалізація цього права пов'язана з втручанням держави у процес розподілу та перерозподілу суспільного продукту, а також зі значними державними видатками. Так, якщо у 2000 р. державні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення склали 12,4 % загальних державних видатків, то у 2015 р. – 25,9 % (табл. 2.2). З табл. 2.2 видно, що соціальне забезпечення обходиться державі усе дорожче: на 1 громадянина у 2000 р. витрачалося 121,08 грн., у 2013 р. – 3186,75 грн., у 2014 р. – 3050,10 грн. або у 25,2 рази більше, ніж у 2000 р. При цьому споживчі ціни за відповідний період збільшилися на 518,31 %, тобто тільки у 6 разів [40].

Таблиця 2.2 – Видатки держави на соціальний захист та соціальне забезпечення населення

Показники	Роки							
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015
Державні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, млн. грн.	5985,2	39940,2	104624,1	105555,7	125382,7	145166,0	138004,7	176339,8
У % від загальних державних видатків	12,4	28,2	27,6	25,0	25,3	28,7	26,4	25,9
У % від ВВП	3,5	9,1	9,7	8,1	8,9	10,0	8,7	8,9
Державні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення на 1 особу на рік, грн.	121,08	844,74	2276,27	2305,77	2747,57	3186,75	3050,10	4123,98

Примітка. З урахуванням видатків бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя за I квартал 2014 р. (складено за даними [41, с. 11; 42, с. 13]).

Користуватися майже усіма правами, пов'язаними з соціальним забезпеченням, може кожний громадянин. Єдине виключення становить соціальне забезпечення у випадку втрати працездатності: для набуття цього права індивід (та його роботодавець) мають плати страхові внески. Інші права реалізуються незалежно від того, чи сплачувалися страхові внески або податки. Подекуди залежність між сплатою внесків або податків та соціальним забезпеченням встановити неможливо. Наприклад, забезпечення дітей-сиріт, забезпечення у випадку втрати працездатності тощо. Проте у деяких випадках відсутність такої залежності навряд чи може бути виправданою. Так, нелогічними, з нашої точки зору, є надання житлово-комунальних субсидій працездатному, але офіційно незайнятому населенню.

Через незбалансованість прав та обов'язків міркування економічної раціональності зумовлюють поширення особливого суспільно шкідливого типу господарської поведінки працездатного населення. Так, за інших рівних умов, з можливих варіантів: 1) офіційне працевлаштування з виплатою зарплати у повному обсязі; 2) офіційне працевлаштування з виплатою мінімальної зарплати та виплатою решти зарплати неофіційно; 3) праця без реєстрації – економічно вигідно обрати другий варіант. Цей варіант дозволяє як приховати від оподаткування та сплати страхових внесків принаймні частину власних доходів, так і претендувати на більш значущі соціальні пільги та допомогу від держави. Для роботодавця цей варіант також є вигідним через зменшення витрат на обов'язкове державне соціальне страхування.

Право на здоров'я, безкоштовну медичну допомогу та медичне страхування за рахунок державного фінансування [39, ст. 46] також належить до невід'ємних конституційних прав громадянина України. Реалізація цього права здійснюється шляхом державного фінансування відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм, а також шляхом надання безкоштовної медичної допомоги у державних та комунальних закладах охорони здоров'я.

У табл. 2.3 наведені дані про обсяги фінансування діяльності та послуг в галузі охорони здоров'я за рахунок державних видатків. Витрати на медичне забезпечення за рахунок сектору загального державного управління посідають друге за обсягом місце у кінцевому споживанні домогосподарств [41, с. 17]. За період 2008-2015 рр. вони зросли на 232,68 %, причому зростання витрат на медичне забезпечення відбувалося швидше, ніж фактичне кінцеве споживання домогосподарств за рахунок сектору загального державного управління, а також швидше, ніж зростання споживчих цін (228,97 % за розглянутий період) [43]. У

структурі загального споживання домогосподарств витрати на медичне забезпечення за рахунок держави становили у 2015 р. 4,7 %.

Таблиця 2.3 – Структура кінцевого споживання домогосподарств за рахунок сектору загального державного управління, грн/особу/місяць

Показники	Роки							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Фактичне кінцеве споживання домогосподарств за рахунок коштів сектору загального державного управління на індивідуальне кінцеве споживання, у тому числі на:	190,27	217,10	261,49	284,71	336,61	356,80	337,06	442,72
діяльність та послуги в галузі освіти	94,42	108,31	131,18	142,77	170,66	180,28	171,95	211,45
діяльність та послуги в галузі охорони здоров'я	58,16	69,37	84,06	90,21	109,22	116,82	109,96	143,24
діяльність та послуги в галузі соціального забезпечення та соціальної допомоги	29,13	29,90	34,26	38,64	42,31	44,05	41,85	72,78
діяльність та послуги в галузі відпочинку, культури і релігії	7,25	8,46	10,71	11,38	13,86	14,67	13,31	15,25
діяльність та послуги у сфері ЖКГ	1,28	1,06	1,29	1,71	0,56	0,99	0,00	0,00

Примітка. Розраховано за даними [41, с. 17; 42, с. 17; 43; 44] та даними Держстату України.

Втілення права на безкоштовну медичну допомогу не передбачає жодних зустрічних зобов'язань з боку індивіда: така допомога надається всім без винятку громадянам незалежно від того, беруть вони участь у її фінансуванні шляхом сплати податків або ні. Наслідком цього є хронічне недофінансування медицини. Тому у вітчизняних реаліях за медичне обслуговування доводиться платити неофіційним способом, а безкоштовною медицина може називатися лише умовно. За відсутності зв'язку між податковим навантаженням та обсягом доступної медичної допомоги раціональною поведінкою для економічного суб'єкта стає

ухилення від сплати податків та обов'язкових внесків на державне соціальне страхування. У такий спосіб економічний суб'єкт уникає необхідності двічі оплачувати ті ж самі соціальні послуги: спочатку як платник податків та зборів, а потім як звичайний споживач (останній платіж здійснюється неофіційно).

Охоче погоджуються на таку схему і самі медичні працівники, чия оплата праці штучно занижується державою. Так, зокрема, встановлення величини посадових окладів у бюджетному секторі з 01.01.2017 р. здійснюється, виходячи з розміру посадового окладу (тарифної ставки) працівника 1-го тарифного розряду Єдиної тарифної сітки, встановленого у розмірі прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 1 січня календарного року [45]. Тобто станом на 01.01.2017 р. ставка 1-го тарифного розряду у бюджетній сфері буда вдвічі меншою, ніж мінімальна заробітна плата по країні (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Особливості оплати праці у бюджетній сфері [45]

Тарифний розряд	Коефіцієнт	Нарахована ставка (з 01.01.2017 р.), грн	Доплата до мінімальної зарплати (різниця між мінімальною зарплатою, яка на 01.01.2017 р. дорівнювала 3200 грн., та нарахованою ставкою за ЄТС), грн
1	1,0	1600	1600
2	1,09	1744	1456
3	1,18	1888	1312
4	1,27	2032	1168
5	1,36	2176	1024
6	1,45	2320	880
7	1,54	2464	736
8	1,64	2624	576
9	1,73	2768	432
10	1,82	2912	288
11	1,97	3152	48
12	2,12	3392	-
13	2,27	3632	-
14	2,42	3872	-
15	2,58	4128	-
16	2,79	4464	-

17	3,0	4800	-
18	3,21	5136	-
19	3,42	5472	-
20	3,64	5824	-
21	3,85	6160	-
22	4,06	6496	-
23	4,27	6832	-
24	4,36	6976	-
25	4,51	7216	-

З табл. 2.4 видно, що для 11 тарифних розрядів нарахована ставка менше, ніж мінімальна заробітна плата. Згідно Закону України «Про оплату праці», якщо нарахована заробітна плата працівника, який виконав місячну норму праці, є нижчою за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець проводить доплату до рівня мінімальної заробітної плати, яка виплачується щомісячно одночасно з виплатою заробітної плати [46, ст. 3]. При цьому керівникам установ, закладів й організацій окремих галузей бюджетної сфери доручено забезпечити диференціацію зарплати працівників, які отримують заробітну плату на рівні мінімальної в межах фонду оплати праці, шляхом установлення доплат, надбавок, премій з урахуванням складності, відповідальності й умов виконуваної роботи, кваліфікації працівника, результатів їх роботи [45].

Унормована система оплати праці працівників бюджетного сектору майже повністю нівелює різницю у кваліфікації. Так, посадовий оклад прибиральниці станом на 01.01.2017 р. дорівнював 3200 грн; лікаря II кваліфікаційної категорії (11 тарифний розряд) мав становити не менше 3200 грн (мінімальна зарплата), але не більше 3392 грн (тарифна ставка лікаря I кваліфікаційної категорії, що відповідає 12 тарифному розряду); медичної сестри без категорії (7 тарифний розряд) – не менше 3200 грн, але не більше заробітної плати лікаря. Такий економічний порядок створює необхідні умови для заохочення тіньових та напівофіційних

платежів у сфері охорони здоров'я. У свою чергу, неофіційний характер платежів за медичне обслуговування посилює взаємну безвідповідальність тих, хто надає медичні послуги, та тих, хто їх отримує.

Таким чином, характерною рисою вітчизняного економічного порядку є невідповідність між задекларованими правами та зустрічними обов'язками, які накладаються на самого громадянина. Відповідно, раціональною економічною поведінкою стає безоплатна реалізація соціально-економічних прав окремими групами економічних суб'єктів. Це, у свою чергу, ускладнює реалізацію соціально-економічних прав інших суб'єктів: в умовах неналежного фінансування хронічна дефіцитність бюджету та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування різко погіршує якість наданих послуг.

Викривлення орієнтирів господарської поведінки зумовлюють вкрай негативні макроекономічні наслідки. По-перше, посилюється соціально-економічне розшарування у суспільстві, оскільки пільги отримують не тільки нужденні, а й ті, хто їх насправді не потребує. По-друге, економічні суб'єкти несуть нерівне податкове навантаження: одні (незайняті офіційно) обмежуються сплатою непрямих податків, інші (офіційно зайняті) сплачують як непрямі, так і прямі податки, а також несуть видатки, пов'язані з загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням. По-третє, зростає необґрунтоване навантаження на суспільні фінанси, адже у випадку недонадходження коштів у фонди соціального страхування доводиться надавати їм дотації з державного бюджету. Зрештою в умовах неналежного фінансування погіршується якість соціальних послуг. По-четверте, активно розвивається тіньовий сектор економіки.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що конституційний господарський порядок, закріплений в українському законодавстві, покликаний забезпечити рівність у реалізації соціально-

економічних прав громадян. Проте типовою для України є ситуація, у якій намагання одних суб'єктів втілити свої права унеможлиблює реалізацію прав інших суб'єктів. Причиною цього є викривлення орієнтирів раціональної економічної поведінки окремих суб'єктів, зокрема, працездатного населення. Намагаючись діяти раціонально, вони порівнюють вигоди, набуті від реалізації конституційно закріплених прав, та власні витрати, пов'язані з їх реалізацією. Оскільки користування деякими правами (окремі складові соціального забезпечення, медичне забезпечення) не викликає у індивіда додаткових особистих витрат (наприклад, за Конституцією України медичне забезпечення є безкоштовним), економічно вигідною для працездатного зайнятого населення стає мінімізація офіційно отриманих доходів. Це дає можливість «зеконмити» частину особистих доходів шляхом зменшення внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та ухилення від сплати прямих податків. Актуальність «економії» посилюється значними за обсягом тіньовими платежами, які індивідам доводиться здійснювати під час медичного обслуговування.

Таким чином, унормований Конституцією України господарський порядок, що фактично не діє, створює достатню економічну мотивацію у значної групи населення для переходу у тіньовий або напівтіньовий сектор. Незважаючи на недонадходження через це коштів у систему суспільних фінансів, необхідність фінансувати реалізацію соціально-економічних прав громадян залишається обов'язком держави. Відповідно, погіршується якість соціальних послуг, найбільш нужденна частина громадян не може повноцінно реалізувати свої соціально-економічні права. Отже конституційний господарський порядок у його чинному форматі перетворюється на фактор, який руйнує передумови розбудови правової економіки.

З огляду на це, невідкладним завданням є удосконалення конституційного господарського порядку, відновлення у ньому порушеного зв'язку між соціально-економічними правами та обов'язками громадян. Лише за таких умов він здатний буде забезпечити нормальний розвиток як окремого індивіда, так і держави та суспільства у цілому. Тому подальші дослідження доцільно зосередити на пошуку конкретних механізмів, які б дозволи встановити взаємну відповідальність між індивідом, суспільством та державою.

2.3 Напрями інституційного проектування правової економіки в Україні

Цілком очевидно, що вагому роль у розбудові та функціонуванні правового господарського порядку відіграють як суспільство, так і держава. Так, спочатку суспільство здійснює відбір ефективних правил та норм господарської діяльності (конституційний вибір за Дж Б'юкененом), потім відбувається їх подальше закріплення у праві. Надалі держава контролює дотримання встановленої системи правил, змушує економічних агентів додержуватися їх. Встановлені правила розповсюджуються і на державу безпосередньо.

Зрозуміло, що в цьому процесі, як і в інших сферах, діяльність держави може бути пов'язана з певними провалами. По-перше, неможливо точно передбачити наслідки прийнятих державою рішень. По-друге, обмеженість інформації та її асиметричний розподіл між групами з різними соціально-економічними інтересами подекуди унеможлиблює відбір ефективних правил та норм. Відповідно, рішення приймаються на користь найбільш впливових груп, що сприяє реалізації групових інтересів (регіональних, галузевих) за рахунок суспільних. По-третє, намагання індивідів отримати економічну ренту за допомогою політичного процесу

призводить до прийняття неоптимальних правил та норм, ускладнює контроль за їх дотриманням [8, с. 475-476].

Провали держави посилюють нерівність у реалізації соціально-економічних прав двома шляхами. По-перше, за рахунок штучного викривлення пропорцій суспільного розподілу на користь окремих груп. Причому чим більше можливостей впливати на процес унормування господарської поведінки мають такі групи, тим інтенсивніше відбувається викривлення [47, с. 15-16]. По-друге, шляхом «виштовхування» частини господарських суб'єктів у тіньовий сектор або шляхом посилення їх мотивації до участі у напівлегальних економічних взаємовідносинах, оскільки реалізувати наявні господарські права у легальному бізнесі виявляється проблематичним.

За умов розвинених інститутів громадянського суспільства (у тому числі інститутів спільного регулювання), незалежної судової системи неоптимальний вплив держави на економіку можна пом'якшити [5, с. 93; 47, с. 12]. Тому у розвинених країнах з ефективною інституційною системою провали держави хоча і зумовлюють неоптимальний суспільний розподіл, але не призводять до суцільного унеможливлення реалізації набутих на законних підставах соціально-економічних прав. За таких умов неоптимальність державного втручання навряд чи може розглядатися як серйозна загроза правовій економіці.

В умовах економічної трансформації до традиційного для теорії суспільного вибору переліку провалів держави додається ще один – перетворення держави на джерело неправових практик, коли державне регулювання господарської діяльності відбувається на основі законодавчих норм, що суперечать іншим нормам права. Результатом цього є нерівність у реалізації господарських прав, перетворення права власності на умовне

та залежне від держави. За таких умов державне регулювання виступає як чинник руйнації правової економіки.

Вітчизняна господарська реальність містить чимало прикладів того, як держава не може ефективно виконувати базові функції, особливо пов'язані з захистом законно набутих прав та примушенням до дотримання правил господарської поведінки. В умовах, коли державні інститути генерують неправові практики, правоохоронна та судова система виявляються паралізованими, отримуючи можливість «вільно тлумачити» наявні законодавчі норми. Причинами цього явища, на нашу думку є:

1. *Вади у механізмі набуття прав власності та її подальша концентрація у вузького кола осіб.* Набуття власності в Україні відбувалося не шляхом організації виробничого процесу, а шляхом участі у перерозподілі колишньої суспільної власності. Оскільки у багатьох випадках набуття прав власності мало непрозорий характер та не було бездоганним з правової точки зору, набуті права відрізняються низьким ступенем легітимності, що змушує власників використовувати органи державної влади як спосіб захисту особистих майнових інтересів.

Концентрація власності перетворила державу на заручника приватних бізнес-груп, які почали використовувати її не тільки як механізм захисту прав власності на вибірковій основі, а і як інструмент перерозподілу суспільних та приватних ресурсів (легалізація занижених соціальних стандартів, у тому числі оплати праці, обмеження доступу інших суб'єктів до комерційно привабливих видів економічної діяльності, спеціальні ціни на окремі ресурси, створення особливих законодавчих умов для окремих видів бізнесу тощо). За таких умов існує значний ризик перетворення держави на «хижацьку державу» (*predatory state*), котра є агентством групи або класу, функція яких полягає у вилученні доходу з решти населення в інтересах групи [48].

2. *Економічна вигідність існуючого господарського порядку для усіх його учасників* – як для державних інститутів, так і для приватних агентів. Для державних інститутів неправові практики, джерелом яких є держава, а також відсутність ефективних норм регулювання економіки, невизначеність у правах власності є необхідним підґрунтям для вилучення адміністративної ренти. Для приватних агентів витрати на організацію та участь у перерозподільних процесах значно нижчі, ніж витрати на організацію та удосконалення виробництва товарів та послуг.

Наявність «контактів з владою» значно підвищує індивідуальну ефективність у порівнянні з середньоринковою та водночас знижує витрати на захист майнових прав. В. П. Мельник навіть вводить поняття «персональної держави» для пояснення впливу особливих відносин із владою на індивідуальну ефективність. Персональна держава, на його думку, існує чи не у кожного українського громадянина. Це своєрідне коло «людей зі зв'язками», які допомагають розв'язати будь-які проблеми, що виникають у сфері господарських відносин через державне втручання [5, с. 266-267]. Витрати на формування та підтримку життєздатності «персональної держави» виявляються нижчими, ніж спроби владнати проблеми, що виникли, звичайним правовим шляхом.

На нашу думку, саме економічна вигідність збереження неправового господарського порядку для кожного економічного агента зумовлює низьку ефективність громадського регулювання в Україні, послаблює суспільну консолідацію. Цим же можна пояснити і той факт, що навіть в умовах низької довіри до інституту державної влади суспільство майже не намагається припинити продукування та використання державою неправових практик, а держава продовжує свою діяльність з руйнації правової економіки.

За даними соціологічних опитувань, українське суспільство демонструє низький рівень довіри до держави. Так, у 2016 р. 67,1 % громадян вважали, що події в Україні розвиваються у неправильному напрямі, 72 % громадян не довіряли судовій владі, 69 % – законодавчій владі (Верховній Раді України), 45 % – виконавчій владі (зокрема, Президенту України) [49]. Більше половини опитуваних (55,7 %) вважали першочерговим завданням здійснення антикорупційної реформи, 40,1 % – реформи органів правопорядку [50]. Наведені дані свідчать про усвідомлення недостатньої ефективності держави. Але до перетворень суспільство не готове. Так, введення кримінальної відповідальності за видачу заробітної плати у конвертах підтримує лише 15 % респондентів, а за отримання – усього 6 %. Тільки 2,4 % громадян виступає за створення прозорого реєстру прав власності [31]. Це зайвий раз підтверджує неготовність до реальних змін.

Неготовність виконувати функції з забезпечення рівності у реалізації соціально-економічних прав демонструє і держава. Прагнення самозберегтися в умовах низького рівня довіри підштовхує владні еліти до штучного посилення роз'єднаності усередині масових соціальних груп (надання пільг за галузевим принципом, а не за принципом нужденності; значні розбіжності в оплаті праці працівників, що працюють у державному секторі, а також бюджетних організаціях та установах; збереження податкової системи, не спрямованої на мінімізацію вторинного перерозподілу доходів).

Якщо держава неспроможна виконувати свої базові функції, вона переходить у нову якість – держави, що провалилася (*fragile state*) [48]. Параметри держав, що провалилися, були розроблені Фондом за мир (The Fund for Peace) – незалежною освітньою, дослідницькою та правозахисною організацією з США (табл. 2.5). Кожний параметр оцінюється за 10-

бальною шкалою: 0 – максимальна стабільність, 10 – мінімальна стабільність. Чим більше балів набирає держава у рейтингу держав, що провалилися (The Fragile States Index), тим нестабільнішою вона є [51, с. 3].

У 2017 р. дослідження охопило 178 країн. Країнами, що провалилися, визнано 38 країн з рейтингом від 90 до 120 балів (тривожна зона). Найгірша ситуація спостерігалася у Південному Судані, Сомалі, Центральній Африканській Республіці [51, с. 7]. У зону попередження потрапляють держави з кількістю балів від 60 до 89,9 балів, для яких існує реальна небезпека провалу. У 2016 р. у цій групі перебувало 88 країн, у тому числі Україна (74 бали) [51, с. 6-7]. У зоні стабільності перебувають держави з сумарною кількістю балів від 30 до 59,9. Стійкими вважаються держави, що назбирали від 0 до 30 балів. Найбільш стабільними державами у 2017 р. було визнано Фінляндію, Норвегію, Швейцарію, Данію, Швецію.

Дані табл. 2,5, які охоплюють період 2005-2010 рр., засвідчують високий ризик провалу держави для України. Причому найбільшою загрозою є криміналізація та делегітимізація суспільства, перетворення служб безпеки на «державу у державі», фрагментація еліт. Останнім часом до означених загроз додається інтервенція інших держав. Оцінка параметрів рейтингу прямо вказує на те, що головною проблемою для України є не її економічний стан, а інституційне середовище господарських взаємодій. Причому джерелом його неефективності стає неспроможність держави виконати свою головну функцію – забезпечити рівність у реалізації соціально-економічних прав.

Таблиця 2.5 – Показники України у рейтингу держав, що провалилися (The Fragile States Index) (складено за даними [51])

Параметри		Значення параметрів для України					
		2005 р.	2010 р.	2013 р.	2015 р.	2017 р.	2017 р. /2005 р.
Соціальні	Зростаюче демографічне навантаження	9,0	5,6	4,7	4,5	4,2	-4,8
	Масовий рух біженців та внутрішньо переміщених осіб, яке створює комплексну надзвичайну гуманітарну ситуацію	7,0	3,1	3,2	4,4	4,6	-2,4
	Групова параноя (суспільне засудження окремої групи, яка набула багатство, статус, владу)	6,9	6,9	5,9	7,0	6,7	+0,2
	Хронічний та стійкий відтік людей (втеча мізків, добровільна еміграція середнього класу, збільшення вигнаних спільнот)	8,8	6,6	5,7	5,5	5,2	-3,6
Економічні	Нерівномірний економічний розвиток за групами населення (нерівність в освіті, зайнятості, економічному статусі або бідність за груповою приналежністю)	9,0	6,2	5,3	4,7	4,2	-4,8
	Різкий та/або серйозний економічний занепад	7,3	6,3	5,4	6,5	6,8	-0,5
Політичні	Криміналізація та/або делегітимізація суспільства (корупція, опір правлячих еліт прозорості, втрата масової довіри до державних інститутів, зростання злочинних синдикатів, пов'язаних з правлячими елітами)	8,9	7,2	7,8	8,5	8,2	-0,7
	Прогресуюче погіршення суспільних послуг	5,5	4,0	3,6	3,8	3,7	-1,8
	Призупинка або вільне застосування закону та широко розповсюджене порушення прав людини	8,5	5,3	5,7	6,4	6,2	-2,3
	Перетворення служб безпеки на «державу у державі»	2,0	3,8	4,4	7,9	7,6	+5,6
	Фракціоналізація (фрагментація) еліт	9,1	7,9	8,0	8,0	8,0	-1,1

	Інтервенція інших держав або зовнішнього політичного актора	6,8	6,6	6,2	9,1	5,7	-1,1
Разом		88,8	69,5	65,9	76,3	74,0	-14,8

Зрозуміло, що за таких умов перед Україною постає нагальне завдання повернути діяльність держави у правове поле, припинити процес створення нею неправових практик. На думку Т. Еггертссона, ефективною держава стає тоді, коли «суспільство в цілому додержується норм, структура яких збігається з тією структурою прав, яку намагається підтримати держава» [52, с. 50]. Отже, якщо з'являться норми, дотримання яких буде економічно вигідним більшості суб'єктів, ефективність державного регулювання значно посилиться, а вітчизняний економічний порядок почне набувати правових ознак. Серед заходів, які б сприяли їх появі та, відповідно, зміцненню інституційного фундаменту правової економіки, слід виділити такі:

- підвищення особистої економічної відповідальності працюючого населення за власне соціальне забезпечення (наприклад, шляхом перерозподілу податкового навантаження зі сплати єдиного соціального внеску між роботодавцем та найманим працівником). Це створить передумови легалізації зарплати, а також необхідну економічну мотивацію для працюючих вимагати повної компенсації прав власності на робочу силу;

- перегляд системи соціальної підтримки (монетизація пільг, перехід від галузевого принципу надання пільг до принципу нужденності, надання медичних послуг за державний рахунок виключно застрахованим особам – платникам внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування);

- легалізація підсумків приватизації прийнятними для суспільства способами, поставка цього процесу під суспільний контроль; створення прозорого реєстру прав власності, що дозволить чітко визначити кінцевих бенефіціарів пільгових умов господарювання, наданих за рахунок суспільних ресурсів;

- корекція пропорцій суспільного розподілу, запровадження справедливих соціальних стандартів, що унеможливить необґрунтоване вилучення доходу одних груп населення на користь інших;
- легалізація прав власності, встановлених тіншовим шляхом;
- корпоратизація бізнесу та розвиток фондового інвестування як механізм набуття прав власності;
- захист прав міноритарних акціонерів;
- подолання асиметрії у доступі до інститутів державної влади;
- відновлення соціальних ліфтів;
- удосконалення інститутів участі громадян у розв'язанні соціальних проблем.

Розділ 3 ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРАВА

3.1 Інституціональна та психологічна обумовленість економічної поведінки

Людська поведінка, орієнтована на прийняття рішень щодо вибору альтернатив використання обмежених ресурсів, традиційно є предметом економічної теорії. Важливість вивчення індивідуальної економічної поведінки обумовлюється, по-перше, пошуком механізмів, що забезпечують реалізацію цілей розвитку країни через дії великої кількості суб'єктів, можливостей передбачати їх масові реакції на зміну зовнішніх умов. По-друге, економічний розвиток країни суттєво залежить від результативності поведінки її громадян (підприємницької, споживчої, фінансової, податкової, корупційної тощо). Різноманітні моделі економічної поведінки відображують зміни, що відбуваються у свідомості людей, визначають їх положення, включеність в економічну діяльність, а також певною мірою детермінують рівень соціально-політичної та економічної стабільності. По-третє, дослідження економічної поведінки мають важливе прикладне значення для менеджменту організацій.

Поведінкові аспекти в сучасній економічній теорії формуються на основі перегляду теорії раціонального вибору, що зазнала критики з боку прихильників неортодоксальних теорій (інституціональної, еволюційної, поведінкової економіки). Найбільш суперечливими твердженнями визнано здатність суб'єктів правильно змоделювати ситуацію вибору й отримати інформацію, необхідну для оптимального рішення, а також автономність та ендогенність цілей і переваг окремого індивіда. Отже, виникає необхідність в уточненні та обмеженні припущень про раціональність економічної поведінки.

Інституціоналізм, відкидаючи економічну модель людини як раціонального максимізатора, поставив проблеми економічної поведінки в залежність не лише від об'єктивних (позитивних) факторів, але й від соціальних інститутів (нормативних форм). Інституціоналісти стверджують, що масштабність та складність інформації, а також фундаментальна невизначеність майбутнього, властива ринковій економічній системі, не дозволяють людині діяти повністю раціонально [1]. О. Уільямсон виділив три основні форми раціональності [2, с. 40-43]: 1) сильна – максимізація (вибір найкращого варіанту серед існуючих); 2) напівсильна – обмежена раціональність. За Г. Саймоном, люди вважаються «свідомо раціональними, але володіють цією здатністю обмежено» через важкодоступну, надмірну або складну інформацію, суспільні норми і правила, індивідуальні стереотипи мислення, обмеженість когнітивних здібностей [3, с. 56]. За таких умов індивід не прагне аналізувати усі можливі поведінкові альтернативи, шукає задовільний результат; 3) слабка – органічна раціональність (взаємодія людей раціоналізується формальними та неформальними правилами поведінки, що склалися еволюційним шляхом інститутами людського суспільства).

Прихильники еволюційного підходу використовують поняття адаптивної раціональності, яка, на їх думку, найкраще відповідає аналізу поведінки в умовах якісної інституціональної динаміки [4, с. 56]. Її сутність полягає в тому, що індивіди схильні до варіативних стратегічних дій в залежності від наявних інститутів, які визначають можливості і особливості отримання й інтерпретації інформації. Інтерпретуючи існуючі правила, суб'єкти визначають індивідуальні моделі поведінки. Адаптивна раціональність не передбачає навіть прагнення до вибору найкращого варіанту, оскільки такий варіант не може бути визначений незалежно від інших соціальних чи економічних обмінів.

Ще одним варіантом пояснення відхилень від повної раціональності є теорія перемінної раціональності Х. Лейбенстайна [5], за якою ступінь раціональності індивіда залежить від двох факторів. З одного боку, люди за своєю біологічною природою не схильні докладати багато зусиль, чого потребує раціональна поведінка. З другого – соціальні норми (принаймні у ринковому суспільстві) вимагають від людини продуманої обачливої поведінки. Фактична міра раціональності стає підсумком «боротьби» біологічної та соціальної складових певного суб'єкта. Тобто більша соціалізованість індивіда забезпечує вищий ступінь його раціональності.

I. Розмаїнський, також виходячи з перемінного характеру раціональності, виділяє дві групи факторів, що визначають її ступінь [6]:

– зовнішні інформаційні обмеження (масштабність і складність інформації, невизначеність майбутнього [1, с. 41]. В умовах масштабних макроекономічних, технологічних та інституційних змін поведінка не може спиратися лише на знання, а базується й на звичках, рутиних, очікуваннях, «життєрадісності», орієнтується на «середню думку», задовільний результат;

– параметри національної економічної ментальності або національної господарської культури (стереотипи споживання, норми соціальної взаємодії, відношення до праці та багатства, ступінь сприйняття іноземного досвіду, схильність до «обачливості», незалежності і відповідальності, визначення цілей у сфері прийняття господарських рішень).

Аналізом механізмів, що обмежують раціональний вибір, впливу схильностей і біологічної природи на економічну поведінку людини займаються також представники поведінкової економіки. Поєднуючи здобутки економічної теорії і психології, вони досліджують, «що відбуватиметься в економічній системі й на ринках, де пізнавальні

здібності окремих суб'єктів є обмеженими, та вони зазнають природних труднощів щодо прийняття рішень» [7]. Нобелівський лауреат Д. Канеман і А. Тверські серією експериментів продемонстрували, що у багатьох ситуаціях поведінка реальних економічних агентів визначається існуванням ірраціонального вибору. Більш того, вони довели, що у процесі прийняття економічних рішень люди не просто помиляються – часто вони помиляються однаково, що надає можливість класифікувати та прогнозувати людські помилки.

Ще одні нобелівські лауреати Дж. Акерлоф та Р. Шиллер вказують на те, що неокласична модель, відповідаючи на питання щодо очікуваної поведінки економічних суб'єктів, охоплює тільки чверть області дослідження, аналізуючи лише економічні мотиви та раціональні поведінкові реакції. При цьому без уваги залишаються ще три аспекти: а) яка економічна ситуація складатиметься при неекономічних мотивах і раціональних реакціях; б) при економічних мотивах, але ірраціональних реакціях; в) при неекономічних мотивах й ірраціональних реакціях [8, с. 202]. Отже, метою досліджень поведінкової економіки є заповнення цих прогалів емпірично обґрунтованими знаннями.

Дж. Акерлоф та Р. Шиллер наголошують, що ірраціональна поведінка не хаотична, вона має свої закономірності, і тому її можна певною мірою передбачити. Економісти мають враховувати ці закономірності у своїх моделях, у тому числі й у макроекономічних. На їх думку, саме соціально-психологічні причини нестабільності на ринках фінансів та нерухомості дуже гостро проявили себе наприкінці першого десятиліття XXI ст. У книзі «*Spiritus Animalis*, або як людська психологія управляє економікою» автори розглядають вплив на економічні рішення низки проявів ірраціонального начала, а саме: довіри, якій відводять важливу роль у економічних циклах; уявлень про справедливість, що

впливають на встановлення цін та визначення заробітних плат; зловживань і несумлінності; грошової ілюзії, яка виникає, коли ми приймаємо рішення під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей; чутливості до історій, які здатні суттєво впливати на ринки [8]. На думку дослідників, усі значні буми на світових фондових ринках, як правило, супроводжуються захоплюючими дух «історіями про нову еру», нові бізнес-проекти, приклади збагачення. Р. Шиллер вказує на значну роль історії про Інтернет, що захопила світ, – про молодих людей, які сколотили статки за допомогою Всесвітньої мережі – у формуванні біржового буму, який тривав з середини 1990-х до 2000 р. і привів до буму економічного [9].

Поведінкова економіка зосереджує свою увагу також на стимулах і когнітивних обмеженнях, що обумовлюють результат вибору. Економічний вибір багато в чому залежить від прогнозу, який суб'єкт робить на підставі власних суджень, які, вочевидь, не є абсолютно раціональними. За Д. Канеманом, економічною поведінкою у більшості випадків управляють інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення використовується лише для коригування [10].

У книзі «Прийняття рішень у невизначеності: правила і упередження» Д. Канеман та А. Тверські виявили типові помилки мислення нормальних людей і зробили висновок, що вони обумовлені скоріше механізмом мислення, ніж порушенням процесу мислення під впливом емоцій [9]. Список когнітивних і поведінкових помилок, зафіксованих і описаних дослідниками-біхевіористами, значний і постійно поповнюється. Основні з них [11-14]:

– *евристика доступності*¹ – визначає події, які відбулися нещодавно або які легко уявити, більш ймовірними. Ця евристика обумовлює певні специфічні поведінкові відхилення: наприклад, «прокляття знань» (тому, хто володіє певним знанням, важко припустити, що інші ним не володіють), «помилку ретроспекції» (події, які вже відбулися, вважаються нам більш ймовірними, ніж ті, які ще не відбувалися);

– *евристика репрезентативності* – людина оцінює ймовірність події, керуючись суб'єктивним уявленням про репрезентативність цієї події². При використанні цієї евристики ігнорується один з ключових факторів репрезентативності – великий розмір вибірки. Часто ми приймаємо рішення, що базуються на малій кількості джерел інформації про подібні події у минулому, беручи на віру «закон малих чисел», робимо хибні узагальнення. Насправді ж, чим менша вибірка, тим менш точно вона відображує властивості генеральної сукупності. Крім того, людина забуває також про незалежність подій, може вбачати у випадковому збігу обставин вплив вищих сил, знаки долі. А. Беллос наводить приклад, коли при зіткненні із випадковістю ми інтерпретуємо її як не випадкову: «На I-Rode є опція відтворення пісень у випадковому порядку. Але коли «Apple» встановила цю програму, користувачі почали скаржитися, що вона надає перевагу певним виконавцям, тому що їх пісні часто йшли одна за одною. На що Стів Джобс пообіцяв зробити опцію «random» менш випадковою, щоб вона сприймалася як більш випадкова» [15, с. 426-427];

– *евристика якоріння й підгонки* спрацьовує у ситуації, коли людині надають певне число – якор, яке впливатиме на її поведінку, вибір, оцінку

¹ Евристики – це когнітивні механізми, що автоматично використовуються людиною та спрощують процес прийняття рішень. В цілому вони дозволяють давати швидкі відповіді, близькі до оптимальних. Втім, судження, які ми отримуємо за допомогою евристик, не завжди виявляються вірними.

² Репрезентативність – це міра збігу властивостей, характеристик вибірки з властивостями, характеристиками генеральної сукупності.

та рішення, оскільки вона буде свідомо або ні здійснювати підгонку під це число;

– *мислення на користь бажаного* – схильність інтерпретувати факти не згідно з реальними даними, а у відповідності до бажаних результатів;

– *вплив порядку отримання інформації* – свіжіша інформація, а також повторена стара інформація мають більший вплив на судження;

– *асиметрична реакція на зміни добробуту* – люди по-різному реагують на ситуацію в залежності від того, виграють вони чи програють, тому готові ризикувати, аби не зазнати втрат, та не схильні до ризику задля вигоди;

– *ефект контексту* характеризує залежність переваги, що надається одному об'єкту перед іншим, від того, які альтернативи входять до набору. Люди, як правило, надають перевагу «середнім» варіантам. Д. Аріелі наводить приклад реклами передплати журналу The Economist, яка його здивувала своєю нелогічністю. Поряд із двома звичайними варіантами – мережева версія журналу із доступом до архіву за \$59 та друкарська (без такого доступу) – за \$125 – був третій варіант: друкарська версія плюс доступ до електронного архіву – за ті ж \$125. Як здогадався Д. Аріелі, якби було запропоновано на вибір тільки електронну передплату і паперову разом із електронною, то читачів могла би злякати більш ніж подвоєна ціна комплексного варіанту. Проте між ними був уміщений проміжний варіант (лише друкарська версія), порівняно з яким цей комплекс виглядав дуже привабливо [16];

– *ефекти фреймінгу* свідчать, що обрані переваги суттєво залежать від того, в який спосіб були представлені суб'єкту, що обирає, можливі альтернативи. Так, групі студентів пропонувалося здійснити гіпотетичний вибір для того, щоб врятувати 600 людей від стихійного лиха. Згідно однієї стратегії, існує 100%-ва впевненість у спасінні 200 осіб, а згідно з іншою –

33%-а ймовірність того, що спасуться усі, а 67% – що не виживе ніхто. 72% студентів обрали перший варіант. При іншому формулюванні тих же умов – або 100%-ва впевненість, що 400 осіб загинуть, або 33%-ва вірогідність, що ніхто не помре – тільки 22% досліджуваних обрали перший варіант [10];

– *уникнення втрат* – люди діють так, щоб уникнути короткострокових втрат, які вони «не люблять» більше, ніж «люблять» довгострокові вигоди. Така поведінка свідчить про закорткий горизонт планування суб'єктів, їх «інвестиційну короткозорість»;

– *уявлення про справедливість*. Люди інколи витрачають свої ресурси, щоб покарати тих, хто завдав їм шкоду, а також, щоб винагородити тих, хто їм допоміг, або зробити результат більш справедливим з їх точки зору [12]. Це підтверджує наступний експеримент. Одному з учасників давалася певна сума грошей, частину якої він мав запропонувати другому учаснику. Той, у свою чергу, міг або взяти гроші, або відмовитися. У першому випадку він отримував ці гроші, а залишок забирав собі перший учасник, у другому вони обидва не отримували нічого. Експеримент показав, що від малих сум (менше 20% від загальної), як правило, відмовлялися, хоча раціонально було б погоджуватися з будь-якою запропонованою сумою. Проте покарання першого учасника, який запропонував образливо малу частину грошей, давало людям більше задоволення, ніж їх власна вигода.

Досягнення поведінкової економіки використовуються для пояснення багатьох явищ та процесів: споживчої та інвестиційної поведінки, заощаджень, циклічності, бідності, дискримінації, вимушеного безробіття, страхування, фінансових ринків, ставлення до багатства, власності, грошей тощо. Р. Тейлор, який першим запровадив психологічні методи у світ фінансів, передбачає перетворення моделі «*homo*

economicus» на «homo sapiens», збільшення різноманітності теоретичних моделей поведінки. Він зазначає, що в майбутньому економісти враховуватимуть у своїх моделях стільки поведінкових аспектів, скільки вони спостерігатимуть в оточуючому реальному житті хоча б тому, що чинити по-іншому буде просто нераціонально [7].

Таким чином, сучасна економічна теорія розвивається шляхом уточнення і обмеження припущень про раціональність економічної поведінки, введення елементів невизначеності у процес прийняття рішень. Дослідження економічної поведінки базується на різних методологічних підходах. Так, неокласичний напрямок, який розширив класичну модель «homo economicus» та вніс у теорію значну частку суб'єктивізму, залишився в межах позитивного аналізу. Інституціоналізм, еволюційна економіка, а також поведінкова економіка, навпаки, виходять у площину нормативного аналізу. Економічна поведінка розцінюється ними як обумовлена не стільки економічними причинами і самою природою людини, скільки обмеженнями інституціонального середовища та психологічними механізмами обмеження індивідуального вибору. Визнається, що максимізація як сильна форма раціональності не завжди адекватно описує людську поведінку в реальному господарському житті. Раціональність економічного вибору розглядається як тенденція, що зумовлюється як оптимізаційними діями самих індивідів, так і соціальними інститутами, що змушують людей вести себе раціонально, звичками, стереотипами, навичками, моделями поведінки, що сформувалися у процесі соціальної еволюції.

Водночас питання про позитивний (природний) чи нормативний (надбаний) характер раціональної поведінки залишається відкритим. Про неспроможність сучасної науки надати остаточного пояснення щодо механізму прийняття рішень свідчить вибір Нобелівського комітету: у

2002 р. одночасно із Д. Канеманом премією був нагороджений його постійний опонент В. Сміт, який доводить, що експериментальна перевірка в основному підтверджує, а не спростовує принципи раціональної поведінки; у 2013 р. лауреатами стали і дослідник ірраціональної ейфорії Р. Шиллер, і популяризатор раціональної теорії ефективності ринку Ю. Фама.

3.2 Теоретико-методологічні засади поведінкового підходу до економіко-правових досліджень. Концепція «debiasing through law» («усунення відхилень з допомогою правових норм»)

Право як соціальний феномен досліджується різними науками, у тому числі й економічною теорією, яка змогла запропонувати свій інструментарій для аналізу змісту та наслідків застосування права, дослідження й прогнозування прямого та зворотного впливу правових інститутів на економічну поведінку індивідів. Втім, слід зазначити, що незважаючи на продуктивність використання методів неокласичного аналізу для дослідження широкого кола правових питань, існує необхідність уточнення його поведінкових передумов.

У широкому розумінні економіка права – це вивчення права на основі передумов та у межах методології економічної теорії. Теоретико-методологічний каркас ЕАП («Law and Economics») має певні особливості, серед яких [18-23]:

– *використання економічних методів для аналізу нормативних актів.* За Р. Познером, основними передумовами ЕАП є, по-перше, раціональність вибору суб'єктів, які діють у межах правової системи, та максимізація ними корисності навіть при прийнятті «неринкових» рішень; по-друге, здатність права встановлювати «ціну» рішення щодо певної поведінки (грошова компенсація, кримінальне покарання тощо) і, таким

чином, впливати на «кількість» відповідних дій [19, с. 5]. Невірне визначення рівня такої «ціни» може призвести або до порушення ефективних правил у разі її заниження, або до дотримання неефективних правил, а також намагання уникнути діяльності у певних сферах, якщо «ціна» завищена.

Разом з тим, дискусійним залишається питання щодо областей права, які можна вивчати за допомогою методів економічної теорії [24]. Так, чиказька школа (Р. Познер, Г. Беккер, Р. Коуз) «відрізняється широтою охоплення (майже вся правова система) і акцентуванням правового регулювання неринкової поведінки» [18, с. XVIII]. Разом з тим, критики «імперіалістичних» претензій ЕАП щодо пояснення правової дійсності справедливо вказують на необхідність з'ясування методологічних кордонів його застосування, умов і меж значущості його висновків, переходу від конкретики та описовості («storytelling») на більш високий рівень теоретичних узагальнень;

– *дослідження економічного ефекту права, вивчення впливу правової системи на економічну поведінку.* Невід'ємним елементом економічного аналізу є врахування наслідків реалізації правових норм, що відображується у категоріях екстерналій, соціальної вартості та соціальних витрат. У деяких ситуаціях вплив юридичних правил на ринкову поведінку є очевидним, оскільки вони безпосередньо її регулюють. При цьому економічний аналіз, як зауважує Д. Фрідман, радикально змінює розуміння завдань правового регулювання, заміщуючи питання захисту або утиску певної соціальної групи іншими, набагато глибшими та складнішими проблемами [20]. Юридичні правила модифікують людську поведінку, тому при їх оцінці слід звертати увагу не на те, як вони діятимуть в окремих випадках, а на те, як вони вплинуть на поведінку людей, які знають закони і раціонально планують свої дії, чи будуть вони сприяти

підвищенню економічної ефективності дотримання законодавства. Так, у випадках, коли обидві сторони пов'язані контрактом і ціною, необхідно визначити, як зміна юридичних умов контракту вплине на ринкове ціноутворення, що, в свою чергу, може звести нанівець бажаний перерозподільний ефект юридичного правила. Коли ж нормативні акти не стосуються безпосередньо економічних відносин, завданням економіста є «точне виявлення раціональних елементів при визначенні наслідків, які прийнято вважати ірраціональними та непередбачуваними» [20]. Наприклад, обираючи швидкість руху, частоту проведення технічного обслуговування, розподіл уваги між дорожнім рухом та розмовою із пасажиром, водій неявно обирає між витратами зростаючого ризику аварії і вигодами від швидкого прибуття, економії грошей та приємної розмови. Такий підхід є важливим при аналізі норм, призначених для попередження аварій та законів, що визначають відповідальність у разі аварії. Крім того, слід проаналізувати й питання щодо ефективності страхування як альтернативного використанню юридичної системи способу забезпечення компенсації заподіяної шкоди;

– *введення критерію економічної ефективності щодо правових норм.*

При цьому слід зауважити, що аналіз правових норм з точки зору економічної ефективності, суспільного добробуту та оптимального розподілу ресурсів у межах ЕАП здійснюється без претензії на пріоритетність критерію ефективності. Втім, економічний аналіз часто виявляє наявність переконливих аргументів для обґрунтування багатьох усталених правових норм, виходячи не з традицій правового порядку, а з міркувань ефективності. Наприклад, норма «незнання закону не звільняє від відповідальності» є економічно ефективною, оскільки звільняє державу від витрат на доведення до кожного індивіда усіх правових норм. Держава, перекладаючи витрати з вивчення юридичних правил на індивідів, несе

лише витрати щодо забезпечення можливості цього вивчення – на публікацію нормативних актів.

Економіка права виходить з того, що правові обмеженні, як і ринок, є механізмом розподілу обмежених ресурсів. При нульових трансакційних витратах результатом переговорів сторін буде такий перерозподіл прав, який буде ефективним та разом із тим таким, що не залежатиме від юридичних правил, на яких він ґрунтується (теорема Р. Коуза). При заборонено-високих трансакційних витратах, навпаки, ці правила стають значущими, правова система виступає субститутутом ринку: юридичні норми визначають, який обмін має відбутися у випадку, якщо сторони не в змозі домовитися самостійно, та впливають на ефективність розподілу ресурсів [22, с. 7]. За «теоремою Р. Познера», коли трансакційні витрати вище нуля (є об'єктивні перешкоди для ефективного обміну), різні варіанти розподілу прав власності виявляються нерівноцінними з точки зору інтересів суспільства. При високих трансакційних витратах законодавство має обирати й встановлювати найефективніший з усіх доступних розподіл прав власності [23].

При цьому критерій ефективності застосовується в економічному аналізі права у двох аспектах: по-перше, при вирішенні питань про те, кого наділяти правом, і, по-друге, про те, яку форму юридичного захисту обрати [25]. Щодо першого кола питань, то, за Р. Познером, для мінімізації трансакційних витрат правом має наділятися сторона, яка цінує його вище [19]. Що стосується покладання відповідальності, то, за логікою ЕАП, у випадку правопорушення відповідальною має визнаватися та сторона, яка могла б його попередити з меншими витратами [20]. При встановленні відповідальності за злочин економічний аналіз має відповісти на питання, яким має бути в ефективній системі поєднання тяжкості покарання та

ймовірності арешту для будь-якого злочину, що потребує зіставлення витрат та вигід для злочинців, жертв і пенітенціарної системи [26].

Принцип економічної ефективності є визначальним і при виборі форм юридичного захисту. Г. Калабрезі та Е Меламед виділили три основних форми захисту державою повноважень, які мають члени суспільства [27]: правило власності (правомочність можна отримати від її володаря тільки в результаті добровільної угоди за узгодженою ціною, тобто продавець має право вето, якщо його не влаштовує ціна), правило відповідальності (коли суб'єкт може отримати правомочність за об'єктивно визначеною ціною, тобто держава визначає не лише початковий розподіл прав власності, але й ціну, за якою правомочності можуть передаватися або ліквідуватися) та правило невідчужуваності (коли закон не допускає передачу правомочності навіть при обопільному бажанні учасників угоди). Наприклад, в умовах невизначеності та високих трансакційних витрат, коли вартість встановлення цінності початкового права зависока, колективне визначення цінності є ефективнішим і таким, що сприяє вигідній передачі права. Тому за критерієм ефективності правило відповідальності застосовується частіше, ніж правило власності.

При цьому слід зауважити, що, оскільки витрати правового втручання можуть бути більшими за вигоди від нього, повне виключення екстерналій вважається економічно недоцільним – бажаним є зменшення негативних зовнішніх ефектів до тієї точки, де граничні збитки, яким вдалося запобігти, дорівнюють граничним витратам на зменшення шкоди [28];

– *сфокусованість дослідження не лише на наслідках застосування правових норм, а й на механізмі їх змін.* Як вказує Д. Фрідман, в економіці права є два підходи до цієї проблеми [20]. З одного боку, Р. Познер ґрунтовно доводить, що загальне право з низки причин має тенденцію до

забезпечення економічної ефективності (при чому цей критерій не обов'язково формулюється у явному вигляді). В процесі природнього відбору найбільш життєздатних інститутів і форм соціальної організації «виживають» лише ефективні за своїми економічними наслідками юридичні норми і правила. З другого боку, теорія суспільного вибору розглядає нормативні акти як породження політичного ринку, на якому спеціальні групи інтересів переслідують свої приватні цілі за допомогою державних засобів. Тому цілком можливим є існування неефективних законів – законів, які завдають більше шкоди стороні, що програла, ніж приносять користі стороні, що виграла. Тому закони «мають тенденцію обслуговувати інтереси сконцентрованих груп за рахунок інтересів розосереджених груп, оскільки носії перших більш здатні зібрати гроші для лобіювання необхідних їм законів» [20].

Використання чиказькою школою неокласичної методології дозволило проаналізувати широке коло правових питань. Разом з тим, поза увагою дослідників залишилися інституціональні та психологічні чинники. Необхідність аналізу впливу схильностей і біологічної природи на економічну поведінку людини, врахування впливу поведінкових особливостей людей на функціонування правових норм зумовила появу поведінкової економіки права (behavioral law and economics).

Представники поведінкового підходу до аналізу права поставили під сумнів низку фундаментальних принципів неокласичної теорії (принцип повної раціональності, стабільності переваг, орієнтації на особисті інтереси) та навели докази того, що людська поведінка характеризується систематичними відхиленнями від раціональності [21, с. 191]. При цьому вони не заперечують теорію раціонального вибору як таку, а лише намагаються ввести в аналіз поведінкові чинники, які б підвищили

передбачувальні можливості економічної теорії права шляхом створення більш реалістичних основ поведінки акторів.

Поведінкова економіка досліджує такі відхилення від традиційних економічних припущень [21; 29; 30]:

– *обмежена раціональність* (bounded rationality), що обумовлює помилки судження та відхилення від теорії очікуваної корисності. Д. Канеман на результатах численних експериментів продемонстрував, що когнітивний процес суб'єкта (тобто процес сприйняття та обробки інформації, прийняття рішень) відбувається у межах двох відносно відокремлених систем психіки – інтуїтивної та свідомої. При чому він доводить, що людською поведінкою у більшості випадків управляють саме інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення використовується лише для коригування. У книзі «Прийняття рішень у невизначеності: правила і упередження» Д. Канеман та А. Тверські виявили типові помилки мислення нормальних людей і зробили висновок, що вони обумовлені скоріше механізмом мислення, ніж порушенням процесу мислення під впливом емоцій [11].

Для подолання обмеженості логічних та розрахункових здібностей індивіди використовують евристики – когнітивні механізми, що автоматично застосовуються людиною та спрощують процес прийняття рішень. Тобто замість проходження усього процесу аналізу та прийняття рішень людина одразу переходить до певного висновку, лише «впізнавши» ситуацію, в якій вона опинилася. Втім, судження, які ми отримуємо за допомогою евристик, не завжди виявляються вірними. Так, помилка оптимізму стосується недооцінки ймовірності настання небажаних подій. Під її впливом ми схильні приймати рішення, що тягнуть за собою невинувато великі ризики. Так, люди оцінюють ймовірність їх

покарання за порушення правил дорожнього руху нижче, ніж ймовірність такого ж покарання для середньостатистичного водія. Як наслідок, при прийнятті рішень вони недооцінюють очікувані витрати, пов'язані з відповідальністю за правопорушення. Ще одна когнітивна помилка – схильність мислити на користь бажаного – призводить до інтерпретації фактів не у відповідності до реальних даних, а в залежності від бажаних результатів. Наприклад, сторони судового процесу інтерпретують одну й ту ж саму інформацію по-різному в залежності від їх ролі – позивача чи відповідача (позивачі, як правило, більш оптимістичні щодо прийняття рішення суду на їх користь), тому обов'язковий обмін інформацією у судовому розгляді може не зближувати, а, навпаки, викликати розходження у сторін [29].

Одним із найсильніших когнітивних зміщень, що має важливе значення для економічного аналізу права, є продемонстрований Р. Талером та Д. Канеманом «ефект володіння» (endowment effect) [11]: людина цінує більше ті речі, якими вона володіє, ніж ті, якими може оволодіти. Тобто людям більшою мірою не подобається втратити блага, якими вони вже володіють, ніж подобається отримувати інші блага. Як наслідок, ціна товару, встановлена його власником, буде перевищувати ту ціну, за якою б він сам погодився купити аналогічний продукт. Це підтвердив експеримент, у ході якого половині групи студентів подарували кофейні чашки з логотипом Корнелльського університету вартістю 6 дол. Потім між ними та другою половиною групи почалися торги. За класичною теорією, ціни попиту та пропозиції мали б врівноважитися, але насправді ціна пропозиції сягнула 5,25 дол. за чашку, тоді як ціна попиту склала лише 2,25 дол. Тобто небажання втратити те, що маєш, стало причиною розбіжності в оцінці вартості чашок, які перша половина групи отримала безкоштовно. Більш того, фактично на ринку пропонувалося лише 15 % від

усієї кількості чашок навіть за такою завищеною ціною. Наявність цього ефекту обумовлює те, що навіть в умовах низьких трансакційних витрат початковий розподіл прав власності на ресурси впливає на їх кінцевий розподіл, що вступає у протиріччя з теоремою Р. Коуза.

Замість теорії прийняття рішень, що виходить із теорії очікуваної корисності, Д. Канеман і А. Тверські запропонували теорію перспективи [11]. Згідно з цією теорією, нормальна людина не здатна правильно оцінити майбутні вигоди в абсолютному вираженні, насправді вона оцінює їх у порівнянні з деяким загальноприйнятим стандартом, прагнучи, у першу чергу, уникнути погіршення свого становища;

– *обмежена сила волі (bounded willpower)* та *ефект дисконтування*, які призводять до надання більш високих переваг поточним інтересам, навіть таким, які не відповідають довгостроковим цілям. Багато рішень, що приймають індивіди протягом життя (щодо заощаджень, інвестицій в освіту, охорону здоров'я, правопорушень та злочинів тощо) мають наслідками витрати та вигоди, які виникають у різні періоди часу. Ефект дисконтування полягає у наданні більш високих переваг поточним благам у порівнянні з майбутніми, в результаті чого люди діють так, щоб уникнути короткострокових втрат, які вони «не люблять» більше, ніж «люблять» довгострокові вигоди. Обмеженість сили волі проявляється в тому, що люди часто здійснюють певні дії, навіть знаючи при цьому, що наслідки цих дій не відповідають їх власним довгостроковим інтересам. Тому вони згодні підтримати колективні дії, які б усували цей недолік, зокрема, впровадження певних юридичних норм [21, с. 194]. Приклад – система пенсійного забезпечення. Природно, що готовність заощаджувати (тобто відмовлятися від частини поточного споживання), особливо у працівників молодого віку, для яких вихід на пенсію уявляється дуже далеким майбутнім, не може бути високою. У цьому випадку державне

обов'язкове пенсійне страхування, що примушує працівників регулярно робити відрахування із заробітної плати на пенсійне забезпечення у автоматичному режимі, виступає «компенсатором» недостатньої сили волі, запобігає інвестиційній «короткозорості»;

– *обмежений егоїзм* (bounded self-interest), що знаходить прояв у тому, що люди, приймаючи рішення, опікуються не лише рівнем власного добробуту, а й рівнем добробуту інших людей. Уявлення про справедливість є фактором, який суттєво впливає на поведінку. Люди готові витратити свої ресурси, щоб покарати тих, хто завдав їм шкоду, а також, щоб винагородити тих, хто їм допоміг, або зробити результат більш справедливим, з їх точки зору [12]. Так, у межах експериментального аналізу поведінки індивідів у процесі досудового вирішення конфлікту було встановлено, що кроки до компромісу, які робилися однією стороною, викликали у іншої сторони відповідні кроки у тому ж напрямку. Зовсім інша ситуація (яка також демонструє прагнення до справедливості) складається після винесення судового рішення: сторона, що отримала компенсацію за рішенням суду, вважає, що вона заслужила відповідну винагороду і відстояла її у суперечці з винуватцем. Тому післясудові домовленості є дуже рідкісними, незважаючи навіть на низькі трансакційні витрати і потенційно вагомій можливості для взаємовигідних угод [21, с. 196-200].

Важливим висновком поведінкової економіки є те, що когнітивні помилки та відхилення можна передбачити, врахувати у економічному аналізі та спробувати подолати за допомогою інститутів, у тому числі і правових норм. У поведінковому напрямку економічного аналізу права отримав поширення підхід «debiasing through law» – усунення відхилень (від раціональної поведінки) за допомогою правових норм [29]. Право розглядається як один із способів зменшення ступеню прояву

поведінкових відхилень. При цьому спрямування суб'єктів до більш раціональних дій відбувається не через вплив на ступінь мотивації або зусиль суб'єкта, а через вплив на ситуацію або середовище, що зумовлюють раціонально обмежену поведінку.

Пропозиції біхевіористів щодо регулювання мають широкий діапазон – від м'якого заохочення пенсійних заощаджень до прямої заборони деяких продуктів. Так, серед пропозицій щодо регулювання споживчого кредиту є вимога до кредитора пропонувати клієнту простий кредитний продукт перед тим, як намагатися продати йому продукт з додатковими функціями. Вважається, що це сприятиме зменшенню помилок споживача при виборі умов кредитування й, отже, підвищенню його добробуту. Більш радикальною є пропозиція взагалі заборонити кредитні картки, відокремити процес здійснення покупки від процесу позики, що має зробити споживача більш обачливим та запобігти імпульсивним вчинкам [13, с. 1057-1058].

Основними способами усунення відхилень від раціональної поведінки за допомогою правових норм є: а) зміна юридичних правил «за умовчанням», усунення відхилень за допомогою евристики доступності; б) створення певної «архітектури вибору» задля використання ефекту фреймінгу. Наприклад, існує проблема неадекватного розуміння ризику споживання певних продуктів через недосконалу інформованість та обмежену раціональність споживачів. Традиційний економічний аналіз права пропонує вирішувати цю проблему шляхом надання споживачеві додаткової інформації. Прихильники стратегії «усунення відхилень за допомогою правових норм» також виходять з необхідності кращого інформування, але, на їх думку, якість інформування залежить не від якості інформації, що надається, а від способу, яким вона надається. Адже, багато споживачів недооцінюють свої особисті ризики, навіть маючи точну

інформацію про середні ризики (найчастіше внаслідок помилки надмірного оптимізму – «зі мною це не станеться»). Так, курці схильні недооцінювати власний ризик захворювання на рак. Але, як довели експерименти [31, с. 14], якщо людина знає реальні історії інших курців, подібних до неї за віком та життєвими обставинами, у яких був діагностований рак, то це підвищує її оцінку ймовірності власного ризику захворювання. Це пояснюється евристиккою доступності. Тому розміщення на пачках сигарет фотографій реальних людей, що страждають захворюваннями, пов'язаними з палінням, або графічних зображень уражених зубів та ясен чи почорнілих легенів є більш ефективними у порівнянні з традиційними попередженнями про шкідливість та можливі наслідки паління.

Крім того, для усунення відхилень слід враховувати і ефект фреймінгу. При оцінці потенційних результатів люди схильні більше звертати увагу на можливі втрати, ніж на ймовірні вигоди. Тому дуже важливою є форма подачі інформації. Формулювання рекомендації з позицій витрат краще усуває відхилення від раціональної поведінки, ніж презентація позитивних наслідків певних дій. Наприклад, демонстрація високої ефективності самодіагностування для раннього виявлення раку молочної залози є менш дієвою, ніж акцентування на негативних наслідках непроведення самодіагностики [31, с. 18].

Таким чином, за логікою підходу «debiasing through law», люди через особливості своєї природи (обмежені раціональність, силу волі, егоїстичність) у певних ситуаціях приймають не найкращі для себе рішення, тому нормативні установки суспільства мають «коригувати» індивідуальний вибір, допомагати людям усунути або зменшити помилки у судженнях, безпосередньо не обмежуючи вибір, «підштовхувати» індивідів до прийняття нормативно вірних рішень, вибору стратегії, що

забезпечує оптимальний розподіл ресурсів (концепція «лібертаріанського» патерналізму [32]). Такий «м'який» патерналізм передбачає заміщення прямого обмеження вибору індивідів непрямим впливом на споживчі преференції. Основний акцент при цьому робиться на когнітивних помилках, оскільки інших аспекти обмеженої раціональності, обмеженої сили волі та обмеженої егоїстичності не можуть бути беззастережно вважатися відхиленнями, що потребують усунення.

Частина II АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Розділ 4 РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВА НА ГІДНЕ ЖИТТЯ ЯК СКЛАДОВА РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

4.1 Нормативне закріплення права на гідний рівень життя в Україні та світі

Кінцевою метою розвитку суспільства має бути забезпечення високого рівня та якості життя його членів. При цьому найважливішим критерієм оцінки рівня розвитку суспільства є спектр прав людини і громадянина, визначених і закріплених законодавчо. Соціально-економічні показники, що дозволяють оцінити реальний поточний рівень життя, також відіграють важливу роль. Але тільки тоді, коли фактичні можливості мешканців країни унормовуються у системі законодавчих актів як невід’ємні права кожного, вони стають остаточною, невіддільною ознакою цього суспільства. Особлива роль у цьому контексті належить правам, закріпленим у Основному законі країни – конституційним правам.

Дотримання конституційних прав і свобод людини та громадянина є основою правової економіки. Спектр цих прав доволі широкий, що обумовлює багатоваріантність їх типології. Одним з найбільш відомих є поділ конституційних прав на громадянські, політичні, соціальні, економічні, культурні та екологічні [1; 2].

Громадянські (особисті) права – це основоположні права людини, що гарантують її свободу та захист від свавілля держави або інших людей (право на життя, на особисту свободу і недоторканість, на свободу пересування, на вибір місця проживання, на свободу думки, совісті і релігії, на свободу слова та переконань тощо).

Політичні права – це права громадян щодо їх участі в суспільному житті країни та в управлінні державою (право на громадянство, право обирати і бути обраним до органів державної влади та органів місцевого самоврядування, право на утворення політичних партій і громадських організацій та участь у їх діяльності, право на звернення до органів державної влади, органів місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів, право на проведення зборів, мітингів, вуличних походів та демонстрації тощо).

Соціальні права – це права, що гарантують людині задоволення певного переліку базових потреб, навіть якщо людина неспроможна зробити це самостійно (права на достатній (або гідний) рівень життя, на працю, на страйк, на відпочинок, на соціальний захист, на житло, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування).

Економічні права – це права людини щодо можливості на свій розсуд розпоряджатися ресурсами, а також результатами виробництва, які їй належать (право на приватну власність, на підприємницьку діяльність).

Культурні права – це права особистості щодо вивчення, засвоєння, використання та поповнення скарбниці культурних та наукових надбань людства (право на освіту, на використання вітчизняних і світових досягнень культури і мистецтва, право на вільну літературну, наукову, технічну і художню творчість).

Екологічні права – це права людини на використання природного середовища та захист від його небезпечного впливу (право на безпечне для життя і здоров'я навколишнє природне середовище, охорону здоров'я від його негативного впливу, відшкодування шкоди, спричиненої здоров'ю та майну екологічними правопорушеннями, право на природокористування) [1; 2; 3].

Незважаючи на сталість запропонована класифікація конституційних прав є доволі умовною, адже часто ці права перетинаються, з різних боків захищаючи особу в певній ситуації. Так, порушення екологічних прав може водночас порушити економічні, соціальні або навіть особисті права. Іноді також реалізація певного права передбачає необхідність реалізації інших прав.

У цьому контексті особливе положення мають соціальні права та свободи людини і громадянина, які можуть бути представлені як сукупність прав, спрямованих на забезпечення задоволення законних потреб і інтересів щодо різноманітних аспектів трудової діяльності та соціального захисту. Так, деталізація соціальних прав, закріплених Конституцією України, дозволяє окремо виділити права на працю, на страйк, на відпочинок, на достатній рівень життя, на соціальний захист, на житло, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування [1; 3].

Особливе місце, що соціальні права посідають у системі основних конституційних прав людини, зумовлено таким:

- часом виникнення;
- роллю держави у забезпеченні цих прав.

1. Час виникнення. За часом виникнення права людини і громадянина поділяються на права першого, другого та третього покоління. На думку окремих дослідників, права першого покоління (а саме громадянські та політичні), які відображають традиційні ліберальні цінності, вперше були сформульовані під час буржуазних революцій та закріплені у конституціях молодих демократичних держав. Інші зазначають, що зародки цих прав слід шукати значно раніше: в ідеї про природні права, що виникла за часів Стародавньої Греції, у Великій хартії

вільностей, прийнятій у Середньовічній Англії у 1215 році тощо [4, с. 450-451; 5].

Законодавче закріплення конституційних прав другого покоління, яке стало результатом класової боротьби, спрямованої на подолання надмірної соціальної нерівності, датується початком-серединою ХХ століття. У першу чергу йдеться про захист інтересів найманих працівників, зокрема закріплення права на працю та права заробляти нею собі на життя, права на соціальне страхування по старості, у зв'язку з хворобою та інших [4, с. 452; 5]. Протягом подальших років відбувалося кількісне зростання та якісне удосконалення цієї категорії прав, тобто держави гарантували індивідам усе більший спектр соціальних, економічних та культурних прав одночасно із підвищенням соціальних стандартів (наприклад, розмірів мінімальної заробітної плати, пенсії тощо).

Формування третього покоління прав та свобод людини і громадянина, яке відбувається після Другої світової війни, пов'язано з загостренням глобальних проблем та вступом людства в епоху інформатизації (V технологічний уклад). Права третього покоління, на відміну від прав першого та другого поколінь, є не індивідуальними, а колективними. Це, зокрема, права на мир, на безпечне навколишнє середовище, на соціальний і економічний розвиток, на спадщину людства, на міжнародне спілкування тощо [4, с. 453; 5]. Важливо зауважити, що права другого та третього поколінь були закріплені лише у ХХ столітті, тому механізм їх реалізації та захисту є менш досконалим.

2. Роль держави у забезпеченні конституційних прав. Відповідно до ролі держави у їх забезпеченні права людини і громадянина поділяються на негативні і позитивні. Негативні права виражають так звану негативну свободу. Це означає, що держава має забезпечити відсутність примусу та обмежень у реалізації прав і свобод індивідів з боку будь-кого, і передусім

її самої. Тобто держава має утримуватися від втручання у сферу особистої свободи людини та не створювати перепон, що обмежують можливості окремих індивідів щодо участі у будь-яких сферах життєдіяльності. До негативних відносять громадянські та політичні права. Вони складають основу індивідуальної свободи людини. Їх вважають абсолютними, адже їх реалізація не вимагає від держави значних ресурсних витрат і тому не залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни.

Позитивні права, навпаки, неможливо реалізувати без активної забезпечувальної діяльності з боку держави. Соціальні права належать саме до цієї категорії. Для їх реалізації держава повинна мати достатньо матеріальних, людських та інформаційних ресурсів, створити відповідне інституційне середовище. Це стає можливим тільки за умов доволі високого рівня економічного розвитку країни. Саме тому позитивні права з'являються пізніше за негативні. У наукових колах триває дискусія щодо доцільності їх упровадження у країнах, рівень економічного розвитку яких недостатньо високий. Так, зокрема, Каас Санстейн вважав, що закріплення соціальних прав на конституційному рівні, і особливо для країн з перехідною економікою, може завдати шкоди праву приватної власності, а також самому економічному розвитку держави та суспільства. Закріплення ж соціальних прав у конституції і, як наслідок, покладання на державу обов'язку щодо надання соціальних послуг людині, прирікає відносно бідні країни або на стагнацію і навіть економічний крах, або на повне ігнорування конституційних норм. Якщо в конституцію намагатися включити всі основні права і свободи – вона ризикує перетворитися на клаптик паперу, що нічого не вартий [6, с. 151].

Зі сказаного витікає ще одна важлива особливість соціальних прав, а саме: їх конституційне закріплення. Якщо воно носить реальний, а не декларативний характер, це свідчить про високий рівень соціально-

економічного розвитку країни, адже першого можна досягнути виключно на основі можливостей, які з'являються у наслідок другого.

Чільне місце серед соціальних прав посідає право на достатній рівень життя. Адже, як зазначає В. В. Мацокін, право на достатній рівень життя аналізується як інтегруюче та узагальнююче щодо усієї системи соціальних прав, яке, з одного боку, об'єднує усі соціальні права, а з другого – виступає одним із визначальних критеріїв соціального характеру української держави в цілому [7]. Схожу думку висловлює М. Комар, стверджуючи, що здатність забезпечити реалізацію гідного існування людини у соціальній державі стає кінцевим критерієм оцінки ефективності або неефективності всієї системи прав людини [8, с. 40].

Характерні особливості права на достатній рівень життя значною мірою визначаються їх належністю до групи соціальних прав. Так, соціальні права належать до категорії позитивних, тобто таких які вимагають від держави певних додаткових зусиль щодо їх забезпечення. Саме тому можливості реалізації права на гідний (достатній) рівень життя залежать не тільки від волі держави, а й від кількості та якості наявних у неї ресурсів. У сучасному світі спостерігається закономірність: вищий рівень розвитку країн зазвичай дозволяє реалізувати це право на більш високому рівні. Ця закономірність знайшла своє відображення у міжнародному та національному законодавстві багатьох країн світу.

Право людини на достатній або гідний рівень життя закріплено у численних міжнародних пактах, зокрема у тих, до яких долучилася Україна. У першу чергу йдеться про Європейську соціальну хартію (переглянуту) 1996 року, у першій частині якої серед іншого зазначається [9]:

– усі працівники мають право на справедливу винагороду, яка забезпечить достатній життєвий рівень для них самих та їхніх сімей;

– кожна людина має право на захист від бідності та соціального відчуження.

Окрім цього у другій частині документу, де деталізується зміст кожного права, визначеного у першій частині, а саме у статті 23, зазначається: «з метою забезпечення ефективного здійснення права осіб похилого віку на соціальний захист Сторони зобов'язуються, самостійно або у співробітництві з громадськими чи приватними організаціями, вживати відповідних заходів або заохочувати відповідні заходи, зокрема, для надання особам похилого віку можливості якомога довше залишатися повноцінними членами суспільства, шляхом забезпечення достатніх ресурсів, які дозволяли б їм жити на задовільному рівні і брати активну участь у суспільному, соціальному і культурному житті», а також «надання особам похилого віку можливості вільно обирати спосіб свого життя і незалежно жити у знайомому для них оточенні так довго, як вони забажають і зможуть, шляхом: а) забезпечення житла, пристосованого до їхніх потреб і стану здоров'я, або шляхом надання належної допомоги для реконструкції їхнього житла; б) забезпечення медичного обслуговування та послуг, яких вимагає їхній стан здоров'я» [9].

Практика застосування положень Європейської соціальної хартії дозволяє визначити межу «гідності» заробітку як певного відсотку від середньої заробітної плати в країні. Раніше вона була встановлена на рівні 68 %, сьогодні – складає 60 % від національного середнього заробітку. Особи з заробітною плати, нижчою за встановлену межу, мають можливість отримувати соціальні, освітні, податкові та інші пільги. А заробіток, нижчий за 50 % від середнього по країні взагалі, вважається несправедливим та суперечить положенням хартії [10].

Однак гідний рівень життя забезпечується не тільки величиною поточних трудових доходів населення, важлива також його захищеність

від негативних наслідків соціальних ризиків. У цьому питанні європейські країни також досягли суттєвих успіхів. Так, Європейський кодекс соціального забезпечення (переглянутий) гарантує підтримку держави та встановлює мінімальні соціальні стандарти на випадок хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва, професійної хвороби, материнства, інвалідності, втрати годувальника, утримання дітей [11].

Право на гідний або достатній рівень життя прямо або опосередковано закріплене не тільки у міжнародних угодах, а й у конституціях європейських розвинених країн. Зокрема, у Конституції Італії зазначається, що трудящі мають право на винагороду, яка відповідає якості та кількості їх праці та є достатньою для забезпечення гідного та вільного існування їм та їх родинам. Конституція Бельгії закріплює право її мешканців на життя, яке відповідає людській гідності. У Конституції Португалії міститься положення про право працівників на винагороду, що відповідає кількості та характеру їх праці та забезпечує їм гідне існування, а також на організацію роботи в умовах, які не пригнічують людської гідності та дозволяють найбільш повно розкрити людську особистість. Конституція Нідерландів засвідчує обов'язок держави піклуватися про забезпечення достатнього рівня життя своєму населенню. Конституція Швейцарії захищає право кожної особи на участь у системі соціального захисту: працездатним гарантується можливість покриття витрат на життя у відповідних умовах за рахунок трудових доходів, окрім цього кожна особа є захищеною від економічних наслідків безробіття, нещасного випадку, інвалідності, хвороби, віку, материнства, сирітства і вдівства. Конституцією Фінляндії визначено право людини на обов'язкове соціальне забезпечення та піклування у випадку, якщо вона сама не здатна здобути засоби, необхідні для гідного життя [10].

Право на достатній або гідний рівень життя гарантується не тільки мешканцям розвинених європейських країн. Так, право кожної людини на достатній рівень життя для себе та для своєї родини одночасно з обов'язком держави справедливо розподіляти національний дохід між громадянами закріплене у Арабській хартії прав людини. Мешканці США, що працюють, у відповідності до положень Американської декларації прав і обов'язків людини, мають право на винагороду, що забезпечує достатній для них самих та їх родин рівень життя [10].

У той самий час Африканська хартія прав людини і народів не містить норм щодо права на гідний або достатній рівень життя, що ще раз підтверджує правильність тези про залежність реалізації цього права від рівня економічного розвитку країни.

Конституція України, хоча і містить такі статті як:

– стаття 46. Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом;

– стаття 48. Кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло, –

тим не менш не гарантує працівникам заробітної плати, яка б дозволяла забезпечити гідний або достатній рівень життя їм та їх сім'ям [3]. І хоча у Законі України «Про оплату праці» та Кодексі законів про працю України зазначено, що [12-13]:

розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати;

розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості. Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, –

про їх конституційне закріплення в Україні не йдеться.

До того ж, як зазначається у [14, с. 62-64], навіть виконуючи функції роботодавця, українська держава штучно обмежує права працівників на вибірковій основі. Йдеться, зокрема, про ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та зарплатою; недотримання чинного законодавства при визначенні рівня оплати праці для зайнятих у бюджетній сфері [15, с. 118].

Схожа ситуація спостерігається і в інших країнах-учасниках СНД, Конституції яких хоча і декларують права людини на гідний, достатній або задовільний рівень життя, також не містять гарантій щодо відповідного рівня оплати праці [10; 16]. Виключенням є Конституція Білорусі, стаття 42 якої проголошує: «Особам, які працюють за наймом, гарантується справедлива частка винагороди в економічних результатах праці згідно з її кількістю, якістю і громадським значенням, але не нижче рівня, що забезпечує їм і їх сім'ям вільне і гідне існування» [17].

Сказане свідчить, що ситуація з реалізацією соціальних прав в Україні, як і у більшості країн СНД, хоча й є набагато кращою порівняно з найбільш відсталими країнами світу, все ж таки далека від практики найбільш розвинених країн. Більш того, навіть порівняння із власним досвідом попередніх часів свідчить не на користь сучасної України. Так, у 1973 р. Українська СРСР ратифікувала Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 року), стаття 7 якого зазначає «Держави, які беруть участь у цьому Пакті, визнають право кожного на справедливі і сприятливі умови праці, включаючи, зокрема винагороду, що забезпечувала б як мінімум усім трудящим ... задовільне існування для них самих та їхніх сімей» [18]. А вже у 2006 р. Україна, ратифікуючи Європейську соціальну хартію (переглянуту) (1996 року), не взяла на себе зобов'язання дотримуватися всіх її положень, а чітко визначила перелік пунктів та статей, обов'язкових для виконання. Так, зокрема в Україні не гарантується право, визначене пунктом 1 статті 4 II Частини, а саме право працівників на таку винагороду, яка забезпечує їм і їхнім сім'ям достатній життєвий рівень [19]. Про ратифікацію Європейського кодексу соціального забезпечення (переглянутого) (1990 року), зважаючи на високий рівень закріплених ним соціальних стандартів на випадок хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва, професійної хвороби, материнства, інвалідності, втрати годувальника, утримання дітей [11], навіть не йдеться.

Зважаючи на наявність тісного зв'язку між рівнем соціально-економічного розвитку країни та наявністю у держави необхідних ресурсів для забезпечення високих соціальних стандартів, слід зазначити, що перед сучасною Україною стоїть доволі складне, але дуже важливе завдання досягнення високих темпів економічного зростання задля суттєвого

скорочення та подолання відставання від провідних країн світу щодо забезпечення гідного рівня життя її населення.

4.2 Оцінка реалізації права на гідне життя в Україні

Забезпечення гідного рівня життя населення – найважливіше завдання правової соціальної держави. Однак, дати точну однозначну оцінку успіхам держави щодо його виконання доволі важко, адже не існує чітких кількісних та якісних критеріїв визначення такого рівня. Подібна ситуація пояснюється тим, що поняття «достатній/гідний рівень життя» є оціночним, має відносний характер, а отже не підлягає точному визначенню [10, с. 304; 20, с. 93].

Тим не менш, відповідно до міжнародних стандартів гідним вважається рівень життя, за якого особа має можливість підтримувати власні здоров'я та добробут, а також здоров'я та добробут своєї родини, що передбачає реалізацію прав на достатнє харчування, одяг, житло, медичний догляд і соціальне обслуговування, на соціальне забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості або іншого випадку втрати засобів до існування із незалежних від неї обставин [20, с. 94]. Звісно, і таке узагальнення не дає чітких кількісних критеріїв для оцінки гідності рівня життя населення країни, однак дозволяє отримати розуміння якісного змісту досліджуваної категорії.

Таким чином, за відсутності об'єктивних кількісних критеріїв, оцінка досягнення гідного рівня життя населення має базуватися на порівнянні фактичних поточних досягнень країни з її попередніми результатами, з нормативами (стандартами, планами) або із здобутками інших країн.

Якісний перелік показників, що можуть бути використані для оцінки рівня та якості життя, є надзвичайно широким. Тому у подальшому дослідженні увага буде сконцентрована виключно на найбільш вагомим із них, а саме показниках рівня та рівномірності розподілу доходів

домогосподарств, структури їх витрат, рівня оплати праці, а також показниках, що відображають задоволення потреб населення у харчуванні як благові, найважливішому для забезпечення достатнього рівня життя відповідно до 48 статті Конституції України.

Як свідчать дані таблиці 4.1, середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу в Україні був значно нижче, ніж у провідних країнах світу. До того ж спостерігається негативна тенденція до збільшення цього розриву. Так, якщо у 2008 р. середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу в Україні був у 4,4-15,7 разів нижче, аніж у країнах ОЕСР, у 2013 р. різниця склала – 4,1-12,9 разів, то у 2014 та 2015 рр. розрив збільшився відповідно до 6,3-20,1 та 10,2-32,8 разів. (розраховано за [21; 22]). Звісно, прямо порівнювати розміри доходів у різних країнах некоректно, адже слід пам'ятати про різницю у купівельній спроможності національних валют, рівні державного соціального захисту, масштабах тіньового сектору, кліматичних умовах тощо. Тим не менше, розрив у десятки разів названі відмінності знівелювати не здатні. Висновок залишається незмінним: доходи населення України є значно нижчими порівняно з найбільш розвиненими країнами світу, а отже, українці мають значно менші можливості щодо забезпечення рівня життя, який визнається гідним у цих країнах.

Таблиця 4.1 – Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу у країнах ОЕСР та в Україні у 1995-2015¹ рр., дол. США [21; 22]

Країна	роки						
	1995	2000	2008	2009	2013	2014	2015
США	1903	2394	3336	3298	3614	3765	3876
Швейцарія	1708	2101	2819	2854	3228	3234	3198
Норвегія	1297	1703	2500	2563	2976	3008	3131
Австралія	1391	1773	2535	2540	2970	2997	3032
Німеччина	1615	1892	2468	2476	2895	2948	3015
Австрія	1544	1907	2532	2536	2826	2836	2857

Продовження таблиці 4.1

Франція	1409	1808	2344	2360	2650	2650	2721
Бельгія	1462	1799	2312	2347	2608	2637	2664
Швеція	1248	1561	2265	2281	2537	2557	2606
Фінляндія	1084	1438	2187	2224	2545	2535	2603
Канада	1425	1683	2274	2275	2548	2569	2591
Нідерланди	1355	1842	2454	2439	2525	2514	2541
Данія	1261	1471	2052	2111	2442	2445	2540
Японія	1379	1589	2081	2112	2523	2492	2531
Велика Британія	1264	1695	2233	2229	2395	2428	2506
Італія	1488	1766	2278	2224	2284	2266	2324
Ісландія	... ²	1475	2369	2078	2090	2155	... ²
Ірландія	... ²	1447	2143	2059	2103	2122	2216
Нова Зеландія	... ²	1252	1810	1837	2098	2098	... ²
Іспанія	... ²	1414	1930	1949	1940	1974	2032
Чеська Республіка	783	990	1485	1548	1706	1781	1845
Португалія	972	1293	1741	1738	1792	1780	1841
Словенія	880	1191	1721	1658	1763	1794	1841
Корея	869	1020	1494	1513	1744	1778	1810
Словацька Республіка	500	768	1343	1377	1626	1686	1778
Естонія	452	606	1260	1210	1448	1529	1620
Польща	539	775	1146	1217	1534	1554	1614
Греція	1098	1309	2033	2049	1595	1589	1559
Туреччина	... ²	... ²	... ²	950	1392	1432	1502
Угорщина	664	785	1159	1169	1403	1431	1471
Чилі	... ²	... ²	937	957	1333	1362	1410
Латвія	342	519	1226	1068	1267	1298	1387
Мексика	... ²	... ²	1037	958	1150	1174	1209
Україна	... ²	... ²	213	153	280	187	118

Примітки.

1. Тут і далі у розділі статистичні дані за 2014-2016 роки наведені без урахування АРК та частини зони проведення антитерористичної операції.

2. Дані відсутні (тут і далі у таблицях розділу).

Цілком зрозуміло, що оцінювати доходи населення виключно за середніми показниками неможливо. Адже середня оцінка є репрезентативною виключно за умови несуттєвої варіації значень показника у межах досліджуваної сукупності. Саме тому при оцінці рівня життя населення показник середнього розміру доходів обов'язково має бути доповнений показниками рівномірності його розподілу. Такими

показниками, зокрема, є коефіцієнт Джині та індикатор співвідношення наявних доходів найбільш та найменш забезпечених 10 %.

Результати досліджень Державної служби статистики України свідчать про низький рівень соціальної нерівності в країні. Так, за офіційними даними у 2015 р. коефіцієнт концентрації грошових доходів (індекс Джині) становив лише 0,243, а співвідношення грошових доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % населення складав 5,0 рази. Значення показників за 2016 р. склали відповідно 0,244 та 4,9 %. Щодо розподілу загальних доходів, то він був ще більш рівномірним: значення названих показників у 2015 р. становили 0,237 та 4,6 рази, а у 2016 – 0,226 та 4,4 рази відповідно [21]. При цьому у жодній із найбільш розвинених країн світу, навіть у скандинавських, ситуація щодо рівномірності розподілу доходу не була кращою, аніж в Україні (табл. 4.2).

Таблиця 4.2 – Показники розподілу доходу у розпорядженні домогосподарств в країнах ОЕСР та в Україні у 2014 році (або останньому, за який є наявні дані) [21; 23]

Країна	Коефіцієнт (індекс) Джині	Співвідношення наявних доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % населення, разів
Ісландія	0,244	5,0
Норвегія	0,252	6,1
Данія	0,254	5,3
Словенія	0,255	5,7
Фінляндія	0,257	5,3
Чехія	0,262	5,6
Бельгія	0,268	5,8
Словаччина	0,269	6,6
Австрія	0,280	6,8
Люксембург	0,281	6,4
Швеція	0,281	6,5
Нідерланди	0,283	6,9
Угорщина	0,288	7,2
Німеччина	0,292	6,8
Франція	0,294	6,9
Швейцарія	0,295	7,0
Польща	0,300	7,5
Корея	0,302	9,9

Продовження таблиці 4.2

Ірландія	0,309	7,8
ОЕСР	0,317	9,4
Канада	0,322	9,3
Італія	0,325	11,4
Японія	0,330	10,4
Нова Зеландія	0,333	8,2
Австралія	0,337	9,4
Португалія	0,342	10,7
Греція	0,343	11,4
Іспанія	0,346	12,7
Латвія	0,352	10,9
Велика Британія	0,358	10,6
Естонія	0,361	11,3
Ізраїль	0,365	13,3
Туреччина	0,393	13,1
США	0,394	18,8
Мексика	0,459	20,9
Чилі	0,465	20,6
Україна	0,226	4,4

Наведена інформація щодо більш рівномірного розподілу доходів в Україні порівняно з країнами ОЕСР викликає щонайменше сумніви у достовірності вітчизняних статистичних даних. До того ж експерти надають інформацію, яка суттєво відрізняється від офіційної: Україна належить до країн зі значними масштабами розшарування населення за доходами, значення коефіцієнта (індексу) Джині перевищує 45 % (0,450) [24, с. 30]. Тобто ступінь нерівномірності розподілу доходів в Україні є вищим, ніж в країнах ОЕСР (окрім Чилі та Мексики). На нашу думку, основними причинами недостатньої достовірності офіційних даних є не охоплення найзаможніших домогосподарств відповідними вибірковими дослідженнями, а також значні розміри тіньових доходів у країні в цілому. При цьому із зростанням абсолютного розміру доходів частка тіньових у їх складі зазвичай також збільшується. У результаті цього доходи найбагатших громадян України майже не відображені в офіційних статистичних даних, що і зумовлює значне викривлення останніх.

За експертними оцінками основний внесок у загальну нерівність робить малочисельна група людей (5-15 %) із високими доходами, обсяги та структура споживання яких принципово відрізняються від більшості населення країни. Диференціація доходів серед інших 85-95 % є невисокою, при цьому їх загальний обсяг залишається низьким [24, с. 30]. Отже, профіль соціальної нерівності в Україні, як і в попередні роки, має форму трикутника (переважна частка населення отримує низькі доходи), у той час, як у розвинених країнах він ромбовидний (переважає середній клас) [25, с. 66].

Основним джерелом доходу в Україні є заробітна плата [21], і тому від її розміру значною мірою залежать можливості населення щодо забезпечення гідного рівня життя. Однак ситуація з рівнем оплати праці в Україні мало чим відрізняється від ситуації з наявними доходами: він є низьким, значно відстає від провідних країн світу, при цьому, починаючи з 2014 року, має місце збільшення розриву між розміром трудових доходів українців та працівниками у країнах ОЕСР. Що стосується порівнянь з іншими пострадянськими республіками, то за даними 2015 р. Україна випередила тільки Таджикистан (табл. 4.3).

Таблиця 4.3 – Середньомісячна заробітна плата в окремих країнах світу у 1995-2015 роках, дол. США [26]

Країна	Роки						
	1995	2000	2008	2009	2013	2014	2015
Швейцарія	4530	3433	6303	6375	7584	7845	7396
Люксембург	3576	2979	6082	5911	6193	6650	5583
Норвегія	2900	2596	6118	5656	6986	6759	5418
Данія	3429	2833	5971	5924	6057	6202	5310
Ірландія	2607	2425	6019	5754	5244	5205	4379
Нідерланди	2948	2341	4760	4626	4703	5020	4289
США	2649	3365	4270	4279	4695	4785	4893
Велика Британія	2302	2802	4514	3900	4195	4457	4217
Канада	2065	2305	4153	3928	4905	4723	4134
Бельгія	2961	2395	4705	4488	4716	4726	3963
Швеція	2359	2285	4184	3699	4751	4610	3849

Продовження табл. 4.3

Фінляндія	2385	1997	4243	4156	4437	4464	3781
Австрія	2787	2169	4343	4206	4335	4427	3761
Німеччина	2862	2179	3954	3750	3978	4047	3478
Франція	2511	1963	3948	3811	3937	3988	3374
Італія	2000	1676	3327	3157	3201	3172	2671
Іспанія	1776	1431	3068	3061	2963	3034	2541
Ізраїль	1445	1684	2263	2070	2558	...	2405
Греція	1089	1062	2556	2564	2047	1961	1631
Португалія	1026	943	1909	1860	1828	1819	1513
Хорватія	532	588	1536	1465	1391	1384	1174
Естонія	207	290	1213	1094	1260	...	1182
Словаччина	330	416	1225	1201	1287	1321	1138
Чехія	339	371	1411	1270	1287	1237	1065
Польща	408	518	1251	991	1148	1194	1021
Латвія	1003	914	951	...	908
Угорщина	393	372	1290	1098	1122	1036	888
Литва	629	897	917	831	858	900	792
Російська Федерація	...	79	690	589	943
Румунія	129	133	690	624	673	706	639
Казахстан	79	101	506	457	715	673	568
Болгарія	405	429	543	555	500
Азербайджан	14	49	335	371	536	567	456
Білорусь	66	79	414	355	576	596	422
Грузія	...	37	359	333	464	463	397
Вірменія	17	42	287	264	358	381	359
Молдова	32	33	246	247	298	296	241
Киргизстан	...	26	148	145	236	232	209
Україна	50	42	336	244	410	292	192
Туркменістан	68	115	261	222
Таджикистан	8	8	71	73	152	...	143

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про загальний низький рівень доходів українців, що значною мірою обмежує їх можливості щодо забезпечення гідного рівня життя собі та своїм родинам.

Цікаво, що при цьому протягом останніх років і середня заробітна плата і середній наявний дохід суттєво перевищують законодавчо встановлений прожитковий мінімум (рис. 4.1). Так, у 2016 р. середня заробітна плата була вищою за законодавчо встановлений прожитковий мінімум у 3,7 рази, а середній наявний дохід – у 2,1 рази. Однак, навряд чи

такі результати можна вважати свідченням високого рівня оплати праці та наявних доходів. Скоріше це індикатор низького рівня соціальних стандартів в Україні, розмір яких, по-перше, не відповідає їх економічній сутності, а по-друге, не дозволяє забезпечити ефективного виконання покладених на них функцій.

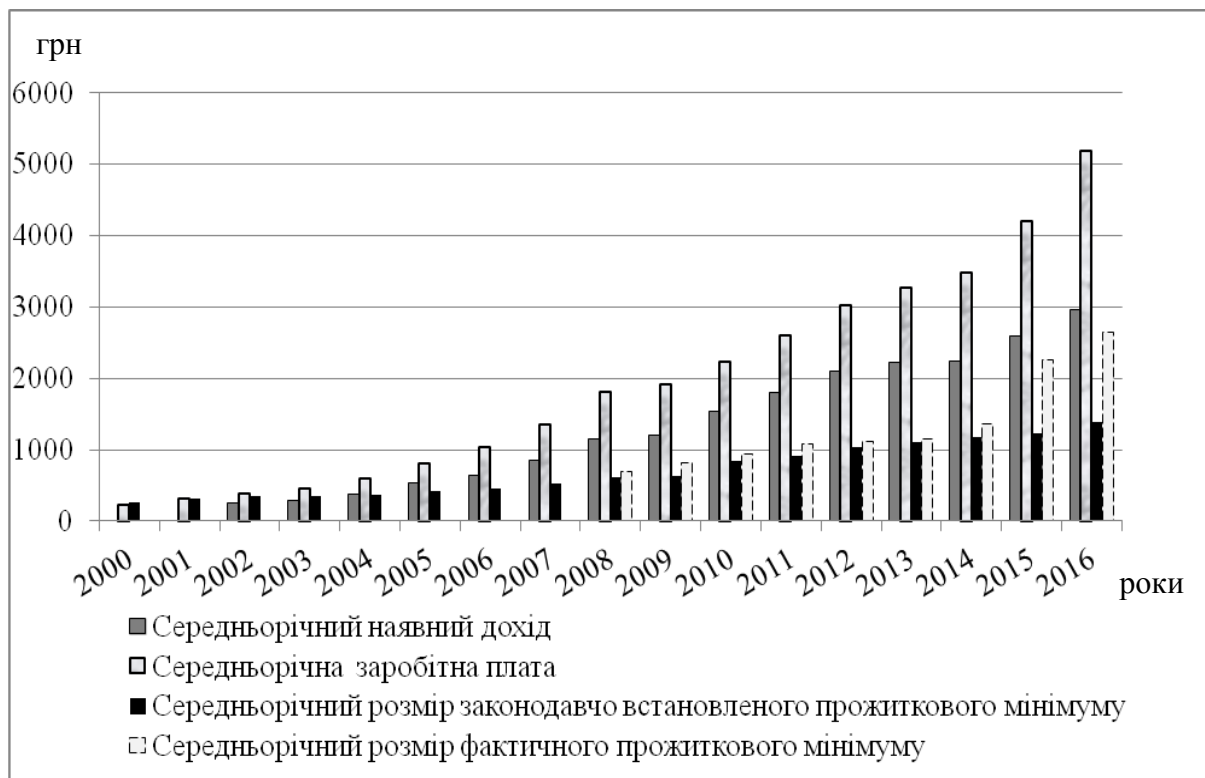


Рис. 4.1 – Середньорічний наявний дохід, заробітна плата та прожитковий мінімум (у середньому на одну особу на місяць, грн) в Україні у 2000-2016 рр. [21; 27]

При цьому в Україні спостерігається нормативна колізія, яка тільки підтверджує правильність останнього висновку: на додачу до законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (визначається у Законах України «Про держаний бюджет» за відповідний рік) з 2008 р. з'являється новий стандарт – фактичний розмір прожиткового мінімуму, який розраховується Міністерством соціальної політики України. Кількісно показники відрізняються, причому розрив у 2015-2016 рр. набув масштабів, що шокують, – став майже двократним [27]. Тобто одні державні органи

визнають «неточність» соціальних стандартів, встановлених іншими державними органами, – невідповідність законодавчо встановленого прожиткового мінімуму його фактичному рівню.

При дослідженні рівня життя населення оцінка доходів має доповнюватися оцінкою витрат, особливо в умовах значної частки тіньового сектору економіки. Важливого значення набуває аналіз структури витрат, у першу чергу частки витрат на харчування, що є одним із основних показників добробуту населення. Зокрема, загально визнаною є межа 60 % сукупних витрат: якщо особа витрачає на харчування більше, то її слід віднести до категорії абсолютно бідних. Так само, пороговим критерієм абсолютної бідності є калорійність харчування менша за 2100 кКал на добу [25, с. 59-60].

Аналіз структури сукупних витрат дозволяє зробити висновок про низький рівень життя українців. І хоча середній показник частки витрат на харчування, починаючи з 2002 р., є нижчим за 60 %, протягом останнього десятиліття суттєвих покращень не відбувається – значення показника залишається на рівні близько 50 % (рис. 4.2).

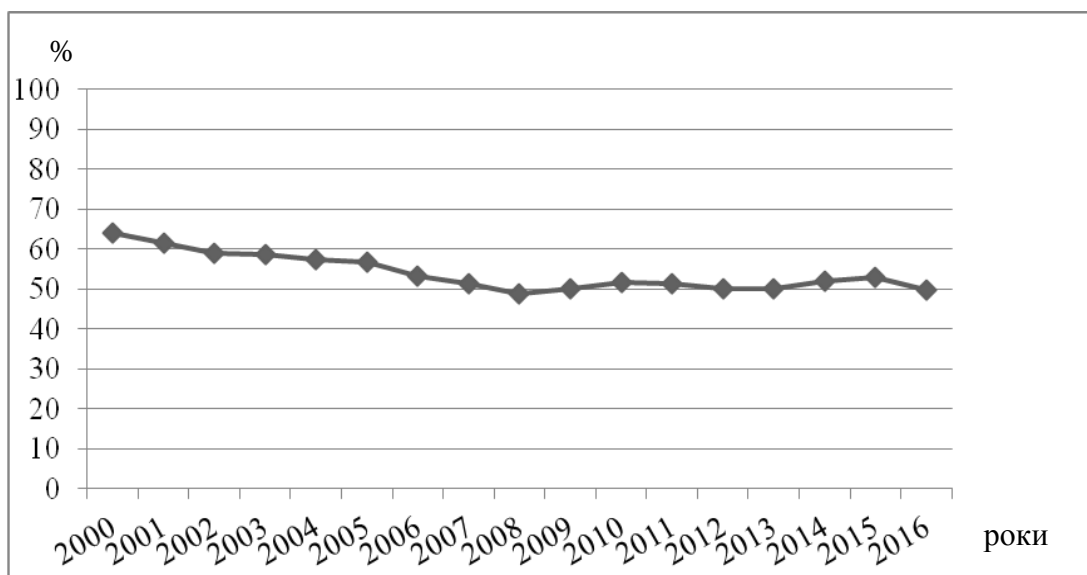


Рис. 4.2 – Частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у загальному обсязі сукупних витрат домогосподарств в Україні у 2000-2016 рр. [21]

Таке значення є дуже високим. По-перше, воно є значно вищим, аніж у інших європейських країнах (рис. 4.3). А по-друге, зважаючи на той факт, що 50 % – це середнє значення, слід розуміти, що значна частина населення може спрямовувати на харчування понад 60 % своїх сукупних витрат. Подібна структура витрат свідчить про неспроможність України забезпечити гідний рівень життя вагомій частині своїх мешканців.

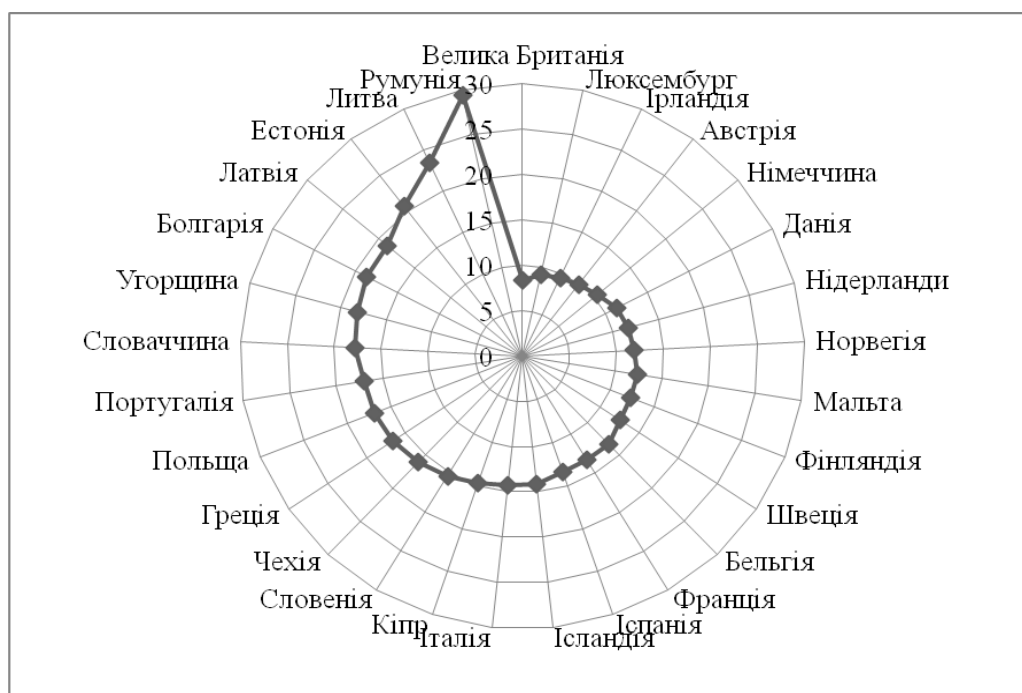


Рис. 4.3 – Частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у загальному обсязі сукупних витрат домогосподарств у країнах Європи у 2015 р. [28]

Аналогічні висновки дозволяє зробити аналіз обсягів споживання українцями основних продуктів харчування та калорійності їх середньодобового раціону (табл. 4.4 і 4.5).

Так, калорійність середньодобового раціону населення України перевищує як мінімальні, так і раціональні норми споживання. Однак, по-перше, протягом останніх трьох років спостерігається тенденція до її зниження. А по-друге, перевищення раціональної норми у середньому тільки на 10 % (як це було у 2016 р.) є дуже незначним, зважаючи, що

йдеться про середній показник. Цього замало, щоб стверджувати впевнено, що переважна більшість українців має достатню калорійність харчування.

Таблиця 4.4 – Норми та фактичні обсяги споживання продуктів харчування (у перерахунку в первинний продукт) у домогосподарствах України у середньому за місяць у розрахунку на одну особу у 2000-2016 рр. [21; 29, с. 196]

Продукт харчування	Норми споживання		Фактичні обсяги споживання						
	мінімальні	раціональні	2000 рік	2008 рік	2009 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
М'ясо і м'ясопродукти, кг	4,3	6,7	3,3	5,1	4,8	5,1	4,9	4,6	4,7
Молоко і молочні продукти, кг	28,4	31,7	17,1	22,6	19,8	20,3	20,3	19,8	19,6
Яйця, шт.	19,3	24,2	18	20	20	20	20	19	19
Риба і рибопродукти, кг	1,0	1,7	1,3	2,1	1,8	1,8	1,6	1,2	1,2
Цукор, кг	2,7	3,2	3,5	3,4	3,2	3,0	3,0	2,8	2,7
Олія та інші рослинні жири, кг	0,7	1,1	1,8	1,8	1,9	1,7	1,7	1,6	1,5
Картопля, кг	8,0	10,3	10,4	8,4	8	7,1	6,9	6,6	6,7
Овочі та баштанні, кг	8,8	13,4	9,5	9,3	10,1	9,4	9,0	8,8	9,2
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	5,7	7,5	2,5	3,7	3,6	4,1	3,7	3,1	3,3
Хліб і хлібні продукти, кг	7,8	8,4	10,7	9,6	9,3	9,0	9,0	8,5	8,3
Додатково: калорійність середньодобового раціону населення, ккал	2100	2500	2661	2998	2946	2969	2939	2799	2742

Аналіз обсягів споживання окремих продуктів харчування у розрізі домогосподарств з різним рівнем середньодушових загальних доходів (табл. 4.5) дає ще більш невтішні результати.

Так, значення середніх показників обсягів споживання свідчать, що в цілому раціон українців відповідає мінімальним нормам, але не відповідає раціональним. У той же час у першій децильній групі (з найнижчими доходами) за усіма позиціями (окрім олії та інших рослинних жирів) мало

місце недоспоживання порівняно не тільки з раціональними, а й з мінімальними нормами. При цьому порівняно з раціональними нормами фактичне споживання було в 2-4 рази нижчим за такими продуктами харчування, як м'ясо і м'ясопродукти, молоко і молочні продукти, риба і рибопродукти, овочі та баштанні, а також фрукти, ягоди, горіхи, виноград. Сьогодні багатьом українцям не вдається повною мірою задовольнити свої потреби у харчуванні, не говорячи вже про потреби більш високого рівня.

Таблиця 4.5 – Фактичні обсяги споживання продуктів харчування (у перерахунку на первинний продукт) у домогосподарствах України у середньому за місяць у розрахунку на одну особу у 2016 р. та їх відповідність нормам споживання (розраховано за [21; 29, с. 196])

Продукт харчування	За усіма домогосподарствами			у тому числі за децильними (10%-ми) групами за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів на місяць					
				у першій децильній групі			у десятій децильній групі		
М'ясо і м'ясопродукти, кг	4,7	109,3	70,1	3,3	76,7	49,3	6,6	153,5	98,5
Молоко і молочні продукти, кг	19,6	69,0	61,8	13,7	48,2	43,2	26,4	93,0	83,3
Яйця, шт.	19,0	98,4	78,5	16,0	82,9	66,1	22,0	114,0	90,9
Риба і рибопродукти, кг	1,2	120,0	70,6	0,9	90,0	52,9	1,7	170,0	100,0
Цукор, кг	2,7	100,0	84,4	2,2	81,5	68,8	3,3	122,2	103,1
Олія та інші рослинні жири, кг	1,5	214,3	136,4	1,3	185,7	118,2	1,7	242,9	154,5
Картопля, кг	6,7	83,8	65,0	5,7	71,3	55,3	7,1	88,8	68,9
Овочі та баштанні, кг	9,2	104,5	68,7	6,6	75,0	49,3	11,6	131,8	86,6
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,3	57,9	44,0	2,1	36,8	28,0	5,4	94,7	72,0
Хліб і хлібні продукти, кг	8,3	106,4	98,8	7,5	96,2	89,3	9,2	117,9	109,5

Таким чином, сучасна Україна не тільки не забезпечує гідного рівня життя своєму населенню, а й протягом останніх трьох років нарощує і без того катастрофічний розрив між рівнем життя українців та мешканців економічно розвинених країн.

4.3 Причини та наслідки обмеження реалізації права на справедливу винагороду праці в Україні

Низький рівень життя населення України переважно обумовлений низьким рівнем його доходів, найбільшу частку з яких становить заробітна плата. Проблема низького рівня оплати праці, успадкована ще з часів СРСР, залишається актуальною і для незалежної України. Протягом історії існування країни рівень її загострення варіював у різних напрямках: негативні тенденції змінювалися позитивними та навпаки. Однак, як доведено у попередньому підрозділі, і сьогодні проблема заниженої вартості трудових ресурсів не тільки не розв'язана, а й набуває загрозливих масштабів.

Заробітна плата є одним із найбільш потужних важелів впливу на соціально-економічні процеси на мікро- та макроекономічному рівнях. Від її розміру залежить не тільки рівень життя окремих індивідів та домогосподарств, не тільки обсяги виробництва та рентабельність окремих підприємств, а й обсяги та структура національного виробництва, масштаби та напрями інвестицій, темпи модернізації національної економіки тощо. Наявність довгострокової тенденції до зниження вартості трудових ресурсів та її потужний негативний вплив на цілу низку соціально-економічних процесів в Україні обумовлюють необхідність дослідження причин та наслідків цих економічних процесів.

Оцінка впливу низького рівня оплати праці на соціально-економічний розвиток країни є неоднозначною. Погляди дослідників часом є діаметрально протилежними. Так, з одного боку, досить поширеною є думка про те, що наявність дешевої, однак достатньо кваліфікованої, робочої сили є важливою національною конкурентною перевагою. Основним свідченням на користь цього погляду є те, що низька заробітна плата обумовлює зниження собівартості продукції, а отже, і

підвищення рентабельності її виробництва, що, у свою чергу, має бути важливим аргументом при прийнятті рішень щодо об'єктів та обсягів капіталовкладень з боку вітчизняних та іноземних інвесторів [30, с. 20; 31, с. 67; 32]. Збільшення обсягів інвестицій в економіку країни має призвести до зростання обсягів національного виробництва та підвищення рівня життя населення.

Однак, існує й інша, значно менш оптимістична, позиція щодо наслідків довготривалої недооцінки вартості робочої сили. Сутність її полягає в тому, що низький рівень оплати праці розглядається як чинник деградації та руйнування економіки країни. На захист цієї позиції найчастіше висловлюються такі аргументи [33; 34, с. 50]:

– невисокі доходи населення зумовлюють його низьку купівельну спроможність, звужуючи ємність внутрішнього ринку; недостатній сукупний попит гальмує зростання або навіть призводить до скорочення обсягів національного виробництва (однак, експортоорієнтовані підприємства при цьому не страждають);

– відсутність необхідних коштів на здійснення достатніх капіталовкладень у власний розвиток, обумовлена низькими доходами, призводить до суттєвого скорочення людського капіталу країни; довгострокові наслідки подібної ситуації мають катастрофічний характер, особливо в умовах стрімкого НТП, характерного для сучасного світу;

– низька вартість робочої сили, що є антистимулом модернізації виробництва, призводить до консервування відсталого структури економіки України та до поглиблення її технологічного відставання від провідних країн світу.

При цьому наголошується, що негативні наслідки низької вартості трудових ресурсів і за масштабами, і за тривалістю значно перевищують позитивні [33].

Загострення соціально-економічних проблем, обумовлених низьким рівнем оплати праці, змусило керівників країни взяти курс на підвищення реальних заробітних плат, як тільки Україна перейшла від тривалого економічного спаду до економічного зростання. Період з 2000 р. до початку економічної кризи 2008 р. відзначився стрімким зростанням реального рівня оплати праці робітників, темпи зростання якого, всупереч економічним правилам, часто перевищували темпи зростання продуктивності праці [21] (табл. 4.3). З початком кризи 2008 р. ця тенденція була зламана: середній розмір заробітних плат у доларовому еквіваленті у 2009 р. порівняно з 2008 зменшився з 336 дол США до 244, тобто на 27,4 %. Протягом наступних чотирьох років рівень оплати праці поступово відновлювався і навіть згодом перевищив докризовий (410 дол. США у 2013 р. проти 336 дол. США у 2008). Кризові процеси 2014 р. породили чергову хвилю стрімкого падіння рівня оплати праці з подальшим його повільним відновленням: у 2014 р. розмір середньої заробітної плати в Україні склав 292 дол. США, у 2015 – 192 дол. США. Однак протягом усього досліджуваного періоду, як би не змінювалася вартість робочої сили в Україні, вона залишалася вкрай низькою порівняно не тільки з провідними країнами світу, а й з багатьма європейськими країнами колишнього соціалістичного табору.

Той факт, що проблема низької заробітної плати, попри її високу соціальну гостроту та наявність цілої низки негативних наслідків, ще й досі не розв'язана, може розглядатися як аргумент на користь думки щодо наявності певних суспільних груп, зацікавлених у такому перебігу подій. Щоб з'ясувати, про які саме групи йдеться, розглянемо сучасне українське суспільство як транзитивне, для якого притаманні риси двох систем: планової та ринкової. Головними гравцями такого суспільства є наймані

працівники, власники капіталу та держава, яка є уособленням чиновників різного рівня ієрархії.

За марксистською теорією, новостворена вартість має бути розподілена між найманим робітником та власником капіталу. Частина першого – необхідна вартість, яка має бути спрямована на відтворення робочої сили, – сплачується робітникові у вигляді заробітної плати. Частина другого – додаткова вартість – присвоюється власником промислового капіталу у вигляді прибутку, якій у свою чергу може бути розподілений на користь власників позичкового та торгового капіталу, а також власників землі. Така ситуація зумовлює невідворотність конфлікту інтересів між найманими працівниками та власниками капіталу, адже кожна група прагне збільшити свою частку у новоствореній вартості за рахунок іншої. Тобто, знижуючи рівень оплати праці, власники капіталу за інших рівних умов збільшують розмір власного прибутку. Однак, існує певна межа, нижче якої заробітна плата спуститися не може (хоча у короткостроковому періоді такі відхилення і можливі). Йдеться про вартість відтворення робочої сили – кошти, необхідні для відновлення фізіологічних можливостей та професійних здібностей робітників, а також на підготовку їх нових поколінь [35, с. 346-347].

Розмір цієї вартості залежить від обсягу економічних благ, необхідних для забезпечення повноцінного відтворення робочої сили, а також від цін на такі блага. При цьому останні можуть бути:

- ринковими;
- вищими за ринкові – в умовах суттєвого спотворення конкурентного середовища при цьому найбільш поширеними є випадки зловживань з боку монополій, як приватних, так і державних;
- нижчими за ринкові – якщо інші економічні суб'єкти, окрім самих найманих робітників, частково покривають вартість споживаних ними

благ; такими суб'єктами можуть бути держава, власники капіталу, профспілки тощо;

– нульовими – у випадку, коли працівники отримують економічні блага безкоштовно (найчастіше йдеться про блага, створені власною працею робітників в межах домогосподарств або надані на безоплатній основі державою).

Як було зазначено вище, протягом окремих короткотривалих періодів заробітна плата може бути нижчою за необхідну вартість. За таких умов, нестача коштів покривається за рахунок попередніх накопичень домогосподарств або за рахунок запозичень. За умови недосяжності таких джерел відбувається скорочене відтворення робочої сили, що супроводжується цілою низкою соціальних проблем, таких як зростання захворюваності, скорочення тривалості життя, втрата кваліфікації та ін. При цьому в якості заощаджень можна розглядати не тільки накопичені грошові кошти або придбані наперед товари, а й наявні у домогосподарств об'єкти нерухомості, товари тривалого користування, а також людський капітал членів домогосподарств (їх освіта, кваліфікація, стан здоров'я тощо).

Однак, у довгостроковій перспективі заробітна плата не може бути нижчою за необхідну вартість робочої сили, адже запозичення коштів передбачає їх повернення, а поступове вичерпання заощаджень зумовлює необхідність додаткових капіталовкладень на їх відновлення.

Забезпечення робітників та їх родин товарами та послугами за цінами, нижчими за ринкові, або на безоплатній основі дає можливість роботодавцям сплачувати заробітну плату, нижчу за необхідну вартість робочої сили. Таким чином, якщо власник капіталу використовує таку можливість, то вигодонабувачем від зниження цін буде саме він, а не найманий робітник. Якщо різниця між ринковою та фактичною цінами

покривається за рахунок роботодавця, то це означає відновлення справедливої пропорції розподілу новоствореної вартості. Якщо ж така різниця покривається державою або будь-яким третім економічним суб'єктом, то відбувається опосередкована фінансова підтримка власників капіталу, хоча на поверхні все виглядає як допомога робітникам та їх родинам.

Тобто, за умови того, що трудові ресурси країни недооцінені, і за рахунок заробітних плат (а також фондів соціального страхування, що формуються за рахунок відрахувань з заробітних плат) їх неможливо повною мірою відтворити, державна допомога працівникам будь-якої форми (субсидії, пільги, реалізація товарів і послуг за цінами нижче ринкових, їх безкоштовне надання, окремі види соціальних виплат тощо) є допомогою саме власникам капіталу. Однак, слід зазначити, що подібне твердження стосується виключно відшкодування різниці між необхідною вартістю робочої сили та розміром заробітної плати. Якщо розміри допомоги перевищують цю різницю, то це означає, що на суму перевищення вигодонабувачами стають наймані робітники.

З вищесказаного закономірно витікає питання: чи не є подібна ситуація прикладом зрощування влади і бізнесу, що супроводжується порушенням прав найманих робітників? Відповідь на нього залежить від джерел, за рахунок яких покриваються відповідні державні витрати. В контексті досліджуваної теми доцільно виділити три види таких джерел:

- а) податкові відрахування, здійснені найманими працівниками;
- б) відрахування, здійснені власниками капіталу (податки; недоотриманий прибуток від продажу продукції за цінами нижче ринкових, якщо такий продаж здійснений під впливом держави та не передбачає відшкодування з її боку);

в) кошти, отримані від державного сектору економіки (податки, сплачені державними підприємствами; частина їх прибутку, що перераховується до державного бюджету; недоотриманий прибуток державних підприємств, що продають населенню товари і послуги за заниженими цінами; кошти, отримані від приватизації держмайна тощо).

Таким чином, якщо компенсація розриву між необхідною вартістю робочої сили та фактичною заробітною платою покривається за рахунок першого джерела, то відповідь на поставлене вище питання є позитивною. Якщо за рахунок другого, то – негативною, адже у цьому випадку роботодавці опосередковано – через державу – «покривають свій борг» перед найманими працівниками і баланс відновлюється. Якщо держава використовує третє джерело, то висновок не є однозначним, адже на участь у розподілі державного майна у рівній мірі мають право всі громадяни країни, незалежно від суспільної групи, до якої вони належать. Отже, якщо на державну компенсацію спрямовуються більше коштів, ніж умовна «частка власників капіталу», то перерозподіл відбувається не на користь найманих працівників.

Окремо слід зупинитися на питанні щодо надання державними підприємствами товарів і послуг населенню безкоштовно або за заниженими цінами (йдеться про підприємства і установи освітньої, медичної, житлово-комунальної, енергетичної сфер, дорожнього господарства та інші). В Україні протягом усієї історії її існування такі підприємства не отримують ані від держави, ані від приватного сектору коштів, достатніх для повноцінного відтворення основних засобів, фактичні терміни використання яких часто суттєво перевищують нормативні.

При цьому така практика реалізується свідомо, а її реальні масштаби маскуються через заниження собівартості товарів і послуг, що

виробляються, шляхом використання у розрахунках первісної вартості основних засобів, яка є значно нижчою за їх реальну вартість. Це дозволяє «не показувати» фактичний збиток та не покривати його за рахунок державного бюджету.

Унаслідок цього як окремі підприємства, так і країна в цілому, поступово втрачають своє майно. При цьому базовою причиною подібної ситуації є низький рівень оплати праці, що призводить до неспроможності населення оплачувати необхідні для себе товари і послуги за ринковими цінами. Таким чином, певною мірою майно названих вище державних підприємств опосередковано «перетікає» до власників капіталу, які не обмежуються отриманням державної власності шляхом приватизації. При цьому сукупні втрати країни значно перевищують сукупну вигоду власників капіталу.

За подібною схемою відбувається часткове «перетікання» інших створених ще за часів СРСР складових національного багатства, таких як:

– житлова нерухомість – переважна частина житлового фонду України була збудована ще за часів СРСР, сьогодні ці будинки (як ті, що були приватними від самого початку, так і ті, що перейшли у власність громадян шляхом приватизації) стрімко зношуються. На їх відновлення у більшості мешканців країни немає достатніх коштів. Житлове будівництво та відповідні ремонтні роботи протягом останніх двадцяти п'яти років мають обмежені масштаби, що не дозволяє забезпечити хоча б просте відтворення житлового фонду країни;

– людський капітал найманих працівників – через хронічне недофінансування сучасна система освіти неспроможна забезпечити рівень знань та кваліфікації, не нижче того, що був у радянські часи, а система охорони здоров'я – відповідних рівня медичного обслуговування та тривалості життя. Окрім цього, низький рівень оплати праці змушує

емігрувати найбільш талановитих, освічених та кваліфікованих громадян України.

Цікаво, що в цих двох описаних вище випадках опосередковано через низький рівень оплати праці до суспільної групи власників капіталу «перетікає» не тільки державне, а й приватне майно. При цьому це «перетікання» супроводжується колосальними втратами та завдає нищівної шкоди економіці країни.

Окрім цього, отримання економічних благ за ціною, нижчою за ринкову, призводить до їх надмірного, економічно невиправдано високого обсягу споживання. Низька вартість трудових ресурсів зменшує стимули до модернізації виробництва, що призводить до консервації застарілої, відсталі, низькоефективної структури національної економіки. Низька продуктивність праці, знову у свою чергу, не дозволяє підвищувати заробітну плату. Таким чином, унаслідок невідповідності заробітної плати в Україні реальній вартості робочої сили відбувається руйнація національної економіки, перетворення її на катастрофічну та неефективну як у економічному, так і у соціальному аспектах.

Вигодонабувачами від такого перебігу подій є власники капіталу. Однак, очевидно, що їх вигода може розглядатися виключно у короткостроковому періоді, адже у довгостроковому періоді внаслідок такої практики буде постійно скорочуватися загальний обсяг новоствореної вартості, відповідним чином буде зменшуватися розмір прибутку, отримуваного власниками капіталу.

Таким чином, низький рівень оплати праці в Україні зберігається протягом тривалого періоду. Цей факт може бути пояснений тим, що через низьку заробітну плату відбувається «перетікання» державної, а подекуди і приватної власності найманих працівників, до рук власників капіталу. Зважаючи на значний обсяг спадку СРСР, що залишився у державній

власності, процес «перетікання» затягнувся на чверть століття. Наслідки цього процесу є катастрофічними: втрачається суттєва частка національного багатства, наявні ресурси країни використовуються вкрай нерационально, гальмується виробництво через малу місткість внутрішнього ринку, поглиблюється науково-технічне відставання від провідних країн світу, значно знижується рівень життя населення країни тощо.

Зі сказаного витікає очевидний висновок про необхідність нагального розв'язання проблеми цінових викривлень, у першу чергу на ринку праці. Проведення відповідних перетворень має сприяти стрімкому економічному зростанню країни та суттєвому підвищенню рівня життя її населення, а отже і практичній реалізації прав українців на справедливу винагороду праці та на гідне життя.

Розділ 5. РЕАЛІЗАЦІЯ КОНСТИТУЦІЙНИХ ПРАВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ

5.1. Конституційні права у сфері формування доходів

Головною метою участі індивідів у економічній діяльності є отримання доходів. Велику роль для людей відіграє і характер діяльності, спрямованої на отримання доходів. Обидва аспекти – процес діяльності та отримані в результаті доходи – визначаються системою формування доходів, її об'єктивними характеристиками, зумовленими рівнем технологічного розвитку, соціально-економічними відносинами, механізмами розподілу доходів тощо.

Система формування доходів охоплює систему саморегулювання доходів та систему їх регулювання. Велику роль у функціонуванні та розвитку цих систем відіграє нормативно-правова база і передовсім – Основний Закон держави, Конституція. Юридичне закріплення посилює економічний зміст діяльності та активізує зусилля людей у відповідному напрямі, бо підсилює економічні стимули, знижує трансакційні витрати та видатки на специфікацію прав власності, а також полегшує прогнозування і планування. На додаток, право є важливим чинником реформування економіки України. Тому необхідно з'ясувати, які права у сфері формування доходів закріплені в Конституції України, якими є можливості їх реалізації, та що можна зробити для збільшення цих можливостей.

Аналіз Конституції [1] показує, що вона містить низку положень, які забезпечують можливості отримання доходів. Зокрема, стаття 41 встановлює: «кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності». Одним із варіантів реалізації права власності є отримання доходів від неї. Українська нормативно-правова база, як і в більшості країн світу, до

доходів від власності не відносить умовно нараховані доходи власників житла, які мешкають у власній оселі (як не понесені витрати на оренду), проте в аналітичних цілях іноді необхідно враховувати цей елемент доходів. Водночас, стаття 41 обмежує можливість отримання доходів від власності: «використання власності не може завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі».

Згідно статті 13, «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу». Виходячи зі змісту права власності, це означає, що народ України має конституційне право на доходи від зазначених об'єктів власності.

Стаття 54 встановлює, що «громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності». Ці положення додатково підкреслюють сучасність Конституції України, адже в економіці XXI століття інтелектуально-духовна творчість є одним із головних джерел доходів.

Відповідно до статті 42, «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом». Така діяльність дає можливість отримувати підприємницький прибуток. При цьому Конституція не гарантує і не може гарантувати, що кожен підприємець отримуватиме прибуток від своєї діяльності.

Можливість отримання заробітної плати закріплено у статті 43: «кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується». У цій же статті йдеться про обов'язок держави сприяти громадянам у формуванні зарплати та в розширенні можливостей її отримання: «державою створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб». На додаток, у статті 45 міститься право на оплачувану відпустку: «кожен, хто працює, має право на відпочинок. Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також оплачуваної щорічної відпустки».

Слід зазначити, що Конституція України не лише закріплює можливість отримання доходів, але й покладає пов'язані із цим обов'язки. Стаття 67 встановлює: «кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом». Оподаткування є потужним інструментом регулювання доходів населення.

Доходи формуються не лише в результаті первинного розподілу, але й на основі перерозподілу доходів, і Конституція нашої держави це віддзеркалює. Згідно статті 46, «громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними». На

додаток, стаття 17 зазначає: «держава забезпечує соціальний захист громадян України, які перебувають на службі у Збройних Силах України та в інших військових формуваннях, а також членів їхніх сімей».

Суттєву роль у структурі доходів населення відіграють негрошові доходи. Відповідні права передбачено Конституцією України. Зокрема, у статті 49 зазначається, що «охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно».

А стаття 53 передбачає, що «держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам. Громадяни мають право безоплатно здобути вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі».

Один з найважливіших аспектів формування доходів – рівень життя, який забезпечує система формування доходів. Відповідно до статті 48, «кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло». А стаття 46 підкреслює, що «пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом».

Необхідно наголосити, що Конституція України велику увагу приділяє захисту прав і свобод у сфері формування доходів. Зокрема,

стаття 41 зазначає: «ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним». Це не лише захищає доходи від власності, але й створює умови для накопичення власності та збільшення доходів від неї.

Стаття 42 визначає, що «держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція». Це спрямовано на обмеження економічно не обґрунтованих доходів та на захист тих підприємців, що формують свій прибуток на основі добросовісної конкуренції.

Згідно статті 43, «кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом ... Громадянам гарантується захист від незаконного звільнення. Право на своєчасне одержання винагороди за працю захищається законом».

У сучасному суспільстві велику роль відіграє захист прав і свобод у сфері формування доходів, який здійснюється самими індивідами, або їх об'єднаннями. Відповідні положення містяться у Конституції України. Стаття 36 встановлює, що «громадяни України мають право на свободу об'єднання у політичні партії та громадські організації для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів, за винятком обмежень, встановлених законом в інтересах національної безпеки та громадського порядку, охорони здоров'я населення або захисту прав і свобод інших людей ... Громадяни мають право на участь у професійних спілках з метою захисту своїх трудових і соціально-економічних прав та інтересів». На додаток, у статті 44 визначено що «ті, хто працює, мають право на страйк для захисту своїх економічних і соціальних інтересів ... Ніхто не

може бути примушений до участі або до неучасті у страйку. Заборона страйку можлива лише на підставі закону».

Ще одним аспектом формування доходів, про який не можна забувати, є відшкодування збитків. Згідно статті 56, «кожен має право на відшкодування за рахунок держави чи органів місцевого самоврядування матеріальної та моральної шкоди, завданої незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб при здійсненні ними своїх повноважень». А стаття 62 передбачає, що «у разі скасування вироку суду як неправосудного держава відшкодовує матеріальну і моральну шкоду, завдану безпідставним засудженням».

Права у сфері формування доходів, які надаються Конституцією України, є рівними для всіх громадян. Так, у статті 24 зазначено, що «громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Рівність прав жінки і чоловіка забезпечується: наданням жінкам рівних з чоловіками можливостей у громадсько-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти і професійній підготовці, у праці та винагороді за неї».

А стаття 26 встановлює, що «іноземці та особи без громадянства, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, – за винятками, встановленими Конституцією, законами чи міжнародними договорами України».

Водночас у статті 24 визначено, що права жінок відрізняються «спеціальними заходами щодо охорони праці і здоров'я жінок,

встановленням пенсійних пільг; створенням умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством; правовим захистом, матеріальною і моральною підтримкою материнства і дитинства, включаючи надання оплачуваних відпусток та інших пільг вагітним жінкам і матерям». Особливі умови формування доходів для жінок відбивають їх особливу роль у відтворенні людських ресурсів.

Як підкреслюється у статті 22, «права і свободи людини і громадянина, закріплені цією Конституцією, не є вичерпними», а «При прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу існуючих прав і свобод».

Отже, Конституція України надає людині і громадянину широкий спектр прав і свобод у сфері формування доходів:

1) забезпечує можливості отримання доходів з різних джерел – від власності та інтелектуальної власності, на основі праці та підприємницької діяльності;

2) передбачає перерозподіл доходів у формі соціального захисту та шляхом надання безкоштовних освітніх і медичних послуг, що утворює негрошові доходи;

3) закріплює право на достатній життєвий рівень;

4) захищає права і свободи у сфері формування доходів, зокрема захищає конкуренцію, права найманих працівників та права власності;

5) надає індивідам та їх об'єднаннями можливості самостійно захищати власні права і свободи у сфері формування доходів;

6) передбачає відшкодування збитків, нанесених з вини державних органів;

7) закріплює особливі умови формування доходів для жінок у зв'язку з виконанням ними материнської функції.

Разом із цим, на отримувачів доходів покладається обов'язок сплачувати податки та накладаються обмеження на використання власності, яке завдає шкоди.

5.2 Правова економіка та умови реалізації конституційних прав в системі формування доходів

Реалізація конституційних прав у сфері формування доходів відбувається в межах системи формування доходів. У [2, с. 295–316; 3, с. 295–348] розкрито сутність системи формування доходів та охарактеризовано шість головних етапів її розвитку: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний, а також українську систему формування доходів. Цей методологічний інструментарій добре підходить для аналізу загальних умов реалізації конституційних прав в сфері формування доходів.

Інший основоположний методологічний аспект – умови реалізації конституційних прав тісно пов'язані з рівнем розвитку правової економіки.

Оскільки система права є надбудовою над економічною системою, процеси розбудови правової економіки базуються передовсім на економічних процесах та явищах. Виникнення та трансформація правової економіки в розвинених країнах нерозривно пов'язані з розвитком соціально-ринкової системи формування доходів та її особливостями. Однією з визначальних рис цієї системи є спрямованість зусиль індивідів на реалізацію не лише власного, але й суспільного інтересу.

В соціально-ринковій системі формування доходів поширений принцип «хочеш добре заробляти – працюй багато і сумлінно». Наймані працівники, включаючи держслужбовців, намагаються якісно виконувати свої обов'язки, бо інакше вони не отримуватимуть пристойну винагороду.

Наслідуючи власний інтерес, вони одночасно приносять користь суспільству.

Підприємці не можуть примусово збувати свою продукцію, аби отримувати прибуток. Натомість вони мають дати споживачам те, за що люди воліють платити. Ціни на виробничі ресурси переважно не контролюються підприємцями, тому головні зусилля вони спрямовують на ефективне використання факторів виробництва, що досягається на основі генерування та впровадження інновацій. Наслідуючи власні цілі, підприємці водночас реалізують суспільний інтерес, який полягає у підвищенні ефективності виробництва.

Ретельно вибудована система державної влади забезпечує високий рівень підзвітності політиків та державних службовців виборцям. Їх діяльність є прозорою, залишає мало можливостей для корупції та зловживань в особистих інтересах, тому головним способом досягнення успіху стає задоволення потреб виборців. Знову ми бачимо збіг особистих та суспільних інтересів.

Змальована модель поведінки дещо спрощує дійсність, проте більшість людей у соціально-ринковій системі формування доходів реалізують свій особистий інтерес паралельно із суспільним інтересом, бо зазвичай підтримується приблизна еквівалентність обміну між працюючим індивідом та суспільством, між корисним внеском працівника чи підприємця та їх винагородою.

Цього було досягнуто далеко не одразу і не тому, що в країнах Заходу живуть лише високоморальні та свідомі люди, а тому, що протягом багатьох років розвитку правової економіки були сформовані ефективні механізми обмеження необґрунтованого, нечесного заробітку. Вони базуються на ефективній роботі правоохоронної системи, професійних

самоврядних організацій та політичних партій, а також на нормативно-правовій базі, діловій етиці, політичній етиці та суспільній моралі.

Після здобуття Україною незалежності у 1991 р. розпочалися процеси, які заважали розвитку правової економіки. По-перше, формування ринкової економіки відбувалося у відриві від розвитку нормативно-правової бази економічної діяльності. Формальні норми не встигали за ринковими перетвореннями і їх місце посіли неформальні інститути. На цій основі виникло безліч інституційних пасток, багато з яких існують і сьогодні.

По-друге, нормативно-правова база економічної діяльності розроблялася значною мірою задля отримання окремими представниками влади корупційної ренти та заради набуття деякими підприємцями неринкових конкурентних переваг. Нормативно-правове регулювання економіки містить багато норм, які дозволяють чиновникам створювати перешкоди одним фірмам та надавати преференційні умови ведення бізнесу іншим.

По-третє, інститути влади, включаючи правоохоронні органи, десятиліттями вибудовувалися таким чином, аби створити можливості стягнення окремими політиками та держслужбовцями корупційної ренти з бізнесу та населення.

У результаті механізми формування доходів в нашій державі суттєво відрізняються від розвинених країн. У [4, с. 269-305] показано, що в розвинених країнах домінують ринкові конкурентні переваги, засновані на перевазі у використанні законів та механізмів функціонування ринку. А в Україні велику роль відіграють адміністративно-управлінські конкурентні переваги, засновані на перевазі у важелях впливу державної влади.

Якщо в розвинених країнах зусилля людей спрямовуються переважно на створення вартості, то в Україні нерідко значно вигідніше

перерозподіляти вартість. Зокрема, підвищення якості продукції чи зниження її собівартості, інтенсифікація маркетингових зусиль, в Україні нерідко не такі вигідні, як налагодження неформальних зав'язків із політиками чи держслужбовцями задля участі в перерозподілі державної власності, отримання преференцій від держави, створення неринкових бар'єрів для інших підприємців.

Дуже вигідно, за бездіяльності чи навіть сприяння владних структур, формувати монопольне становище та отримувати на основі цього надприбутки. Не менш цікавий напрям – використання надр України, значна частина доходів від якого за сприяння окремих політиків та держслужбовців оминає народ та акумулюється підприємцями та корупціонерами.

За таких умов великий і, частково, середній та малий бізнес недостатньо зацікавлені у інноваційній діяльності та не надто сприяють підвищенню ефективності суспільного виробництва і розвитку економіки.

Для деяких політиків та державних службовців владні повноваження перетворилися на джерела протизаконного збагачення, через що розвинувся тіньовий ринок посад. Іноді критерієм службового просування є не якість виконання обов'язків, а здатність оплатити підвищення. До того ж, олігархи прощовхують пов'язаних із ними людей у політику та на державну службу.

Зрощення бізнесу та влади вигідне як багатьом підприємцям, так і значній частині політиків і держслужбовців. Адже бізнес отримує неринкові конкурентні переваги, що дозволяють убезпечитися від витіснення більш ефективними конкурентами та отримати надприбуток, частиною якого розплачуються з корумпованими чиновниками та політиками. Останні отримують додатковий дохід (корупційну ренту), який набагато перевищує оплату їх праці державою.

Необхідно підкреслити, що охарактеризований стан речей зумовлений не тим, що в Україні мешкають переважно низькоморальні та несвідомі громадяни, а тому, що система формування доходів населення, розбудована в процесі трансформації економіки, переважно стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на рівні правової системи. На рівні моралі та етики нерідко також не має перешкод для нечесного, незаслуженого заробітку. Відбувається глибока деформація суспільної моралі, у деяких людей формується установка на заробіток будь-яким шляхом, навіть аморальним та незаконним.

За такої системи впливові та відповідальні посади у політиці та на державній службі отримують не стільки ті, хто налаштований на чесну працю на благо народу та держави, скільки ті, хто вбудований у систему зрощеної влади-бізнесу, хто є частиною неформальних корупційних мереж. За таких умов в бізнесі процвітають не найбільш талановиті підприємці, а ті, хто знаходить неринкові конкурентні переваги у взаємодії із владою.

Зазначені механізми формування доходів значної частини підприємців, політиків і держслужбовців утворюють в Україні специфічну, далеку від ринкових принципів, систему формування доходів населення. За такої системи всі основні групи впливу на розвиток правової економіки – підприємці, політики, державні службовці – не надто зацікавлені в цьому розвитку. Навпаки, нерідко в їх інтересах консервація поточного становища справ.

З другого боку, громадяни нерідко сплачують хабарі не заради отримання не передбачених нормативно-правовою базою вигод, а заради

належного виконання чиновниками їх професійних обов'язків і тому переважно вітають боротьбу з корупцією.

Підприємці теж значною мірою просто вимушені працювати в існуючій системі неринкових конкурентних переваг, бо в іншому разі доводиться згортати бізнес. Якщо ж прибрати з цієї системи корупційні відносини, доведеться конкурувати в межах закону, використовуючи ринкові методи конкуренції. Безумовно, деякі підприємці не зможуть працювати в нових умовах, проте більшість з них лише виграє, бо позбудеться необхідності витратитися на хабарі. Тому бізнес зацікавлений у збереженні корупції лише на рівні окремих персоналій, тих, хто має конкурентні переваги у використанні державної влади на свою користь. А клас підприємців у цілому є досить толерантним до антикорупційних реформ.

Проте корумповані політики та чиновники мають головним джерелом доходів корупційну ренту і тому більш за всіх зацікавлені у збереженні та розвитку корупції. Окрім того, для корупціонерів збереження корумпованої системи є запорукою відсутності реального покарання за їх незаконні діяння. Тож цілком закономірно, що у рейтингу кланового капіталізму, запропонованому журналом *The Economist*, у 2016 р. Україна посіла п'яте місце серед найбільш уражених цим явищем країн [5]. Н. Абрамс та С. Фіш у статті для *Washington Post* [6] зазначають, що за останні 25 років західні донори влили мільярди доларів в Україну, ставлячи перед собою дві головні цілі: допомогти країні побудувати самостійну, конкурентоспроможну ринкову економіку та закласти правову та регуляторну основу правової держави. Однак, на їх думку, західні гроші лише допомогли українським елітам не працювати над реформуванням України і далі продовжувати грабувати її.

Таким чином, замість розвитку правової економіки в процесі ринкової трансформації в Україні сформувався її антипод – складний конгломерат корупційних відносин бізнесу та влади, який унеможлиблює формування правової економіки. Хоча корупційна рента в Україні формується і в сфері побутової корупції, головний системоутворювальний вплив має корупція у сфері неформальної взаємодії влади та бізнесу.

Існування значної кількості впливових корумпованих політиків та держслужбовців, а також потужних фінансово-промислових груп, які виграють від неформальної взаємодії із владою, є перешкодою для розвитку правової економіки в Україні, адже ці впливові сили зацікавлені у збереженні status quo, який гарантує їм одержання високих доходів та захищає від кримінального покарання. Останні три роки ці сили активно гальмують та розмивають антикорупційні реформи.

Порівняльний аналіз умов формування доходів в Україні та прав і свобод, які надає Конституція, свідчить про те, що конституційні права в системі формування доходів значною мірою позбавлені соціально-економічних механізмів реалізації. Економічний базис не відповідає високим вимогам правової надбудови, він не здатен надати громадянам України повний спектр передбачених Конституцією прав і свобод у сфері формування доходів. Водночас, є й зворотній вплив: суперечності та диспропорції української системи формування доходів значною мірою пов'язані з нерозвиненістю правової економіки.

За відсутності правової економіки можливості реалізації конституційних прав в системі формування доходів є вельми обмеженими. Найбільш потужним напрямом розширення цих можливостей є розвиток правової економіки в Україні.

5.3 Розвиток правової економіки на базі української системи формування доходів

Теорію конституційної економіки та проблематику її розвитку на базі трансформаційної системи розробляють Г. М. Андреева [7], П. Д. Баренбойм [8], П. О. Добродумов [9], О. В. Скупінський [10], Г. А. Гаджиєв, В. І. Лафитській, В. О. Мау, А. В. Захаров, В. Д. Мазаєв, Д. В. Кравченко [11] та ін. Віддаючи належне цим дослідникам, не можна не відмітити ігнорування проблеми розвитку конституційної економіки у системі формування доходів.

Розбудова правової економіки в Україні стане можливою лише за умови суттєвого удосконалення системи формування доходів відповідно до зразку розвинених країн. Зокрема, в основі підприємницького прибутку мають бути ринкові конкурентні переваги, передовсім інновації, а в основі доходів політиків та держслужбовців – офіційна зарплата та інші легальні доходи. За нормалізації цих видів доходів можна розраховувати на набуття повністю ринкового змісту доходами власників праці, капіталу, інформації та землі.

Концептуальною основою розбудови правової економіки в Україні має стати боротьба з незаконними, нечесними та економічно не обґрунтованими доходами. Адже саме існування таких доходів створює та підтримує потужний прошарок осіб, зацікавлених у збереженні status quo.

Водночас, розбудова правової економіки у сфері формування доходів населення має вирішити два взаємопов'язані завдання:

– створення нормативно-правової бази формування та регулювання доходів населення, здатної сприяти ефективному функціонуванню та розвитку цієї сфери;

– спрямування процесів формування та регулювання доходів населення в законні межі.

Якщо в розвинених країнах, в межах концепції конституційної економіки, головна увага приділяється впливу правової системи на економічну ефективність, то для України вкрай актуальним є й другий аспект проблеми – максимально можливе спрямування економічної діяльності в межі закону. Адже вітчизняне законодавство вже значною мірою удосконалене відповідно до ринкових вимог, проте його дотримання викликає багато нарікань. Приблизно третина економіки знаходиться у тіні, а в офіційній економіці далеко не всі проблеми та суперечки вирішуються у законний спосіб.

Вдосконалення нормативно-правової бази формування та регулювання доходів населення має здійснюватися в два етапи, перший з яких створює передумови для другого. На першому етапі необхідно сформувати максимально просту, зрозумілу й однозначну нормативно-правову базу, яка виключає подвійність трактувань державними службовцями, виключає варіанти дій (допомогти або завадити), за які можна було б вимагати хабарі.

При цьому слід зробити наголос на створенні нормативно-правових умов, що сприяють збільшенню доходів та стимулюють розвиток економіки, підвищення її ефективності. Перший етап не дозволить забезпечити соціальну справедливість та найбільш ефективно стимулювати стійкий економічний розвиток, проте він необхідний через низьку керованість сфери доходів (третина доходів формується в тіні), дорожнечу розвиненої системи регулювання доходів (на яку зараз недоцільно витратити вельми обмежені кошти держбюджету) та корумпованість бюрократичного апарату (який може використати неоднозначні чи надто складні норми задля особистого збагачення).

Успішне завершення першого етапу має підвищити рівень регульованості економічної системи, скоротити тіньову економіку та

знизити рівень корупції. На цій основі стане можливим перейти до другого етапу: запровадити кращий Західний досвід нормативно-правового регулювання доходів населення.

Регулювання доходів має бути поширене на всі три рівні регулювання (створення умов формування доходів, вплив на первинний розподіл доходів, перерозподіл доходів). Необхідно перейти до застосування широкого кола інструментів прямого і непрямого впливу. Окрім держави та фірм, активним учасником регулювання доходів населення має стати громадянське суспільство. Замість акценту на економічній ефективності, слід зробити наголос на балансі між економічною ефективністю та соціальною справедливістю.

Серед актуальних сьогодні напрямів удосконалення нормативно-правової бази формування та регулювання доходів населення, слід окремо зупинитися на таких. Передовсім, необхідно скасувати оподаткування процентів на гривневі депозити, бо воно фактично формує потрібне оподаткування. Адже перший раз люди сплачують податки з доходів, на основі яких формують заощадження, а потім вони сплачують інфляційний податок, який є суттєвим через високі темпи інфляції в Україні.

Доцільно оподатковувати великі пенсії (більше 5 прожиткових мінімумів для непрацездатних) за прогресивною шкалою від 20 до 60%. Адже значна частина високих пенсій викликає сумніви з позицій справедливості їх нарахування. Розміри пенсій, що сьогодні виплачуються в Україні, визначалися на основі різних законів, деякі з яких містили явно преференційні умови нарахування пенсій. Оподаткування високих пенсій дозволяє частково нівелювати цю несправедливість. Коли ж завершиться перехід пенсіонерів на єдині умови нарахування пенсій, податок на великі пенсії слід відмінити.

Складним і неоднозначним є питання шкали оподаткування доходів населення. В перспективі необхідно переходити до розвиненої прогресивної шкали оподаткування, проте зараз доцільно залишити шкалу із двома ставками – 15% та 20% (для місячних доходів, що перевищують 5 мінімальних зарплат). Для виведення доходів з тіні було б бажано обрати ставки 10% та 13%, проте спочатку це призведе до скорочення доходів бюджету, тому може бути реалізовано лише на основі розширення бази оподаткування.

Запровадження оподаткування власності та податок на розкіш суперечить загальній концепції першого етапу вдосконалення нормативно-правової бази формування та регулювання доходів населення, але це треба зробити. Адже у нас приблизно з третини доходів взагалі не сплачуються податки. Оподаткування власності та податок на розкіш дозволять хоча б таким чином отримати податки з тіньових багатіїв. Водночас, для власності на рівні середньостатистичного громадянина необхідно застосовувати символічні ставки податку, аби поступово привчати людей до сплати цього виду податків.

Другий напрям розбудови в Україні правової економіки у сфері доходів – спрямування процесів формування та регулювання доходів в законні межі – нерозривно пов'язаний із першим напрямом, адже нормативно-правове закріплення умов ефективного функціонування та розвитку сфери доходів є потужним стимулом переорієнтації формування та регулювання доходів в законні межі. І навпаки, нормативно-правова база, що заважає економічному розвитку, виштовхує процеси формування та регулювання доходів населення за межі закону.

Реалізації завдання спрямування процесів формування та регулювання доходів в законні межі можлива на основі комплексу заходів «сфери–процедури–органи–кадри–контроль» (СПОКК). Частина з

необхідних заходів вже реалізовано у 2014–2017 роках, проте більшість ще не впроваджено.

Головною метою першої складової СПОКК – «сфери» – є скорочення сфер економіки та державного управління, які генерують незаконні або неринкові доходи, пов'язані із корупцією та іншими видами злочинності.

Серед успіхів у цьому напрямі слід відмітити запровадження системи публічних закупівель ProZorro. Інший позитивний приклад – закупівлі ліків для України через міжнародні організації (Програма розвитку ООН, Дитячий фонд ЮНІСЕФ, британська закупівельна агенція Crown Agents та ін.). Досягнуто суттєвої економії бюджетних коштів, що підтверджує необхідність поширення прозорих механізмів публічних закупівель на весь обсяг цих закупівель. Дискусійним є лише питання закупівель оборонного сектору.

У перспективі доцільно визначити та закріпити законодавчо обґрунтовану фахівцями граничну частку оборонних закупівель, які можуть відбуватися не за прозорими схемами (зادля дотримання секретності). На мій погляд, такі закупівлі не мають перевищувати 10% загального обсягу оборонних закупівель.

До заходів, які не реалізовані повною мірою, можна віднести і розвиток конкурентного ладу та детінізацію економіки. Розвиток конкурентного ладу вкрай важливий тому, що він заперечує використання адміністративно-управлінських конкурентних переваг, які пов'язані з корупцією. Суттєвий вплив на розвиток конкурентного ладу і правової економіки може здійснити поглиблення міжнародної економічної інтеграції. Адже вітчизняні товари реалізуються на зовнішніх ринках переважно в умовах ринкової конкуренції, що частково нівелює роль корупційних зав'язків всередині України; вільний доступ іноземних товарів на український ринок певною мірою змушує вітчизняний бізнес

розвивати ринкові конкурентні переваги та застосовувати ринкові методи конкуренції.

Важливо забезпечити детінізацію економіки, зокрема на основі легалізації деяких видів тіньової діяльності (гральний бізнес, можливо проституція та ін.), в яких сьогодні генерується величезна корупційна рента. Задля детінізації економіки кількість податків необхідно скоротити, а їх рівень – поступово знижувати. Слід спростити адміністрування податків. Податкові пільги як джерело корупційних відносин мають бути скасовані (окрім критично важливих для соціально-економічного розвитку).

Також слід ефективно блокувати офшорні схеми та інші механізми відмивання тіньових доходів та хабарів. Заходів, що зараз здійснюються для цього, недостатньо. Ще один проблемний напрям – захист прав власності. Забезпечення ефективного захисту власності дозволить ліквідувати таку надприбуткову сферу діяльності як рейдерство та пов'язані із ним незаконні доходи та корупцію.

В усіх державах потенційними сферами корупційних відносин є митниця та податкова, тому розвинені країни накопичили великий досвід боротьби з незаконними доходами та корупцією в цих сферах. Оскільки в Україні реформа зазначених сфер поки що не дала суттєвих результатів, доцільно передати митницю та податкову на 5–10 років в управління митницям та податковим розвинених країн ЄС. Розроблені цими структурами механізми та процедури роботи, а також підготовлені кадри мають бути передані Україні після закінчення строку управління.

Потужним джерелом незаконних та неринкових доходів є сектор державних підприємств. Приватизація відбувається повільно і потребує прискорення в майбутньому, проте за сучасних умов приватизацію великих підприємств здійснювати недоцільно. Натомість необхідно

припинити викачування коштів з держбюджету через державні підприємства. Задля цього стратегічні та економічно перспективні підприємства слід передати в управління авторитетним іноземним компаніям. Інші необхідно або законсервувати, або віддати у довгострокову оренду. Важливо забезпечити максимальну прозорість діяльності державних підприємств заради здійснення ефективного громадського контролю.

Землекористування та використання надр, незважаючи на певні спроби навести лад, теж лишаються сферами, де генеруються незаконні, неринкові доходи та процвітає корупція. Економічні відносини в цих сферах потребують додаткового законодавчого врегулювання та посилення контролю з боку правоохоронних органів. Доходи від розробки надр мають спрямовуватися на користь народу, а не олігархів чи корумпованих чиновників.

Лейтмотивом другого елементу СПОКК – «процедури» – є дерегуляція економіки. У цій царині за останні роки зроблено чимало: скасовано багато застарілих нормативно-правових актів, які регулювали та обмежували економічну діяльність, скорочено кількість контролюючих органів, накладено обмеження на перевірки бізнесу тощо. Проте головна проблема не вирішена: у державних службовців досі залишається дуже багато дискреційної влади, яка є потенційним джерелом корупційних відносин. Тому необхідно продовжувати скорочення регулятивних функцій держави. До вирішення проблеми корупції домінуючим принципом має стати *Laissez-faire*. Оскільки повна відмова від державного регулювання економіки неможлива, слід переходити до автоматично діючих регуляторів та позбавлятися дискреційного регулювання. Адже саме можливість прийняття суб'єктивних рішень конкретними держслужбовцями дозволяє їм «допомогти» або «завадити» фірмам чи

фізичним особам, через що розвиваються корупційні відносини. Дискреційною владою доцільно наділяти лише обмежене коло чиновників середнього та вищого рівня, діяльність яких необхідно ретельно контролювати.

Наступна складова СПОКК – «органи» – полягає у реформуванні існуючих та створенні нових державних органів. Здобутки останніх трьох років у цій сфері є досить суперечливими. Адже, з одного боку, відбувається реформування судової системи, прокуратури та інших правоохоронних органів; створено Національну поліцію, Національне антикорупційне бюро, Національне агентство з питань запобігання корупції. З другого боку, все це не призвело до суттєвих успіхів у боротьбі з економічною злочинністю, тіньовою економікою та корупцією; нові антикорупційні органи дуже повільно формуються та розпочинають свою роботу; антикорупційним структурам надані не всі необхідні для ефективної діяльності повноваження.

Потрібно створити антикорупційний суд та розширити повноваження антикорупційних структур. Необхідно відкоригувати повноваження та функції органів державної влади таким чином, аби позбавити їх потенційних можливостей стягнення корупційної ренти.

Через низьку довіру до українських судів постає питання створення міжнародного антикорупційного трибуналу. Він міг би бути корисним для розгляду справ не лише суддів, але і корупціонерів вищого та середнього рівня, які можуть спробувати вплинути на суд. Також антикорупційний трибунал можна було б використовувати для розгляду апеляцій, якщо український суд виніс рішення на користь підозрюваного у корупції.

Четвертий елемент СПОКК – «кадри». Самого лише реформування державних органів недостатньо. Слід позбавитися корумпованих кадрів, які є учасниками неформальних корупційних мереж. Адже старі кадри

можуть віднайти можливості для стягнення корупційної ренти навіть в реформованих органах. Тому необхідна їх переатестація спеціально створеними структурами з акцентом на ознаках корупційної діяльності, з докладною перевіркою статків та видатків, включаючи всіх пов'язаних осіб.

Слід зазначити, що кадрове оновлення державних органів в 2014–2017 рр. дозволило частково позбутися старих корупціонерів, проте не повністю. Окрім того, не завжди нові кадри виявляються доброчесними. Зважаючи на складність цього завдання, доцільно широко залучати до кадрового оновлення державних органів українців з іноземним громадянством та іноземних фахівців з відповідним досвідом роботи. Адже іноземці не включені до українських корупційних соціальних мереж, не мають дотримуватися корпоративної солідарності з корупціонерами, а їх статки ретельно контролюються іноземними правоохоронними органами. Особливо важливо комплектувати такими фахівцями антикорупційні органи.

Необхідно створити систему соціальних ліфтів, аби висококваліфіковані й талановиті люди могли без хабарів обіймати відповідальні та керівні посади в органах державної влади.

П'ята складова СПОКК – «контроль» – в останні три роки теж характеризується численними, проте недостатньо ефективними перетвореннями. Суттєвим досягненням можна вважати початок роботи Національного агентства з питань запобігання корупції та впровадження системи електронного декларування статків.

Проте про створення ефективної системи контролю доходів, добробуту та видатків політиків і держслужбовців, а також усіх пов'язаних з ними осіб, говорити передчасно. Для посилення контролю необхідно активізувати діяльність з перевірки електронних декларацій.

Україні важливо збільшити підзвітність влади народу. Для цього необхідно створити реально працюючі механізми відкликання депутатів та імпичменту вищих посадових осіб, включаючи президента. Слід запровадити простий та прозорий механізм ініціювання та проведення референдумів. Необхідно суттєво обмежити недоторканність народних депутатів і суддів. Важливо запровадити практику часткових виборів до представницьких органів влади, аби кожні два з половиною роки депутати згадували про відповідальність перед виборцями. Вибори до Верховної Ради слід проводити за відкритими списками.

Необхідно наголосити, що одним із головних завдань, що стоїть перед Україною, є відділення бізнесу від влади, проте воно не є шостим елементом запропонованого комплексу заходів, бо всі п'ять складових СПОКК мають пряме чи непряме відношення до відокремлення бізнесу від влади.

Запропоновані економічні та правові засади розвитку правової економіки в українській системі формування доходів тісно пов'язані. З одного боку, удосконалення законодавства та підвищення ефективності роботи правоохоронних органів примушують переорієнтувати економічну діяльність у законні межі, скорочують протизаконну взаємодію бізнесу та влади, зменшують рівень корупції. З другого боку, дерегуляція економіки, скорочення дискреційної влади та зменшення сфер економічної діяльності, які сприяють розвитку корупційних відносин влади та бізнесу, позбавляють корупціонерів корупційної ренти, та відповідно – фінансових можливостей впливу на формування нормативно-правової бази та діяльність працівників правоохоронних органів.

Оскільки, як уже зазначалося, значній частині підприємців, політиків і держслужбовців не вигідно та навіть небезпечно розвивати правову економіку в нашій державі, постає питання щодо рушійних сил реформ.

В останні три роки Західні партнери України та міжнародні фінансово-кредитні інституції надають кредити та фінансову допомогу нашій державі та вимагають антикорупційних реформ, здатних гарантувати ефективне використання та повернення кредитів. Зокрема, міністри закордонних справ Німеччини і Франції, Франк-Вальтер Штайнмаєр і Жан-Марк Еро у статті «Київ має діяти» [12] звернулися до української влади із закликом до негайних реформ і рішучої боротьби з корупцією. Подібні заклики для України не є новими, проте офіційний статус авторів на час написання статті свідчить, що темпи перетворень викликають помітне занепокоєння Західних партнерів України.

Проблема в тому, що Захід не може здійснювати мікроменеджмент українських реформ, а наше громадянське суспільство недостатньо розвинене і не вчиняє потужного впливу на системні реформи. Вирішення суперечності можливе за рахунок такої послідовності дій: спочатку Західні партнери України вчиняють тиск на нашу владу заради реформ, що сприяють посиленню інститутів громадянського суспільства, збільшенню незалежності ЗМІ та розвитку підзвітності влади. Паралельно Захід підтримує розвиток громадських організацій та незалежних ЗМІ в Україні. Після цього інститути громадянського суспільства більш активно долучаються до просування реформ. Каталізатором перетворень можуть стати деякі політики нової генерації та іноземні фахівці.

Водночас не можна покладатися лише на інститути громадянського суспільства, адже їх ефективність значною мірою залежить від підтримки широких верств населення, від громадянської позиції кожного українця. Залучення українців до діяльності громадянського суспільства може бути стрибкоподібним або поступовим. Перше зазвичай пов'язане із виникненням якоїсь кризової ситуації, що примушує людей об'єднуватися та підійматися на боротьбу. Поступове збільшення громадської активності

відбувається без великих соціальних потрясінь, без гострих форм прояву протиріч між народом та владою і тому є більш вигідним суспільству. Для поступової зміни менталітету потрібна просвітницька діяльність. Велику роль відіграють контакти з європейцями під час роботи українців в ЄС. Також суттєвий вплив має зміна поколінь.

Підсумовуючи сказане, слід зазначити, що формування правової економіки в Україні має, з одного боку, гарантувати створення нормативно-правової бази формування та регулювання доходів, здатної сприяти ефективному функціонуванню та розвитку цієї сфери, та, з другого боку, забезпечити максимально можливе спрямування процесів формування та регулювання доходів населення в законні межі.

Основою розбудови правової економіки має стати боротьба з незаконними та неринковими доходами, бо існування таких доходів підтримує потужний прошарок осіб та фінансово-промислових груп, зацікавлених у збереженні status quo. Ця боротьба має відбуватися в межах комплексу заходів «сфери–процедури–органи–кадри–контроль». За останні три роки здійснено чимало спроб реалізувати окремі складові цього комплексу; деякі з них можна вважати успішними.

Водночас, потребують реалізації багато важливих заходів, зокрема: скорочення сфер економіки та державного управління, які генерують незаконні або неринкові доходи; всеосяжна дерегуляція економіки, перехід до автоматично діючих регуляторів та радикальне скорочення дискреційної влади; розширення повноважень новостворених антикорупційних структур та створення антикорупційного суду; очищення державних органів від корупціонерів; запровадження ефективного контролю доходів та видатків політиків і держслужбовців; розвиток підзвітності влади народу.

Початковим імпульсом для реалізації запропонованих реформ може стати тиск Західних партнерів, проте розбудова правової економіки неможлива без активної участі інститутів громадянського суспільства та залучення до цих процесів широких верств населення.

Розділ 6 ГАРАНТУВАННЯ ПРАВА НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ГРОМАДЯН В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПОБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

6.1 Загальнообов'язкове державне соціальне страхування як основа гарантування права на соціальний захист громадян

За свідченням світової практики існує два способи досягнення соціальної захищеності громадян:

- перерозподіл національного багатства шляхом фінансування державних соціальних програм;
- створення державою інституційних засад щодо перспективи як самостійного забезпечення громадян пенсією, коштами на випадок настання соціального ризику, так і можливості реалізації права вибору тієї чи іншої соціальної послуги на ринку.

На наш погляд, гарантування права на соціальний захист громадян потребує дотримання принципів, які близькі до ліберального підходу, заснованого на домінантах економічної раціональності:

- держава створює умови, за яких кожний працездатний громадянин самозабезпечується при солідарній підтримці суспільства;
- держава допомагає хворим і непрацездатним на рівні, що відповідає економічним можливостям країни; переважним напрямом соціальної підтримки отримання благ за умов попередньої сплати страхових внесків;
- державні структури спрямовують свої зусилля на подолання безробіття, створюючи та здійснюючи програми, призначені спонукати підприємства до інвестування виробництва, його розширення і створення нових робочих місць, застосовуючи важелі впливу на підвищення

конкурентоспроможності підприємств та здійснюючи заходи з підвищення кваліфікації працюючих;

– держава створює можливості для громадян щодо їхнього залучення до участі в громадському житті, зокрема у створенні різних рухів, у формуванні страхових фондів, у започаткуванні кредитних спілок тощо [1, с. 28-30].

Важливу роль відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є: запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців; введення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство; організація третього (змішаного) варіанту формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і приватної ініціативи.

Розробляючи Концепцію соціальної держави в Україні, фахівці визначають основні принципи її функціонування, а саме:

– принцип загального добробуту, критерієм дотримання якого є високий рівень життя населення, що визначається обсягом і структурою споживання, сукупністю поточних доходів та накопичень, забезпеченістю якісним житлом тощо;

– принцип соціальної справедливості, який визначає міру забезпечення окремих громадян матеріальними і духовними благами відповідно до їх внеску у суспільно корисну працю;

– принцип солідарності, що ґрунтується на соціальній відповідальності працюючих за непрацездатних, в основі якої домінує моральний компонент, котрий має бути підкріплений юридичною відповідальністю;

– принцип субсидіарності, що має дві складові: по-перше, це перетікання коштів від більш успішних до менш успішних за ринкових

умов; по-друге, цей принцип передбачає законодавче регулювання взаємодії у соціальному секторі державних і недержавних структур з наданням громадським та приватним ініціативам переваги у фінансуванні соціальних програм;

– принцип соціальної безпеки, що обумовлює та гарантує безпеку людини, суспільства та держави від внутрішніх й зовнішніх загроз шляхом скоординованої системи національної безпеки і соціальної політики, розвитку системи соціального (державного та недержавного) страхування, інтеграції України в міжнародну систему соціального розвитку [2].

В Україні загальнообов'язкове державне соціальне страхування громадян здійснюється за принципами:

– законодавчого визначення умов і порядку здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– обов'язковості страхування осіб, які працюють на умовах трудового договору (контракту) та інших підставах, передбачених законодавством про працю, та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), громадян – суб'єктів підприємницької діяльності;

– надання права одержання виплат по загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню особам, зайнятим підприємницькою, творчою діяльністю тощо;

– обов'язковості фінансування страховими фондами (установами) витрат, пов'язаних із наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг в обсягах, передбачених законами з окремих видів загальнообов'язкового соціального страхування;

– солідарності та субсидування;

– державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав;

– забезпечення рівня життя, не нижчого за прожитковий мінімум, встановлений законом, шляхом надання пенсій, інших видів соціальних виплат та допомоги, які є основним джерелом існування;

– цільового використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– паритетності представників усіх суб'єктів загальнообов'язкового державного соціального страхування в управлінні загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням [3].

Об'єктом загальнообов'язкового державного соціального страхування є страховий випадок, із настанням якого у застрахованої особи (члена її родини, іншої особи) виникає право на одержання матеріального забезпечення та певних соціальних послуг.

Загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню підлягають:

1) особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту) на підприємствах, в організаціях, установах незалежно від їх форм власності та господарювання, а також у фізичних осіб;

2) особи, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), і громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності.

Враховуючи, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування є основою гарантування права на соціальний захист громадян, слід звернути увагу на необхідність забезпечення за рахунок його реалізації зупинення негативного впливу соціального ризику на доход. Такий вплив в залежності від форми та типу соціального ризику, під якими розуміють – імовірність настання випадкових, незалежних від волі людини, подій, що погрожують її нормальному відтворенню, фізіологічній і соціально-економічній життєдіяльності, може мати як тимчасовий, так і

постійний характер, що й обумовлює розмаїтість галузей соціального страхування (табл. 6.1). Отже, галузева структура соціального страхування відображає структуру соціальних ризиків.

Таблиця 6.1 – Форми типи соціального ризику та галузі соціального страхування

Форма соціального ризику	Тип соціального ризику	Вплив соціального ризику на доход	Галузь соціального страхування
Хвороба, травма вагітність, пологи, догляд за дітьми	Тимчасова непрацездатність	Тимчасова втрата трудового доходу та поява додаткових витрат	Страхування на випадок тимчасової втрати працездатності та медичне (лікарняне) страхування
Старість, інвалідність, смерть	Постійна непрацездатність	Постійна втрата трудового доходу	Пенсійне страхування
Професійні захворювання, інвалідність, смерть в наслідок нещасного випадку на виробництві	Тимчасова та постійна непрацездатність Втрата годувальника в родині	Тимчасова та постійна втрата доходу	Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання
Безробіття	Неможливість працевлаштування	Тимчасова втрата трудового доходу	Страхування на випадок безробіття
Серйозні критичні порушення здоров'я, що вимагають постійного догляду	Втрата здатності до самостійної життєдіяльності	Додаткові витрати як на медичний, так і на побутовий догляд	Страхування по догляду (довготерміновому) – нова галузь, що впроваджується в деяких країнах

Складено автором

Галузева організація соціального страхування може змінюватися з часом і може мати особливості в окремих країнах. В одних країнах метод

страхування носить нагромаджувальний характер, а в інших – солідарний (соціальний). Характерною рисою соціального страхування є фінансування соціальних виплат за рахунок внесків. Система соціального страхування може бути двох видів: державною і недержавною. Їх матеріальним забезпеченням виступають спеціалізовані фонди грошових коштів.

За загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням надаються такі види соціальних послуг та матеріального забезпечення:

а) *пенсійне страхування*: пенсії за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства); пенсії у зв'язку із втратою годувальника;

б) *медичне страхування*: діагностика та амбулаторне лікування; стаціонарне лікування; надання готових лікарських засобів та виробів медичного призначення; профілактичні та освітні заходи; забезпечення медичної реабілітації осіб, які перенесли особливо важкі операції або мають хронічні захворювання.

На сучасному етапі даний вид страхування в Україні не втілюється, хоча у Верховній Раді зареєстровано декілька законопроектів щодо його запровадження. Зауважимо, що в світі поступово були сформовані різні моделі систем охорони здоров'я, що передбачають різні джерела фінансування медичних витрат, а саме: страхові внески з обов'язкового та добровільного медичного страхування, кошти державного бюджету тощо. Страховим ризиком у медичному страхуванні є виникнення розладу здоров'я застрахованої особи, пов'язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, який зумовлює потребу у наданні їй медичних та оздоровчих послуг.

Реалістичний аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, шляхів його вдосконалення дозволяє побачити не тільки вигоди, позитивні

ефекти, але й певні альтернативні витрати можливого введення обов'язкового медичного страхування (ОМС). Переваги ОМС полягають у зниженні соціальних ризиків, посиленні соціальної захищеності громадян, виключаються випадки відмови їм у медичній допомозі. Реалізується принцип суспільної солідарності і відбувається перерозподіл коштів різних страхувальників на користь захворілих, часто неплатоспроможних людей. Існує, наприклад, суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), і віком, коли їм особливо потрібне лікування (на початку та в кінці життя). Тобто виконується принцип солідарності – багатий сплачує за бідного, здоровий за хворого, молодий за похилого.

в) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням:

– допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною);

– допомога по вагітності та пологах; допомога при народженні дитини та по догляду за нею; допомога на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві);

– забезпечення оздоровчих заходів;

г) страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання:

– профілактичні заходи з метою запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням;

– відновлення здоров'я та працездатності потерпілого; допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; відшкодування збитків, заподіяних працівникові каліцтвом чи іншим ушкодженням здоров'я,

пов'язаним із виконанням ним своїх трудових обов'язків; пенсія по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; пенсія у зв'язку із втратою годувальника, який помер унаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

– допомога на поховання осіб, які померли внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

д) *страхування на випадок безробіття*: допомога по безробіттю; відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією; матеріальна допомога безробітному та членам його родини; дотація роботодавцю для створення робочих місць; допомога на поховання безробітного.

6.2 Передумови реформування системи соціального захисту громадян

Реформування системи соціального захисту громадян в Україні має враховувати три важливі передумови сучасного етапу розвитку.

По-перше, Україна та інші пострадянські держави, на відміну від західних країн, здійснюють розбудову економіки особливим шляхом, специфіка якого полягає в інверсійності економічної трансформації. У працях А. А. Гриценка доведено, що інверсійний тип ринкової трансформації передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку різноманіття її форм, від державної монополії до включення конкурентних принципів, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення і т. ін. У класичному типі формування ринку названі перетворення здійснюються у протилежному порядку. У структурі ринкової трансформації пропонується виокремлювати такі трансформаційні потоки, як основний процес – первинне накопичення капіталу; переструктурування економіки відповідно

до нових закономірностей її функціонування; соціалізація економіки, що включає соціалізацію власності, праці та результатів виробництва. Отже, у результаті того, що «...всі ці трансформації у своїй основі є інституційними, а наслідки одних і тих самих заходів в умовах класичного та інверсійного типів переходу до ринкової економіки відрізняються і часто є протилежними» [4, с. 277], можливий прояв різних некласичних економічних ефектів. За висновками вітчизняних науковців, «для країн трансформаційного переходу (зараз їх називають *емерджентні* економіки, тобто такі, у яких залишаються елементи попередньої системи) характерним є суперечність взаємопов'язаних процесів, що виявляється в такому: «недостатній рівень ринкових механізмів (тобто те, що отримало назву неспроможність чи банкрутство ринку) диктує надмірне державне втручання в економіку (тобто необхідність встановлення ринкових інституцій за допомогою адміністративно-правових заходів), це у свою чергу відбувається при недостатньо розвинутих об'єктивних еволюційно-історичних умовах розвитку цих країн. Внаслідок цього формується низька якість формальних інститутів, що взагалі приводить до неефективності й розбалансованості трансформаційних процесів» [5, с. 249 – 250].

Отже, Україна та інші пострадянські країни на відміну від західних країн до соціальної, правової і демократичної держави рухаються зворотним шляхом, специфіка якого полягає в тому, що соціальні основи, які потребують оновлення, доповнюються правовими і демократичними засадами, а не навпаки. В. Андрущенко убачає, що «спроби рухатися класичним шляхом через лібералізацію економіки та суспільного життя з ефектами шокової терапії не лише призвели до значних соціальних втрат, але й поставили під загрозу невеликі здобутки демократизації перших років незалежності України. Громадяни України готові були позбутись набутих політичних і економічних прав і свобод заради повернення

мінімальних соціальних гарантій, які обіцяли реанімувати політичні партії, рухи і діячі під соціалістичними і комуністичними гаслами» [6].

Вітчизняні науковці визнають, що на сучасному етапі динамічного розвитку української держави поступово загострюються суперечності та диспропорції у питаннях реформування економіки та соціальної сфери суспільства, що зрештою веде до створення комплексу відповідних загроз національній безпеці та продукує нагальну необхідність формування дієвого механізму соціальної безпеки держави, що розглядається як стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз.

За висновками дослідників основними питаннями соціальної безпеки на сучасному етапі варто визначати: *соціальні деформації* (стрімке соціальне розшарування, збіднення широких верств населення, руйнація трудового потенціалу суспільства), які детермінують загрози неприпустимого відхилення від траєкторії послідовної реалізації основного національного інтересу України й унеможливають не тільки розбудову в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки, а й взагалі утвердження ефективної економіки і навіть досягнення економічної стабілізації; *загострення соціальних проблем* в умовах кризи, що зумовлюють різке зростання соціально-політичної напруженості як в окремих регіонах, так і у державі в цілому.

На останок автори підкреслюють, що розробка системи соціальних інтересів у загальнонаціональному контексті мусить ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи [7].

Фінансовий механізм соціального страхування являє собою порядок і умови формування та використання коштів соціального страхування на визначені державою цілі соціального захисту населення. Складові

фінансового механізму: страхові внески, фонди соціального страхування; соціальні виплати.

Методи формування фондів соціального страхування:

на основі поточного розподілу шкоди:

сума страхових внесків = сумі страхових виплат

на основі принципу накопичення:

страхова виплата = сумі страхових внесків + інвестиційний дохід.

Методи участі держави у формуванні фондів соціального страхування:

- надання дотацій фондам (використовується при тимчасовій нестачі коштів);
- видача субсидій фондам (передбачає постійне фінансування);
- введення спеціальних податків, кошти від надходження яких спрямовують до фондів соціального страхування (непрямі податки).

По-друге, головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, що надає сучасному господарству нових якісних рис. Дослідження глобалізації базується на працях Ф. Броделя, М. Вебера, Т. Веблена, Є. Дюргейма, К. Поланьї, Й. Шумпетера, І. Валлерстайна [8]. Контури нових процесів були визначені в концепції постіндустріального суспільства Д. Белла. Побудові концепції глобалізації присвячені роботи Е. Гідденса [9], У. Бека. Відповідно до висновків У. Бека, *глобальністю* називають феномен виникнення єдиного загальнопланетного фінансового, інформаційного і виробничо-технологічного господарства [10].

Глобалізація (від global – «всезагальний», такий, який охоплює усю земну кулю) – складний, багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн

світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму. Посиленню процесів економічної глобалізації сприяють:

- відносна самостійність транснаціональних корпорацій і перерозподіл функцій між державою, ТНК та міжнародними організаціями та інститутами;

- розвиток конкуренції, яка забезпечує перерозподіл капіталу через злиття та поглинання, що в свою чергу сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки;

- використання електронних каналів зв'язку, Інтернет-технологій для впровадження нових методів управління виробництвом та торгівлею, що породжує нові види загроз та ризиків;

- деформація пропорцій між реальним та фінансовим капіталом, що обумовлено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережевих структурах ТНК, а як наслідок – домінуванням на ринку спекулятивного капіталу. Капітал стає фінансовим за формою руху та спекулятивним за змістом. Фінансові ринки починають не тільки обслуговувати реальний сектор економіки, а й набувати самостійного значення через контроль формування та розподілу світової вартості;

- збільшення частки послуг у структурі виробництва реальних благ, при цьому найбільша питома вага припадає на інформаційні та фінансові послуги, що представляють віртуальний (фіктивний) сектор. У цілому економіка стає більш спекулятивною і трансформується в фінансову, що сприяє утворенню глобального суспільства ризику, для якого найважливішими стають інститути керування ризиками;

- лібералізація фінансових ринків забезпечує формування залежних від мегаоператорів національних фінансових інститутів.

Головним ризикоутворюючим фактором фінансової системи в умовах глобалізації визнають поширення ознак ринкової економіки як

самоорганізуючої системи на все світове господарство. Другий тип ризиків фінансової глобалізації пов'язують з мережевими структурами фінансових і організаційних систем, а саме: несиметричним розподілом інформації, яка, лише на перший погляд, є надмірною, а в реальній дійсності доступна не для всіх і розповсюджується нерівномірно. До того ж слід зазначити, що інформація поміж вузлами мережевої системи (фінансовими центрами) обертається в режимі реального часу, внаслідок чого порушення в одній частині системи миттєво поширюється на всю систему.

Виникає парадокс: участь в інформаційно-фінансовій системі за умов недостатності інформації обумовлює нестійкість розвитку та кризи, а неучасть позбавляє надії на розвиток в межах ринкової економіки. Фінансова глобалізація стала двигуном розвитку світової економіки, рівень якої досяг певної зрілості, про що свідчать валютно-фінансові кризи, які підтверджують високий рівень фінансової взаємозалежності. «Глобалізація фінансової діяльності стає однією з головних тенденцій розвитку сучасного світу. Особливість її виникнення пов'язана з тим, що в основі формування взаємопов'язаного, взаємозалежного, інтегрованого і безмежного фінансового ринку – глобалізація в галузі реальної економіки, зокрема в галузі товаропотоків... Фінансова глобалізація зумовила, по-перше, виникнення й функціонування глобального фінансового ринку; по-друге, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків; по-третє, вільне та ефективне переміщення капіталів між країнами і регіонами світу; по-четверте, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів» [11, с. 82-83].

Поєднання інверсійного типу формування страхового захисту та глобалізаційних процесів зумовило суть і форми його деформацій, що дістали прояв у операціях псевдострахування та обумовили напрями

модернізації соціального захисту суб'єктів громадян шляхом поступової відмови від непосильних соціальних гарантій та неефективної і економічно обтяжливої системи соціального забезпечення, яка дісталася у спадок від радянських часів, і впровадження таких галузей соціального страхування: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; страхування на випадок безробіття; медичне страхування (у перспективі), що набули поширення у світі та розповсюджуються внаслідок економічної інтеграції.

По-третє, в умовах глобалізації набуває поширення мережева економіка як якісно нова форма економічного порядку, що починає витіснити ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин. Мережева економіка (*networked economy*) – це відносно нове поняття, з змістом якого науковці продовжують визначатися. В науковій літературі можна зустріти різні визначення поняття «мережі»: від трактування його як синоніму поняття «стратегічні альянси», «скупчення», «спільні підприємства», «промислові райони» тощо [12], до розгляду його як комплексу взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст кожного з яких залежить від характеру певної мережевої структури.

А. А. Гриценко підкреслює, що «в історії людства мережа і ієрархія завжди діалектично пов'язані і не існують одне без одного Історично змінюються лише форми і механізми їх поєднання і пріоритетності. Сучасність також свідчить, що найстабільніший розвиток мають держави, які знайшли механізми поєднання ієрархії і мережі (наприклад, Китай)» [13, с. 11].

М. Кастельс визначає мережеву економіку як єдність інформаційної та глобальної, що пояснюється: по-перше, вагомістю інформації, що

заснована на знаннях, і, по-друге, розповсюдженням практично всіх видів економічної діяльності в глобальному масштабі, що передбачає використання розгалуженої мережі, що зв'язує економічних агентів [14]. Дослідник розкриває вплив ТНК на розвиток країн всього світу та називає сучасний капіталізм інформаційним через глобальну присутність інформаційних мереж. М. Кастельс виділяє різні види мереж (мережа глобальних фінансових потоків, мережа засобів масової інформації тощо) [15].

За визначенням вітчизняних науковців внутрішні властивості глобального фінансового ринку (міжнародні масштаби здійснення угод і, відповідно, транскордонне переливання капіталу; діяльність транснаціональних банків, фінансово-промислових груп, інвестиційних фондів і компаній, пенсійних і страхових фондів, глобальних транснаціональних корпорацій як суб'єктів ринку; доступність для інвесторів і позичальників; безперервність процесів інвестування, кредитування, торгівлі валютою та цінними паперами; використання глобальних електронних мереж) є факторами економічного розвитку, оскільки кожна з них сприяє зростанню обсягів залучення ресурсів.

Слід зазначити, що мережева економіка ґрунтується на виробництві та розподілі мережевих благ (серед них можуть бути і ті, що створюються у фінансовому секторі економіки), корисність яких виявляється виключно через мережеві зв'язки, властивостями яких є: комплементарність, стандартність, мережеві зовнішні ефекти, ефекти пастки (lock-in-effect), економія на масштабі виробництва. В умовах емерджентної економіки формуються нові інститути, гарантування права на соціальний захист громадян діяльність яких раніше не була характерною, що породжує невизначеність дій та потребує відповідного реформування. Ситуація поглиблюється процесами глобалізації, що характеризується як єдність

двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів і послуг) та глобалізації економічних форм (тобто формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж). Для населення дуже важливо усвідомити, що мережева економіка – це не тільки якісно нова форма економічного порядку, яка починає витісняти ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин, а й певна діяльність, що може набувати поширення й у фінансовому секторі економіки. Реформування соціального захисту в контексті побудови правової економіки мусить ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи.

6.3 Інституційні особливості розвитку страхового ринку України в контексті гарантування права на соціальний захист громадян

Приватні ініціативи гарантування права на соціальний захист громадян реалізуються інститутами страхового ринку України. Слід враховувати, що інверсійний характер його формування обумовив: 1) поширення псевдострахових операцій, ознаками яких є не стільки надання страхового захисту, скільки використання для податкової оптимізації та тіньових фінансових схем (у тому числі виведення капіталів за кордон); 2) вплив трансакційних витрат на тарифну політику страхових компаній. У складі цих витрат встановлено: *явні трансакційні витрати* (витрати пошуку, придбання та архівації інформації; витрати придбання і закріплення прав власності страхових організацій; витрати захисту прав власності суб'єктів страхових відносин) і *неявні трансакційні витрати* (витрати використання невірної або помилкової інформації, що ведуть до збитків, втрати частини вкладених активів, падіння попиту на страхові послуги). Факторами, що сприяють зростанню трансакційних витрат на

українському страховому ринку, ми визнаємо: неефективну державну політику у сфері страхування (у тому числі адміністративно-бюрократичну систему створення та ліцензування страхових компаній, а також збирання й подання документів при одержанні страхового відшкодування); низький рівень довіри до виконання страховими компаніями своїх зобов'язань; нестабільні грошовий обіг і валютний курс, що спричиняє знецінення активів страховиків; високу вартість економічної інформації; слабкість у реалізації прав власності та страхового законодавства, що не дозволяє забезпечити відповідальність страховика; відсутність гарантій юридичного захисту страхувальників.

Визнаємо, що страхова послуга має споживчу вартість, що реалізується у страховому захисті, який набуває форми страхового покриття, та вартість, що відображає страховий платіж.

Попит на страхову послугу – це така кількість страхових послуг, яку споживачі хочуть і можуть купити за певною ціною (тарифною ставкою) протягом певного періоду часу на певному ринку. Попит на страхові послуги можуть формувати як фізичні особи (домогосподарства), так і юридичні особи (фірми, підприємства). На ринковий попит на страхові послуги впливає не лише ціна (тарифна ставка), а й багато нецінових факторів. Розглянемо ці фактори:

– *ціни на інші товари* (P_a^{ins} , $P_{b\dots}^{ins}$). Слід визнати, страхування є одним з механізмів управління ризиками. Поряд з ним існують і інші, які можуть мати як різну ефективність, так і різну ціну. Якщо витрати на інші механізми управління ризиком (контракт з службою охорони, формування своєї медичної служби тощо) будуть нижчими, то це призведе до скорочення попиту на страхові послуги;

– *кількість споживачів на ринку страхових послуг* (n^{ins}). Йдеться про кількість тих підприємств та домогосподарств, які мають потенційну

потребу в певному страховому захисті, наприклад, *n* підприємств мусять за вимогами державних органів управління організувати, проводити та оплачувати спеціальний медогляд для своїх працівників, альтернативою чому може бути послуга медичного страхування, яка включає відповідну опцію. Підприємство може вирішити не тільки стандартну задачу проходження медогляду, а й розширити для своїх працівників соціальний пакет;

– *грошові доходи споживачів страхових послуг, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (I^{ins})*: із зростанням кількості останніх попит теж, як правило, зростає. Слід зауважити, що в даному контексті для підприємства важливо: яким може бути джерело уплати страхових внесків, чи існує можливість включення платежу за страхову послугу до складу валових витрат з метою мінімізації прибутку, що оподатковується. Останнє слугує додатковим чинником попиту на страхову послугу. Це тривалий час породжувало попит на псевдостраховання, однією з ознак якого є перерахування в страхову компанію грошових коштів у вигляді страхових платежів за безпідставно завищеним тарифом при встановленні в договорі страхування серйозних обмежень при визначенні страхових ризиків і порядку розрахунку виплати страхового відшкодування. Існування такого попиту утворювало відповідну пропозицію, що призвело до поділу ринку страхових послуг на класичне страхування та псевдостраховання (квазістраховання, оптимізаційне страхування);

– *уподобання споживачів (I^{ins})*, які стосуються їх намірів щодо придбання страхової послуги, яка надасть можливість управляти ризиком, чи оптимізувати сплату податків. На формування уподобань потенційних споживачів страхової послуги в Україні сприяє наявність або відсутність довіри до страховиків та визначення широкого кола обов'язкових видів страхування.

– *накопичене майно* (W^{ins}), яке, з одного боку, потребує страхового захисту, з іншого – може бути об’єктом застави, під яку надається кредит, а, отже, це й є додатковим мотивом зростання попиту на послуги з страхування майна. До того ж продаж майна може бути додатковим джерелом ресурсів щодо придбання страхової послуги, наприклад, з особистого страхування чи страхування відповідальності;

– *очікування щодо зміни ситуації ризику* (зміна руйнівних наслідків стихійних лих, господарської діяльності людей тощо), що, відповідно, підвищує або знижує попит;

– *економічна політика держави*, наприклад політика оподаткування. При інших рівних умовах відсутність оподаткування страхових платежів за страхову послугу, включення страхових платежів в перелік таких, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, з врахуванням яких нараховується єдиний соціальний внесок може сприяти зростанню на неї попиту.

Підсумовуючи, зазначимо, що вплив різноманітних факторів на ринковий попит відбиває *функція попиту на страхову послугу*:

$$Q_D^{ins} = f(P_r^{ins}, P_a^{ins}, P_{b,\dots}^{ins}, I^{ins}, T^{ins}, W^{ins}, n^{ins}, \dots). \quad (6.1)$$

Пропозиція страхової послуги – це така кількість страхових послуг, яку страховики хочуть і можуть виробити за певною ціною (тарифною ставкою) протягом певного періоду часу на певному ринку. Зауважимо, що на пропозицію на ринку товарів та послуг, крім ціни, також впливають багато нецінових факторів, такі як: ціни на ресурси (P_r), стан засобів виробництва (C), природні умови (l), якість праці (L), кількість продавців (n), оподаткування (t), субсидування виробництва продукції державою або місцевими органами влади (s), очікування виробників та інше.

Адаптуємо означенні чинники пропозиції з урахуванням специфіки ринку страхових послуг. Щодо цін на ресурси, то розгляд цього чинника

для страховиків (P^{ins}_r) слід розпочати з вимог до мінімального розміру статутного капіталу, під яким розуміють грошові кошти та/або державні цінні папери, внесені учасниками, засновниками страховика шляхом придбання його акцій, часток. Недостатня капіталізація вітчизняних страховиків унеможлиблює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах і гальмує розвиток сільськогосподарського та медичного страхування.

Означений чинник впливає й на чинник «кількість продавців страхової послуги/страховиків (n^{ins}). Так, відсутність законодавчої бази регулювання страхової діяльності (Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» ухвалений лише у травні 1993 р.), ліберальні умови заснування страхових компаній забезпечили зростання їх кількості, а посилення вимог до забезпечення платоспроможності страховиків з ухваленням Закону України «Про страхування» (1996 р.) зумовило скорочення їх чисельності з 700 на кінець 1995 року до 241 на кінець 1996 року. Варто враховувати і потенційних конкурентів з числа організацій, що не беруть участі у створенні певних варіантів страхового захисту, але потенційно здатних до входження на даний страховий ринок.

Важко перебільшити вагу такого показника пропозиції страхової послуги, як якість праці та сучасні технології управління персоналом страхової галузі (L^{ins}). За індексом hh (співвідношення кількості резюме до кількості вакансій) страхування займає п'яте місце в Україні в ТОП-5 сфер з самою низькою конкуренцією на ринку праці. Цей показник у страхуванні дорівнює 0,7 та становить 2,0 у лідера, яким є сфера ІТ-технологій [16]. Розгляд чинника оподаткування (t^{ins}) слід розпочати з зауваження, що серед проблем вітчизняного страхового ринку, які потребують кардинального вирішення є використання страхування як механізму оптимізації оподаткування в усіх суб'єктів (страховиків,

підприємств-страхувальників, застрахованих). Зазначимо, що практика пільгового оподаткування є досить поширеною. Основу податкового регулювання страхової діяльності в Європейському союзі складають дві Директиви Ради ЄС: Директива Ради ЄС 90/435/ЄЕС від 23 липня 1990 р. «Про загальну систему оподаткування, що застосовується до материнських та дочірніх компаній в різних державах-членах» [17] та Директива Ради ЄС 90/434/ЄЕС від 23 липня 1990 р. «Про загальну систему оподаткування, що застосовується до злиття, розділу, передачі активів та обміну акціями, щодо компаній у різних державах-членах» [18].

Узагальнюючи, зазначимо, що вплив нецінових факторів на ринкову пропозицію страхової послуги відбиває *функція пропозиції страхової послуги*:

$$Q_s^{ins} = f(P^{ins}, P_r^{ins}, n^{ins}, L^{ins}, C^{ins}, t^{ins}, \dots). \quad (6.2)$$

Зауважимо, що ринкова рівновага на ринку страхових послуг (якій відповідає рівноважна тарифна ставка (*ціна рівноваги*) і рівноважний обсяг страхових послуг) не є сталою величиною, вона постійно змінюється, що може супроводжуватися як надлишковим попитом на страхові послуги (*надлишковий попит*, або дефіцит, як наслідок зниження тарифних ставок до рівня, меншого за рівноважний, свідчить, що покупцям необхідно платити вищу ціну, щоб не залишитися без страхової послуги, а це стимулює перерозподіл ресурсів страховиками на користь виробництва саме цих послуг), так і надлишковою їх пропозицією (*надлишкова пропозиція* виникає, коли ціна (тарифна ставка) перевищує ціну рівноваги, що спонукає конкуруючих один з одним страховиків знижувати тарифні ставки). Підкреслимо, що на тарифну політику страхових компаній впливають і трансакційні витрати, передумовами зростання яких є: адміністративно-бюрократична система створення та ліцензування страхових компаній, збирання й подання документів при одержанні

страхового відшкодування; низький рівень довіри до виконання страховими компаніями своїх зобов'язань за відсутності гарантій юридичного захисту страхувальників; нестабільний валютний курс, що спричиняє знецінення активів страховиків; недосконалість механізму реалізації прав власності та страхового законодавства, що не дозволяє забезпечити відповідальність страховика. Узагальнюючи зазначимо, що в умовах формування мережевої економіки в Україні спостерігаються тенденції до зміни попиту на масові страхові продукти, зміни їх традиційних форм і видів. бізнес-процесами на основі автоматизації (Digital стратегії в страхуванні).

Найбільшої уваги, на наш погляд, в контексті гарантування права на соціальний захист громадян в контексті побудови правової економіки в Україні потребує медичне страхування, обов'язковість якого заявлена як в числі видів соціального, так і комерційного страхування, але механізми реалізації якого поки що не визначені. Слід зазначити, що програми ДМС, які пропонуються на ринку страхових послуг містять перелік медичних та оздоровчих послуг певного обсягу та якості, що надаються застрахованій особі згідно з договором страхування (рис. 6.1). Вони не є стандартними, бо розробляються індивідуально в залежності від потреб споживачів та їх платоспроможності.



Рис. 6.1 – Основні складові програм медичного страхування

За певних умов у програми медичного страхування можуть вводити й опцію «Медикаментозне забезпечення». Забезпечення необхідними для

лікування медичними препаратами, засобами медичного призначення на період перебування в стаціонарі, лікування в амбулаторно-поліклінічних умовах та для надання невідкладної допомоги за призначенням лікаря в межах страхової суми.

Страхові компанії визначають певні обмеження страхування, що безпосередньо впливає на якість страхової послуги (рис. 6.2)



Рис. 6.2 – Обмеження в медичному страхуванні

Щодо обмеження страхування, то слід зазначити, що застрахованими особами не можуть бути: особи, визнані у встановленому порядку недієздатними; хворі на тяжкі нервові та психічні захворювання (порушення мозкового кровообігу, пухлин головного та спинного мозку, епілепсію, шизофренію); інваліди 1 та 2 групи; особи, визнані інвалідами дитинства та діти-інваліди; ВІЛ – інфіковані та/або хворі на СНІД; хворі на тяжкі (некомпенсовані) форми захворювань (серцево-судинної, видільної, нервової та інших систем (та/або органів) організму людини).

До обмежень в страхуванні можна віднести і франшизу (частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором). За договором частіше може застосовуватись безумовна франшиза в опції

«Медикаментозне забезпечення», тобто певну частку витрат на медикаменти при настанні будь-якого і кожного страхового випадку застрахована особа бере на своє покриття. Наявністю та розміром франшизи на медикаменти послуги з медичного страхування, які пропонуються в Україні, можуть якісно відрізнятися. До того ж страховики можуть обмежувати медикаментозне забезпечення виключно ліками національних фармацевтичних компаній. Отже, якість медичного страхування пов'язана з станом фармацевтичного ринку.

Узагальнюючи, зазначимо, що медичне страхування є механізмом управління ризиками виникнення розладу здоров'я застрахованої особи, пов'язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, який зумовлює потребу у наданні їй медичних та оздоровчих послуг. Програми добровільного медичного страхування, які пропонуються на ринку страхових послуг, не є стандартними, бо розробляються індивідуально в залежності від потреб споживачів та їх платоспроможності, вони містять перелік медичних та оздоровчих послуг певного обсягу та якості, що надаються застрахованій особі згідно з договором страхування.

В цілому перспективи розвитку страхового ринку визначаються ефективністю державної регуляторної політики, функціональністю нормативно-правових актів, спрямованих на створення дієвого механізму державного регулювання та нагляду, зниженням витрат діяльності, спричинених надлишковим та неефективним державним регулюванням, забезпеченням конкуренції на ринку.

Розділ 7 РЕАЛІЗАЦІЯ КОНСТИТУЦІЙНИХ ПРАВ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ НА МЕДИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

7.1 Соціально-економічні умови реалізації конституційних прав рівного доступу громадян України до охорони здоров'я

Одним із принципів соціальної держави є право на рівність доступу до суспільних благ. Воно закріплено в конституціях європейських країн. Ст. 49 Конституції України проголошує, що кожен громадянин має право на охорону здоров'я, медичну допомогу, медичне страхування. Розвинена охорона здоров'я створює передумови для якісного і стабільного відтворення людського капіталу, економічного прогресу, а також зняття демографічного напруження. Здорові люди потребують менших витрат на лікарняні листи та схильні до більшої продуктивності праці. Зменшення психічної захворюваності теж мінімізує ризики злочинності. Суспільний ефект мають вакцинація та флюорографія як перешкода поширенню інфекційних захворювань у суспільстві. Ось чому забезпечення кожному громадянину рівного доступу до охорони здоров'я відповідає національним інтересам країни. Більше того, глобалізація породжує нерівність і нові виклики. Дж. Стігліц присвячує цій проблемі монографію і закликає вивчити досвід скандинавських країн щодо її вирішення [1].

Економічним підґрунтям реалізації конституційних прав громадян на охорону здоров'я є, перш за все, стає зростання ВВП. Показник є матеріальною базою, стартовим майданчиком для щорічного визначення соціальних видатків у державному бюджеті. Відповідно до теорії економічного вибору та виробничих можливостей суспільства єдиною умовою збільшення фінансування медичних послуг без зменшення фінансування виробництва іншого товару є зростання суспільних ресурсів і потенціалу національної економіки. Виробничі функції Кобба-Дугласа і

Д. Кларка демонструють, що це зростання залежить не тільки від праці, а й капіталу, від темпів НТП та активної підприємницької діяльності.

Кореляцію між ВВП і витратами на охорону здоров'я найбільш чітко демонструють країни ОЕСР. Що більший перший показник, то, за рівних інших умов, більший другий показник. Так, у США у 2015 р. ВВП дорівнював 18036, 6 млрд дол. (56, 1 тис. дол. на душу населення), а витрати на охорону здоров'я (на душу населення) – 9 507,2 дол., з них 49, 3 % – державні витрати [2; 3]. У Швейцарії, Люксембурзі, Норвегії, Нідерландах, Ірландії, Німеччині, Австрії, Данії у 2015 р. спостерігалися найвищі після США показники витрат на охорону здоров'я на душу населення – відповідно 7 535,6; 6 817,9; 6 190,1; 5 296,7; 5 275,8; 5 352,6; 5 100,0; 5 057,9 дол. (державні витрати – відповідно 64; 82; 85,3; 80,7; 70; 84,5; 75,6; 84,1 % від загалу) [2]. Кожна з цих країн знаходиться у першій десятці за рівнем ВВП на душу населення у 2015 р. [3].

Статистика України теж підтверджує взаємозв'язок між ВВП і загальними витратами на охорону здоров'я, про що свідчить таблиця 7.1.

Таблиця 7.1 – Національні рахунки охорони здоров'я України за 2003–2014 роки [4]

	2003	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Загальна чисельність населення, млн осіб	48,0	46,1	46,0	45,8	45,6	45,4	42,9
Обмінний курс US\$ 1 = УАН	5,33	5,27	7,79	7,94	7,99	7,99	11,89
ВВП у фактичних цінах	267 344 млн грн (US\$ 50 158,3 млн)	948 056 млн грн (US\$ 179 992,4 млн)	913 345 млн грн (US\$ 117 227,8 млн)	1 120 585 млн грн (US\$ 141 131,6 млн)	1 459 09 6 млн грн (US\$ 182 615,3 млн.)	1 522 65 7 млн грн (US\$ 190 570,3 млн)	1 586 915 млн грн (US\$ 133 466,4 млн)
Загальні витрати на охорону здоров'я	18 621,6 млн грн (US\$ 3 493,7 млн)	63 072,7 млн грн (US\$ 11 968,3 млн)	71 410,8 млн грн (US\$ 9 167,0 млн)	84 744,8 млн грн (US\$ 10 673,1 млн)	108 947,1 млн грн (US\$ 13 635,4	115 757,0 млн грн (US\$ 14 487,7	117 754,6 млн грн (US\$ 9 903,7 млн)

					млн)	млн)	
Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, грн.	388,0	1 368,2	1 552,4	1 850,3	2 391,7	2 548,2	2 743,0

Так, ВВП України за період з 2003 по 2014 рр. збільшився у 5,9 разів, і відповідно загальні витрати на охорону здоров'я – у 6,3 рази (на душу населення – у 7,1 разів, але зокрема за рахунок скорочення населення). У докризові 2003-2008 рр., зростання і ВВП, і витрат на охорону здоров'я в Україні було більшим – відповідно у 3,55 і 3,38 разів. У 2009 р. під впливом світової кризи та завдяки нераціональній структурі виробництва й експорту і наступної девальвації гривні, зростання ВВП знизилося у доларовому еквіваленті на 34,8 %, витрати на охорону здоров'я – на 34,9 %. У 2010-2013 рр. обидва показники повільно зростали, у 2014 р. – знову різке скорочення: ВВП – на 30 %, витрат на охорону здоров'я – на 31,6 % у доларовому еквіваленті. При цьому зауважимо, що державні (суспільні) витрати склали 51,7 % від загальних витрат (залишок – приватні витрати разом з урахуванням офіційних та неофіційних прямих платежів населення) [4].

Разом із тим, зростання ВВП є необхідною, але недостатньою умовою покращення охорони здоров'я. Важливу роль відіграє також характер розподілу суспільних ресурсів та пріоритети національного розвитку. У переважно авторитарній системі управління, де центральна влада де-факто приймає головні економічні рішення, а вплив на них громадян прямує до нуля, панує ідеологія соціального розвитку як проміжної мети і засобу економічних і воєнних досягнень. Головною стає могутність держави як такої, а не якість життя окремого громадянина. Так, Росія у 2015 р. посідає 12 місце у світі за абсолютним ВВП і друге місце за експортом зброї, але спрямовує на охорону здоров'я на душу населення

тільки 5,6 % від ВВП, що нижче на 4,3 % від середньосвітового показника, який наводить ВООЗ [3; 5].

Громіздка система державного управління призводить до корупції і перерозподілу суспільних ресурсів на користь меншості. Відповідно до даних доповіді Національного бюро економічних досліджень США «Від порад до олігархів: нерівність і власність у Росії, 1905-2016», громадяни зберігають в офшорах суму, що складає 75% ВНД [6]. Порівняємо ці дані з показником ВНД, які наводить Федеральна служба державної статистики Росії у 2016 р.: він склав 83,7 трлн руб., тобто в офшорах зберігається близько 62,7 трлн руб. У той же час консолідований бюджет охорони здоров'я дорівнював у 2016 р. 2,9 трлн руб, тобто в 21, 6 разів менше [7].

Авторитарна індустріальна модернізація низки країн теж не була сконцентрована на першочергових інвестиціях у людський капітал. Навпаки, ця проблема розглядалася владою як похідний процес і наслідок тривалого економічного зростання, за рахунок жертв кількох поколінь. Як приклад, Китай, який після 40 років зростання посідає другу позицію за рівнем ВВП у світі (та є лідером за обсягом закупівлі золота), витрачає на охорону здоров'я 5,98 % від ВВП, що нижче на 3,92 % від середньосвітового показника [3; 5]. Бразилія має 9 місце за абсолютним ВВП, а відставання частки витрат у ВВП від середньосвітового складає 3,5 % [3; 5]. Значний ривок у зростанні витрат на охорону здоров'я на душу населення зробили Чилі: з 2000 по 2016 рр. – у 3,29 рази (з 600,7 до 1977 дол.), з них державні витрати – у 3,9 рази (з 308,3 до 1200 дол.). Частка цих витрат у ВВП Чилі зросла за цей період на 33,3 % (з 6,3 до 8,4 %), зокрема державних витрат – на 59,3 % [2]. Однак прориву передували військово-авторитарні та репресивні заходи, загибель або арешт багатьох мешканців, створення концентраційних таборів. До речі, індустріалізація в СРСР теж була спрямована на пріоритет матеріального, воєнного виробництва, а не

людського розвитку. Вона супроводжувалася сталінськими репресіями, коли ціна людського життя була відчутно девальвована.

У країнах із розвинутою демократією, де пріоритетом розвитку є суспільні інтереси та якість життя і права людини, що закріплені відповідними нормами конституцій, розподіл суспільних ресурсів здійснюється на основі колективного прийняття політичних й економічних рішень в парламенті. Законодавча влада відокремлена від виконавчої і контролюється виборцями. Відмінність цього механізму полягає у тому, що право розподілу бюджетних ресурсів, зокрема на охорону здоров'я, делегується депутатам від громадян в процесі виборчої кампанії. На відміну від вільного ринку цей розподіл орієнтується не на попит, а на потреби хворих людей. В цьому полягають його переваги. У постіндустріальних країнах інвестиції в охорону здоров'я та освіти вважаються найголовнішими. Наприклад, виручка від продажу стратегічної нафти в США у 2017 р. буде спрямована, крім модернізації нафтозховищ, на інноваційні проекти Національного інституту охорони здоров'я (National Institutes of Health) [8]. В Ізраїлі серед трьох пріоритетних напрямків інноваційного прориву виокремлюють науку про життя – біотехнологію, фармацевтику, медпрепарати, ІТ у сфері оздоровлення громадян [9, с. 92].

Ідеальний суспільний вибір – це абстрактна модель, але до неї треба прагнути. Вона відсутня у реальності тому, що суспільні потреби безмежні, а ресурси обмежені. Тому виникають суперечності. Наприклад, соціалізація медицини Б. Обамою і впровадження обов'язковості медичного страхування для кожного американця, регулювання державою страхових тарифів та обсягів страхового покриття призвели до зростання вартості страхових полісів, перерозподілу суспільних ресурсів на користь незаможних та безробітних за рахунок середнього класу. До того ж,

парламентаріям іноді властива опортуністична поведінка, невиконання своїх обов'язків належним чином, ігнорування інтересів виборців. Тому не всі платники податків отримують в обмін адекватні суспільні блага й медичне обслуговування в тому числі.

У парламенті України, яка за роки незалежності відірвалася від авторитарного режиму, але зробила зигзаг у бік монополізованої великим бізнесом економіки, досі переважають олігархічні інтереси, а бюджетне фінансування охорони здоров'я відбувається за залишковим принципом: останні роки – приблизно 3,8 % від ВВП. Це впливає з останніх даних Державної служби статистики України про структуру витрат на галузь у 2014 р. Загальне надходження коштів в систему охорони здоров'я дорівнювало 7,42 % від ВВП і охоплювало, крім названих вище державних коштів (51,7 %), ще й приватні кошти домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства (48,1%), а також кошти міжнародних донорських організацій – лише 0,2% [4]. Дані вибіркового опитування членів домогосподарств щодо стану їхнього здоров'я, яке здійснювалося Держкомстатом України у 2016 р., підтверджують низький рівень державного фінансування галузі: із загальної кількості осіб, які за останній рік лікувались у лікарні, частка тих, хто брав з собою медикаменти, постільну білизну та їжу, склала відповідно 93,3; 65,0; 77, 2 % (у 2015 р. – 92,6; 65,2; 80,3 %) [4].

Проблемним залишається бюджетне фінансування 36 закладів Національної академії медичних наук України, де витрати на оплату ЖКГ значно перевищують усі інші витрати. Як наслідок, 17 000 висококваліфікованих медичних працівників, які здійснюють майже 100 000 складних операцій у рік і приймають 2,5 млн амбулаторних хворих, працюють на 0,25-0,5 ставки, розраховуючи переважно на неофіційні

платежі пацієнтів. Конституційний принцип рівного доступу до охорони здоров'я тут зовсім не працює. Тільки 13,1 % хворих українців забезпечено цими операціями через їхню високу вартість [10]. Між тим, недофінансування лікування серцево-судинних захворювань є дуже небезпечним, тому що саме вони переважають у структурі летальності українців (68 % у 2016 р.) [4]. У 2010 р. закінчилася Державна програма запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань, яка була розпочата в 2006 р. І це – не зважаючи на 49 ст. Конституції України, яка підкреслює забезпечення державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм.

Отже, існує значний розрив між конституційним соціально-економічним порядком України де-юре та де-факто. Правові перешкоди до несумлінної економічної поведінки народних обранців тільки-но формуються, зокрема завдяки НАБУ, проте механізм відкликання парламентаріїв досі не працює. Деякі депутати пов'язані з фармацевтичними компаніями або тими керівниками лікувальних закладів, хто отримує ренту з фінансових потоків, і впевнено протидіють будь-яким реформам. Не дивно, що спроба прийняття необхідних законопроектів щодо реформування охорони здоров'я України у червні 2017 р., не зважаючи на тривалі місяці перемовин між урядом і комітетом Верховної Ради з питань охорони здоров'я, не була реалізована.

Для України умовою рівного доступу громадян до суспільних благ є, крім зростання ВВП, скорочення тіньової економіки на макрорівні, причому обох її сегментів – «сірого» та «чорного» ринку. За соціологічними даними Українського інституту майбутнього, 34, 1 % респондентів відповіли, що більшість їхніх знайомих отримують частину або всю зарплату «у конвертах» [11]. А це є однією з перешкод

впровадження соціального медичного страхування. Тіньова економіка не тільки зменшує національний продукт як джерело фінансування та інноваційного розвитку соціальної сфери, а й викривляє тип економічної поведінки суб'єктів господарювання. Складається парадоксальна ситуація, коли частина підприємців ухиляється від сплати податків заради скорочення власних витрат, а соціальні гарантії, декларовані в Конституції України, мають надаватися усім громадянам. В програші залишаються офіційно зайняті, які сплачують податки. Вони несуть головний тягар опосередкованого (через держбюджет, а не ринок) фінансування суспільних благ. Таким чином тіньова економіка перетворює конституційний порядок на фактор, який руйнує засади соціальної справедливості.

Рівноцінною мірою до збільшення ВВП і ресурсів, що спрямовуються на суспільні блага, є їх ефективне використання. В Україні на заваді цьому є зайве збереження елементів ієрархії в охороні здоров'я, що суперечить формуванню зовнішнього по відношенню до галузі ринкового середовища. Наслідком цього є повзуче стихійне «входження» ринку в охорону здоров'я через неформальні платежі лікарям, їхнє розпорядження державними факторами виробництва як приватною власністю. Держкомстат України згадує про неофіційні платежі лікарям, коли пояснює структуру витрат на охорону здоров'я, проте їх абсолютної величини не наводить [4]. У той же час, за результатами досліджень рівня корупції в Україні компаніями Transparency International, Gallup International і Центр Разумкова, медицина посідає третє місце (після судів і правоохоронних органів) [12]. Комерціалізація зумовлює зменшення доступності медичної допомоги для багатьох громадян країни і зводить нанівець конституційний соціально-економічний порядок.

7.2 Роль обов'язкового медичного страхування в реалізації конституційних прав громадян України

Соціальне медичне страхування є умовою виконання ст. 49 Конституції України про безоплатну медичну допомогу. Воно передбачає створення єдиної Національної служби здоров'я, гроші якої мають бути спрямовані на обов'язкове страхування [13]. Перевагою цієї моделі є позитивний ефект масштабу, який характерний для діяльності великої структури і сприяє зменшенню середніх витрат виробництва. Концентрація ресурсів в державному фонді збільшує персональну відповідальність топ-менеджера за страхування і, за рівних інших умов, зменшує ринкові зловживання. Фонд працює на основі довгострокових контрактів, які ведуть до скорочення трансакційних витрат від ринкових недосконалостей (наприклад, від недобросовісної конкуренції, рейдерства, шахрайства, опортуністичної поведінки контрагентів, асиметрії інформації про кон'юнктуру ринку).

Як свідчить досвід зарубіжних країн, соціальне медичне страхування збільшує обсяг ресурсів, необхідних для медицини, оскільки передбачає додаткові внески від страхувальників та застрахованих, роботодавців і робітників. Головним регулятором процесу страхування є закон. Адресний характер платежів підвищує ймовірність їх цільового використання, тобто вони більш придатні для суспільного контролю. Страхові структури контролюють діяльність медичних робітників і стримують непродуктивні витрати на медичні послуги. Вони впроваджують фармаекономіку та оптимізують витрати на ліки. Ефективне використання ресурсів розвитку охорони здоров'я рівнозначно збільшенню її фінансування.

Соціальне обов'язкове медичне страхування виключає участь приватних компаній і мінімізує ризики непередбачених витрат для хворих людей, виключає випадки відмови їм у лікуванні. Воно сприяє скороченню

регресивного фінансування охорони здоров'я, коли бідні люди, які частіше хворіють, сплачують більшу частку своїх доходів на лікування, ніж заможні люди. Таким чином соціальне страхування сповідує принципи соціальної солідарності та мінімізує наслідки недоброї ситуації, коли доступ до лікування мають тільки молоді та здорові люди, а страхові компанії «знімають вершки» від своєї діяльності та забезпечують надприбутки. Страхові фонди контролюють законодавчі стандарти якості діагностики та лікування, що послаблює інформаційну асиметрію, яка завжди існує на ринку медичних послуг. Її причинами є відсутність необхідних професійних знань у пацієнтів, поганий стан (або повна відсутність) свідомості хворого і навіть цілеспрямоване збільшення кількості дорогих послуг або ліків недобросовісними лікарями тощо. Страхові фонди не тільки контролюють, але й стимулюють якісну працю медичних робітників системою бонусів. Самі споживачі також підключаються до оцінки якості та вибору медичних послуг за допомогою полісів. Це підтверджує досвід європейських країн.

Медичне страхування стимулює ефективний менеджмент у лікувальних закладах. Це вкрай необхідна функція в процесі децентралізації та автономізації лікувальних закладів, впровадження нових підходів до прийняття оптимальних управлінських рішень в умовах обмежених локальних ресурсів. На регіональних ринках страхові компанії виступають третьою стороною у державно-приватному партнерстві, сприяють його розвитку. Вони також забезпечують кращу логістику для фармацевтичних компаній. Сучасний менеджмент є також викликом глобалізації, коли розвивається медичний туризм і подорожі, а ринок медичних послуг перетворюється на міжнародний.

Ці функції медичного страхування разом забезпечують його переваги над розвитком охорони здоров'я виключно за рахунок податкових

надходжень до державного бюджету. В цьому полягає необхідність його впровадження в Україні. Актуальність стримування неефективних, марних витрат на лікування посилюється на тлі зростання державного боргу України і вимушених воєнних видатків. Крім того, прозорість грошових потоків підриває фармацевтичну мафію, яка тривалий час одержує значні надприбутки і протидіє реформам. Не дивно, що за роки незалежності України було розроблено аж 21 законопроектів про страхування, які не були остаточно прийняті, та змінилося більше 20 міністрів охорони здоров'я, а українців при цьому стало менше.

Проте існують і недосконалості медичного страхування, які можуть стати на заваді найповнішого виконання конституційних прав громадян України. Єдиний покупець (платник) медичних послуг діє подібно монополії, яка завжди прагне до встановлення цін нижче за конкурентний, рівноважний рівень. З'являється небезпека зниження якості лікування, що не є соціально доцільним. До того ж, змагання багатьох надавачів медичних послуг за єдиного покупця, в умовах поганої роботи антимонопольного комітету країни, частіше спричиняє недобросовісну конкуренцію і корупцію. Історія становлення ринкової економіки в Україні вже неодноразово демонструвала, що концентрація грошових коштів в єдиному фонді (з метою акумуляції страхових полісів) та застаріле ієрархічне управління великими структурами призводить до бюрократизації і формування стійких корупційних схем. Збільшення адміністративних витрат, погіршення морального клімату великих колективів, суперечності між верхніми та низовими ланками управління, тиск місцевої влади на діяльність регіональних фондів, їх підпорядкування своїм відокремленим інтересам – все це може призвести до негативного ефекту масштабу і підвищення середніх витрат надання страхових послуг.

Поширеність тіньової економіки в Україні теж сприяє ризикам і

загрозам соціального страхування. Грошові потоки поки ще не є прозорими для суспільства, досі важко їх контролювати і доводити розтринькування коштів. Додаткові платежі з фонду заробітної плати підприємств на страхування, у свою чергу, спричиняють зростання тіньового ринку, відштовхують інвесторів. Ніхто, до того ж, не може виключити розповсюдження такої неформальної норми, як відшкодування страховим структурам частини фінансування за надання необґрунтованої переваги певному медичному закладу (так звані «відкати»). Є небезпека отримання, врешті решт, такого варіанту ринку медичних послуг, який буде зі страхуванням більш затратний, ніж без нього.

Що стосується відрахувань на соціальне медичне страхування з доходів працівників, то воно також має обмеження через їх низький рівень. Більша частина цих доходів спрямована на предмети першої необхідності, про що свідчить таблиця 7.2.

Таблиця 7.2 – Питома вага витрат домогосподарств України на охорону здоров'я, продовольчі та непродовольчі товари (% від сукупних споживчих витрат) [4]

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4
з них							
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5
з них							
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2

¹ Без урахування частини зони проведення АТО, тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Так, раціональний споживчий вибір домогосподарств у межах їх доходів у 2010-2016 р. припадає на продукти харчування та безалкогольні напої: вони мають для них найбільшу корисність. В той же час питома вага витрат на непродовольчі товари збільшується – від 34,9 до 40,5 %, проте найбільше зростають витрати на ЖКГ – з 9,2 до 16,0 % від сукупних витрат. Витрати на охорону здоров'я нібито теж зростають – з 3,2 до 4,2 %, проте все одно вони значно нижчі за витрати на товари з низькою еластичністю попиту. Впровадження додаткового страхового податку скоротить доходи людей і призведе або до подальшого підвищення коефіцієнту Енгеля, або до транзиту доходів у неформальну економіку. Отже, впровадження класичної моделі соціального медичного страхування, на кшталт моделей багатьох європейських країн, має обмеження в Україні через низькі доходи домогосподарств.

Різновидом моделі обов'язкового медичного страхування є договірне страхування, коли приватні компанії залучаються до страхування, а індивідуальні клієнти за бажанням укладають з ними контракти. В Україні планується, що «Єдиний національний замовник укладатиме договори з постачальниками медичних послуг всіх рівнів та форм власності» [13]. Перевагою цієї моделі є дебіюрократизація та демонополізація страхового ринку, динамічний розвиток інфраструктури, збільшення загального фонду грошових коштів. Комерційні страхові компанії схильні до сучасного менеджменту й ефективної організації інформаційних потоків, технологічних інновацій у сфері ІТ – наприклад, у впровадженні системи електронного документообігу в компанії та в лікувальних закладах, моніторингу діяльності медичного персоналу, якості лікування. Ця модель тяжіє до конкуренції, не тільки за порівняльні, але й диференційні конкурентні переваги. Страховики управляють ризиками компанії, борються за клієнтів та за контракти з кращими лікарями, удосконалюють

маркетингові стратегії, що за інших рівних умов, сприяє зниженню цін на поліси, диференціації та унікальності запропонованих страхових продуктів. Вони часто застосовують перестраховання, яке підвищує їх фінансову стійкість.

Усі ці позитивні ознаки спонукають деяких науковців до однозначних висновків: «Обов'язкове медичне страхування повинно здійснюватися виключно на комерційних засадах в страхових компаніях, які мають на це відповідні ліцензії» [14, с.193]. Проте насправді ризиками цієї моделі є порушення балансу між економічною та соціальною ефективністю, особливо в умовах олігархічної економіки, коли гравці страхового ринку схильні до надприбутків будь-якою ціною. Є небезпека того, що вони використають суспільні гроші на реалізацію офшорних схем, недобросовісне перестраховання, отримання масштабних тіньових доходів. Про це, наприклад, свідчить двадцятирічний російський досвід обов'язкового медичного страхування. Великі приватні страховики, за словами науковця Ю. Михайлової, «перетворили соціальну ідею у комерційний бізнес на костях» [15]. Вони були допущені навіть до швидкої допомоги, попит на яку є низькоеластичним. Депутат Держдуми РФ М. Герасименко вказує на мільярдні приписки в поліклініках і стаціонарах, формальність видачі страхових полісів, незахищеність пацієнтів з боку страховиків, які навіть не аналізують історії хвороби, не враховують якість лікування [15]. Посилюють ризики випадки банкрутства страхових компаній (або банку, в якому розміщені страхові резерви) та наступна їхня неплатоспроможність. Тоді особи, що застраховані, тривалий час не отримують ні необхідного лікування, ні відшкодування грошей. Тобто перед впровадженням договірною обов'язкового медичного страхування треба сформувати відповідні інститути в національній економіці, що запобігають зловживанням.

У свою чергу, сучасні страхові компанії України, що продають поліси добровільного медичного страхування, теж поки ще не дуже готові до участі в обов'язковому медичному страхуванні. Їх небагато, і вони не дуже активні. Так, за даними МЕРТУ на 30.09. 2016 р. кількість страхових компаній в Україні, що опікуються медичним страхуванням, дорівнювала лише 45, що становить біля 14 % від кількості страхових компаній загалом. Вони отримали 40 % від загальної суми премій, які надійшли усім страховим компаніям, проте виплати при настанні страхових випадків становили тільки 13,5 % від загального обсягу [16]. Тобто відрахування на медичне страхування суттєво перевищують страхові виплати. Рівень виплат за всіма видами страхування усіма страховими компаніями України також вище за рівень виплат за медичним страхуванням і дорівнює 19,27 % [16]. Багато компаній лише формально оформлюють справжнє добровільне медичне страхування, а насправді це виплати у разі критичного стану й госпіталізації хворого.

Нагальне завдання для страхових компаній, що здійснюють добровільне медичне страхування і мають потенціал для участі в обов'язковому медичному страхуванні, це – інвестування в інфраструктуру ринку, а саме у розширення діяльності асистанс-служб, відкриття колл-центрів, де працюватиме фахівці, забезпечення підвищення їх кваліфікації. Але без привабливого інвестиційного клімату в Україні і усталених формальних правил розвитку страхового ринку його великі гравці не зацікавлені у переорієнтації на обов'язкове медичне страхування. Низькою є вірогідність інвестицій в охорону здоров'я України з боку іноземних страхових компаній, через тривалий період окупності стартового капіталу та нестабільність економічного й політичного розвитку. Про це свідчить динаміка прямих іноземних інвестицій (табл. 7.3).

Таблиця 7.3 – Прямі іноземні інвестиції в економіці України за видами економічної діяльності (млн дол. США) [4]

Галузі	Роки		
	01.01.2005	01.01.2010	31.12. 2015
Усього	9047,0	39175,7	43371,4
Оптова та роздрібна торгівля й ремонт автотранспортних засобів	1657,5	4362,6	5659,5
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1127,6	1909,9	2426,0
Операції з нерухомим майном	674,3	2371,3	3482,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	163,5	49,8	46,2

Як бачимо, питома вага інвестицій в охорону здоров'я (разом із соціальною допомогою) на кінець 2015 р. склала 0,11 % і зменшилася у порівнянні з 2005 р. на 1,7 %. Ці інвестиції в абсолютному вираженні скоротилися у 3,5 рази, у той же час загальні інвестиції збільшилися у 4,8 рази, зокрема в харчову промисловість, оптову торгівлю, операції з нерухомим майном – відповідно у 2,1; 3,4; 5,16 разів.

Впровадження соціального медичного страхування наблизить суспільство до одержання гарантованих Конституцією України громадянських прав на рівний доступ до медичної допомоги. Враховуючи переваги і ризики нового інституту, зростає необхідність перехідного періоду. Він передбачає розвиток саме соціального страхування без участі приватних компаній. Крім того, джерелом фінансування національного страхового фонду спочатку мають бути видатки державного бюджету, без додаткових платежів з роботодавців та робітників. З одного боку, цей фонд забезпечить адресність податків та контроль за грошовими потоками, а з другого – не допустить тих ризиків, про які було вказано вище. В міру скорочення тіньової економіки джерела наповнення страхового фонду доповняться традиційними страховими внесками від фізичних і юридичних осіб. Проблема участі комерційних компаній є дискусійною і

неактуальною на сьогодні.

7.3 Соціально-економічна ефективність реформування охорони здоров'я в Україні

Визначення ефективності в охороні здоров'я має свої особливості. По-перше, традиційна в економічній теорії формула співвідношення результатів і витрат виробництва трансформується у співвідношення кількості пролікованих хворих (або кількості днів, проведених у стаціонарі) та витрачених при цьому людських і речових факторів виробництва. Більша кількість медичних послуг, отримана при незмінних витратах факторів виробництва, означає зростання рентабельності, або економічної (виробничої) ефективності (англ. – productive efficiency). Зменшення кількості медичних послуг за умови незмінних витрат свідчить про її зменшення. Показники економічної ефективності відіграють важливу роль в розвитку охорони здоров'я на макро- та мікрорівнях. Її зростання є метою Концепції реформи системи фінансування охорони здоров'я, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 р. [17].

По-друге, вирішального значення в охороні здоров'я набуває соціальна ефективність, або результативність лікування (англ. – effectiveness), яка означає дійсне покращення здоров'я пацієнтів при незмінному або скороченому рівні витрат на їх лікування. До того ж, соціальна ефективність передбачає надання такого обсягу медичних послуг, який найбільшою мірою відповідає структурі суспільних потреб. Іноді на показник суто економічної ефективності навіть не зважають. Наприклад, у трансплантології деякі операції нерентабельні, однак життєво необхідні багатьом хворим. У даному разі принцип «витрати – прибуток» поступається принципові «витрати – соціальні пріоритети». Коли

економічні параметри медичної діяльності стають самоціллю і не враховують соціальний вимір, стан здоров'я людей погіршується. Або традиційні методики лікування поступаються за своєю пріоритетністю новим методикам.

І, навпаки, недооцінка економічної ефективності породжує розбазарювання обмежених ресурсів охорони здоров'я та ускладнює відповіді на питання: хто, за рахунок яких ресурсів, яким чином і наскільки раціонально відшкодовує кошти, витрачені на лікування? Тому суспільство зацікавлено у досягненні саме соціально-економічної ефективності медичних послуг. Її зростання зазвичай свідчить про позитивні результати реформ.

Чи можна надати таку оцінку розвитку охорони здоров'я в Україні за роки незалежності? Звернемося до статистичних даних (табл. 7.4).

Таблиця 7.4 - Захворюваність населення в Україні (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.) [4]

Роки	Новоутворення	хвороби системи кровообігу	хвороби шкіри та підшкірної клітковини	хвороби кістково-м'язової системи і сполучної тканини	хвороби сечостатевої системи	уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення
1990	310	1149	1799	1374	1224	41
2000	382	2338	1996	1571	1939	62
2010	418	2390	1921	1532	2138	52
2013	440	2256	1856	1444	2046	55
2015 ¹	366	1844	1567	1246	1779	48

Наведена таблиця свідчить про послідовне зростання хвороб з 1990 по 2013 рр.: новоутворення – на 42 %; хвороби шкіри та підшкірної клітковини – на 3,1 %; кістково-м'язової і сполучної тканини – на 5,1 %;

сечостатевої системи – на 67,1 %; системи кровообігу – майже у 2 рази. Упродовж 2014-2015 рр. радикальних позитивних змін загального тренду не відбувалося [4]. Вік людей із серцево-судинними хворобами значно знижується та охоплює молодих. небезпека виникнення хронічних неінфекційних хвороб у групах населення з низькими доходами є приблизно вдвічі більшою, ніж у групах з високими доходами, що порушує конституційні права громадян. залишається катастрофічною ситуація з вакцинацією. Перевищення кількості померлих (на 100 випадків) над кількістю живонароджених, за даними Державної служби статистики України на 1.06.2017 р., складає 58 [4]. Зарубіжні джерела теж надають негативну інформацію. Так, за версією міжнародного медичного журналу «The Lancet», у 2015 р. наша країна посіла 118 місце в рейтингу здоров'я населення (набрала 54 бали зі 100, як Росія і Сирія; Північна Корея має 55 балів). За даними рейтингу, здоров'я українців страждає через алкоголь, високий рівень самогубств і хворих на СНІД, смертність від насильства і військових дій [18, с. 1827-1828]. Ось чому немає підстав говорити про покращення здоров'я громадян України.

Щодо іншого параметру ефективності – скорочення витрат на охорону здоров'я, то для України це є дуже суттєвим викликом. З одного боку, цей показник значно відстає від багатьох країн, і насправді Україна потребує збільшення фінансування галузі. З другого боку, ресурси охорони здоров'я вкрай обмежені й переважно покривають витрати на утримання персоналу й оплату комунальних послуг лікувальних закладів, і дуже мала частка залишається для медичних інновацій та ліків. Це спонукає звертатися до світових трендів стримання непродуктивних витрат, якими є бюджетна децентралізація, інноваційний розвиток і структурно-технологічна перебудова охорони здоров'я, поширення повноважень лікувальних закладів у прийнятті фінансових і адміністративних рішень,

диверсифікація ними фінансових джерел своєї діяльності, розвиток контрактних відносин з місцевими органами управління та організація конкуренції за державне замовлення.

Дуже складно і суперечливо в Україні формується інститут сімейного лікаря, оснований на поєднанні в одній особі медичного та економічного суб'єкта, що має певні права власності, самостійно приймає не тільки медичні, але й економічні рішення на мікрорівні та відповідає за них. Європейська модель діяльності сімейного лікаря має значні переваги. Він отримує фонд грошових коштів і сам формує штатний розклад, набирає медпрацівників, визначає умови договорів з ними, отримує доходи і розпоряджається ними. Сімейний лікар розраховується за спеціалізовані медичні послуги, тому він зацікавлений в економічному витрачанні стартового капіталу. Право вибору медика пацієнтами сприяє конкуренції. Все це підвищує економічну ефективність охорони здоров'я. Але в Україні розвитку сімейної медицини заважають суперечності законодавства, інертність, психологія та економічна поведінка лікарів, керівників медичних закладів та пацієнтів, сформовані ще в ієрархічній моделі, незацікавленість у реформах гравців тіньової економіки (вона більша в стаціонарах, ніж у первинній ланці), недосконалість статистики, покликаної відстежувати реальні перетворення.

Виконання конституційних умов рівного доступу до охорони здоров'я передбачає наукове формування і дотримання стандартів (протоколів) лікування. Більшість із них затверджена наказами МОЗ України. Проте питання підвищення рентабельності лікування залишається відкритим. На громадське обговорення у 2017 р. винесено проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування (медичної послуги)», яка передбачає уніфікацію підходів до обліку витрат у закладах

охорони здоров'я України. В той же час статистика діяльності вторинного рівня медицини залишається недосконалою і слабо дозволяє на науковій основі розрахувати вартість медичних послуг.

Соціально-економічна ефективність охорони здоров'я в Україні зростатиме, якщо його реформування не буде обмежуватися державним сектором. Приватні надавачі медичних послуг не тільки збільшують джерела їх фінансування, але й активно впроваджують інновації та сучасний менеджмент. В Україні вони забезпечують конкурентні переваги над тіньовою медициною в державному секторі, скорочують структурне безробіття та послаблюють державну монополію на ринку праці лікарів, протидіють відтоку медичних працівників за кордон. Приватні клініки краще розуміють ринковий попит і розвивають контрактні відносини із пацієнтами. Держава може підтримувати їх соціальну відповідальність через правове поле і сприяти виконанню конституційних прав громадян. Цікавим є закордонний досвід європейських країн, а також Грузії, про впровадження ваучерної системи, коли люди самостійно обирають приватний медичний заклад та обмінюють ваучери на лікування, а держава відшкодовує надавачам гроші відповідно до цих ваучерів. В Україні є певний досвід надання ваучерів тільки на ринку праці, коли центри зайнятості стимулюють перепідготовку та підвищення кваліфікації безробітних. Якщо підтримувати приватні заклади, які обирають пацієнти, значно збільшується ефективність використання державних ресурсів: гроші йдуть безпосередньо за пацієнтом.

Перешкодами до прозорого розвитку приватного сектору медицини в Україні є суттєві законодавчі недосконалості, незацікавленість у ньому медичної та фармацевтичної мафії, високі вартість входження на медичний ринок та проценти на кредити для розвитку бізнесу. За словами керівника клініки «Борис» М. Радущького, сучасний медичний центр в Україні

коштує на старті понад 16-17 млн євро [19]. Цей факт, а також обмеженість у використанні наркотичних засобів є однією з перешкод розвитку хірургічних відділень у великих приватних медичних закладах, тому на цьому ринку немає конкуренції (вона висока серед приватних стоматологів, діагностичних фірм та лабораторій клінічних аналізів). Існують нерівні умови оподаткування з державними закладами (останні не сплачують ПДВ при закупівлі медобладнання). Приватні гравці медичного ринку дуже залежні від курсу валют (купляють обладнання й ліки за кордоном) та платоспроможного попиту громадян.

Рівність доступу до суспільних благ збільшує розвинений неурядовий, некомерційний сектор економіки. Саме надання суспільних благ переважає в діяльності громадських організацій за кордоном. Перший сегмент – це лікарні й інші медичні заклади. Вони найпоширеніші у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі і часто належать релігійним організаціям. Другий сегмент – це неурядові некомерційні організації, які безпосередньо не приймають участі у наданні медичних послуг, але активно на цей процес впливають. Некомерційні інститути пом'якшують вади вільного ринка медичних послуг, тому що мають на меті доступ вразливих верств населення до лікування та реабілітації, якість і тривалість їхнього життя. Вони не тільки заповнюють неприбуткові ніші ринку, а й посилюють переваги і підправляють недосконалість держави, особливо на територіальному рівні.

За даними Державної служби статистики, в Україні теж майже кожне п'яте із зареєстрованих громадських об'єднань є оздоровчим або фізкультурно-спортивним [4]. Проте їх ресурси дуже обмежені, і вони не досягають мети задоволення потреб хворих людей на всю потужність. Вони мають невеликі можливості приймати участь у конкурсі за гранти, добиватися врахування своїх пропозицій органами влади. Тому вони

змушені шукати засоби виживання и залучати до своїх членів державних службовців, а це загрожує тіньовими схемами. Завдання реформ у цьому напрямку – це фінансова підтримка держави, децентралізація економіки і охорони здоров'я, поширення місцевого самоуправління; долучення некомерційних інститутів до розробки державних і регіональних програм в галузі охорони здоров'я і розміщення заказів на виконання медичних послуг. Суттєвою умовою впливу некомерційних інститутів на розвиток охорони здоров'я є демократизація суспільства.

Кінцевою метою реформування охорони здоров'я є покращення якості та збільшення тривалості життя людей. Водночас досягнення цієї мети тільки за рахунок однієї галузі неможливо. Необхідні збалансування бюджетів охорони здоров'я та суміжних сфер національної економіки (наприклад, екологічних і санітарно-епідеміологічних проєктів, соціальної роботи, контролю за якістю продуктів харчування, медичної освіти); спільна відповідальність і спільний менеджмент, суміжні завдання заради кооперації на користь тривалості життя громадян й запобігання дублюванню витрат.

Розділ 8 ПРАВО НА ЗДОБУТТЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: СУТНІСТЬ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

8.1 Право на здобуття вищої освіти в системі прав людини.

Доступність вищої освіти в Україні

Сучасна система освіти в Україні включає: дошкільну освіту; повну загальну середню освіту; позашкільну освіту; спеціалізовану освіту; професійну (професійно-технічну) освіту; фахову передвищу освіту; вищу освіту; освіту дорослих, у тому числі післядипломну освіту. Кожен із рівнів освіти сприяє формуванню людського, інтелектуального та соціального капіталу суспільства. Як результат – Україна належить до світових лідерів розвитку освіти: рівень грамотності дорослого населення (віком 15 років і старше) становить 99,7 %; частка населення з освітою не нижче середньої (віком 25 років і старше) – 93,5 %.

Особливе місце в освітній системі посідає вища школа. У 2016/17 навчальному році, за даними Державної служби статистики України, в країні (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) діяли 370 ВНЗ I-II рівня акредитації (у них 217,3 тис. студентів); 287 ВНЗ III-IV рівня акредитації (у них 1369,4 тис. студентів).

У рейтингу національних систем вищої освіти країн світу 2017 р., сформованому Міжнародною мережею університетів Universitas 21 (U21 Rankings of National Higher Education Systems 2017), Україна посіла 35 місце серед 50 країн. Країнами з найкращими системами вищої освіти визнано США, Швейцарію, Велику Британію, Данію, Швецію, Сінгапур, Канаду, Нідерланди, Фінляндію та Австралію (табл. 8.1) [1].

Таблиця 8.1 – Найкращі національні системи вищої освіти в 2017 р.

Місце в класифікації 2017 р.	Місце в класифікації 2016 р.	Країна	Кількість балів 2017 р.	Кількість балів 2016 р.
1	1	США	100	100
2	2	Швейцарія	86,9	87,2
3	4	Велика Британія	85,5	84,3
4	3	Данія	83,5	84,8
5	5	Швеція	83,4	82,2
6	8	Сінгапур	80,8	80,6
7	9	Канада	80,2	79,6
8	7	Нідерланди	80,0	81,6
9	6	Фінляндія	79,9	82,0
10	10	Австралія	79,6	77,6
...
35	42	Україна	47,7	42,1

У рейтингу національних систем вищої освіти країн світу 2016 р. (QS Higher Education System Strength Rankings 2016) Україна посіла 45 місце серед 50 країн. Українська система вищої освіти отримала 16,6 балів з можливих 100. У першій десятці – США, Велика Британія, Німеччина, Австралія, Канада, Франція, Нідерланди, Китай, Південна Корея та Японія [2].

Право на освіту визначають як передбачені нормами міжнародного та національного права вид та міру можливої поведінки (діяльності) людини з метою розвитку власної індивідуальності та особистості шляхом здобуття, розвитку, тренінгу знань, умінь, навичок, компетенцій, поглядів, переконань, досвіду, здібностей у ході власної цілеспрямованої діяльності учення та діяльності викладання [3, с. 19]. У ст. 53 Конституції України зазначено: «Кожен має право на освіту. Повна загальна середня освіта є обов'язковою. Держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і

післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам» [4].

Право на здобуття вищої освіти в Україні є одним із основних конституційних прав людини, реалізація якого створює передумови для розвитку особистості і суспільства в цілому: громадяни мають право безоплатно здобути вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі. Закон України «Про вищу освіту» (ст. 4, п. 1) розвиває це положення, гарантуючи право на вищу освіту незалежно від віку, громадянства, місця проживання, статі, кольору шкіри, соціального і майнового стану, національності, мови, походження, стану здоров'я, ставлення до релігії, наявності судимості, а також від інших обставин. Ніхто не може бути обмежений у праві на здобуття вищої освіти, крім випадків, встановлених Конституцією та законами України [5].

Одним із головних принципів, на яких базується право на вищу освіту та державна політика у сфері вищої освіти є *доступність вищої освіти* (ст. 3 Закону України «Про вищу освіту»). Відповідно до ст. 26.1 «Загальної декларації прав людини» вища освіта повинна бути однаково доступною всім на основі здібностей кожного [6]. У ст. 3 «Весвітньої декларації про вищу освіту для XXI століття: підходи і практичні заходи» (Париж, 9 жовтня 1998 р.) підкреслюється, що доступ до вищої освіти повинен визначатися здібностями, можливостями, зусиллями, завзятістю та наполегливістю тих, хто хоче здобути таку освіту, і можливість одержання такого доступу може зберігатися протягом усього життя, аби нею можна було скористатися в будь-який час за належного визнання раніше набутих навичок. Тому неприпустима ніяка дискримінація щодо доступу до вищої освіти за ознакою раси, статі, мови і релігії, а також в силу будь-яких економічних, культурних і соціальних відмінностей або фізичних вад [7].

Обмеження доступу окремих осіб або цілих груп населення до освітніх ресурсів є проявом відторгнення від сфери освіти, порушення соціальної справедливості. В Україні до цього ведуть низка чинників.

По-перше, в Україні вища освіта не є всезагальною і обов'язковою, а можливості держави у забезпеченні доступу до вищої освіти обмежені суспільними потребами. Так, ст. 43 Конституції України встановлює, що держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. У рішенні Конституційного суду від 4 березня 2004 року зазначається, що держава зобов'язана створити «відповідні можливості, за яких громадянин України на рівних конкурсних умовах може здобути без внесення плати у будь-якій формі вищу освіту в межах обсягу потрібних державі та суспільству фахівців» [8].

По-друге, Закон України «Про вищу освіту» ставить перед державою завдання розширення можливостей для здобуття вищої освіти та освіти протягом життя, створення та забезпечення рівних умов доступу до вищої освіти, у тому числі забезпечення осіб з особливими освітніми потребами спеціальним навчально-реабілітаційним супроводом та створення для них вільного доступу до інфраструктури вищого навчального закладу з урахуванням обмежень життєдіяльності, зумовлених станом здоров'я. Однак імовірність одержати вищу освіту визначають також багато економіко-соціально-демографічних чинників. Серед них: доходи і склад родини; освітній рівень батьків; особисті характеристики – стать, здоров'я, релігія, цінності, норми; рівень викладання та одержані знання в школі; регіон проживання; рівень поінформованості про можливості навчання за різними спеціальностями в різних ВНЗ; інші чинники.

По-третє, доступність вищої освіти є доволі розгалуженим поняттям, що не дозволяє чітко встановити суб'єктів (органи влади), відповідальних за реалізацію даної норми Закону. Так, соціальна доступність вищої освіти означає можливість здобуття освіти незалежно від статі, етнічної належності, віку, раси або соціального стану людини. Інтелектуальна доступність вищої освіти – це можливості й інтелектуальні здібності до засвоєння певної сукупності знань, умінь і навичок відповідно до освітніх програм і стандартів вищої освіти основною масою населення. Територіальна доступність освіти передбачає наближення місця навчання здобувачів вищої освіти до їх місця проживання. Територіальна недоступність вищої освіти має компенсуватися розвитком сучасних інформаційних технологій, які дають можливість здобувати освіту в будь-якому університеті світу, що особливо важливо для осіб з обмеженими можливостями. Економічна доступність вищої освіти має місце, якщо розмір фінансових витрат домогосподарств на придбання освітніх послуг вищої школи не ставить під загрозу і не підриває задоволення інших першочергових потреб. Саме економічна недоступність вищої освіти є головною перепоною для здобуття освіти дітьми із незаможних родин.

У пострадянських країнах доступність вищої освіти широкими колами населення сприймається як можливість безплатного навчання у ВНЗ. Проте норми Конституції України і ст. 4, п. 1 Закону України «Про вищу освіту» створюють певні правові обмеження щодо права на вищу освіту: здобути її безплатно можна у державних і комунальних ВНЗ; на конкурсній основі відповідно до стандартів вищої освіти; якщо певний ступінь вищої освіти громадянин здобуває уперше за кошти державного або місцевого бюджету.

На мій погляд, мають рацію ті дослідники, які пов'язують гарантування державою певного рівня здобуття людиною знань, умінь та

навичок не тільки із суспільними потребами, а й з соціально-економічними можливостями держави. Річ у тім, що вища професійна освіта належить до *суспільно-приватних благ*. Її характеризують: 1) конкурсний відбір абітурієнтів до ВНЗ (не зважаючи на негативні демографічні процеси й тривале скорочення чисельності випускників шкіл і потенційних абітурієнтів в Україні, конкурси при вступі до ВНЗ зберігаються, а в провідних університетах є доволі високими); 2) низька виключність студентів зі споживання освітньої послуги під час навчання; 3) пропонування освітніх благ з урахуванням індивідуальних потреб та уподобань студентів (споживачів). Якщо базова середня освіта в Україні ще залишається суто суспільним благом, то освітні послуги вищої школи дедалі частіше стають об'єктом купівлі-продажу. Зрозумілою є необхідність розподілу витрат на вищу освіту (економічної відповідальності) між державою та здобувачами освіти, поділу витрат на суспільні і приватні.

8.2 Дискримінаційні практики у сфері вищої освіти в Україні як загроза правовій економіці

Суперечності та обмеження реалізації права людини на вищу освіту можуть супроводжуватися проявами *дискримінації*. Ст. 1 Конвенції про боротьбу з дискримінацією в галузі освіти (прийнята 14.12.1960 р.) передбачає, що дискримінація охоплює будь-яку відмінність, виключення, обмеження або перевагу за ознакою раси, кольору шкіри, статі, мови, релігії, політичних або інших переконань, національного або соціального походження, економічного становища або народження, яке має на меті або наслідком знищення або порушення рівності відносин у галузі освіти [9].

Дискримінація у сфері освіти може відбуватись у прямій та непрямій формі. У випадку прямої дискримінації індивіди або зовсім позбавлені

права на освіту, або одержують неякісні освітні послуги через свою належність до певної соціальної групи (за національною, гендерною, релігійною, віковою, фізичною чи іншою ознакою), причому дискримінаційні заходи нерідко закріплюються на законодавчому рівні. Непряма дискримінація є ненавмисною, але теж має негативні наслідки [10, с. 34]. В Україні пряма дискримінація практично відсутня, а непряма дискримінація має численні прояви.

Інституційна дискримінація проявляється, коли має місце негативне чи несправедливе поводження в межах інституції чи здійснюється нею, і таке поводження є наслідком структури, організації чи практик даної інституції. Остання може бути державною (уряд, державні установи, школи, державні університети) чи приватною (бізнес, приватні університети, корпорації, ЗМІ). По суті, інституційна дискримінація закріплена в самій соціальній структурі та проявляється на рівні відносин з інститутами (державними чи приватними) незалежно від волі індивідів, що працюють у цих інститутах. Звісно, розширення повноважень кожного окремого чиновника в межах інституції може супроводжуватися появою нових форм дискримінації. Проте загалом дискримінація не пов'язана винятково з політичними чи моральними переконаннями конкретного чиновника, вона тісно переплітається з організацією трудового процесу та необхідністю його оптимізації.

Структурна дискримінація охоплює більшість питань, які мають відношення до соціально-економічної сфери, сімейних відносин, власності, розподілу ресурсів, політичної влади та відповідальності [10, с. 11].

Дискримінація у доступі до вищої освіти пов'язується із державною політикою сприяння здобуттю вищої освіти вузьким групам населення і є «позитивною» [10, с. 41-42]. Так, проект Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року підкреслює важливість створення правової

бази для визнання зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО) за результатами здобуття повної загальної середньої освіти як способу проведення вступних випробувань для конкурсного відбору здобувачів вищої освіти [11]. Утім, під час вступу на бакалаврські програми у 2017 р. до уваги бралися не тільки результати ЗНО: частина абітурієнтів мала право на поза конкурсний відбір відповідно до Закону України «Про вищу освіту», а деякі категорії абітурієнтів були прийняті до ВНЗ лише за результатами співбесіди. Крім того, кожен університет міг розраховувати загальний бал абітурієнта по-своєму, використовуючи різні фактори і надаючи їм різної ваги. При цьому конкурсний бал абітурієнта помножувався на добуток регіонального, галузевого, сільського та першочергового коефіцієнтів, чим було порушено рівний доступ до вищої освіти і стимулювалася неякісна освіта [12]. Нарешті, Закон «Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» начебто забезпечував право на вищу освіту осіб, місцем проживання яких є тимчасово окупована територія України» [13]: прийом на навчання здійснювався на конкурсній основі, за результатами вступних випробувань, у межах установлених квот прийому до вищих навчальних закладів (наукових установ) України, проте тільки до тих, які розташовані на території Запорізької, Миколаївської, Одеської та Херсонської областей. Тобто, насправді мало місце обмеження права на вищу освіту абітурієнтів із тимчасово окупованих територій.

Практика організації вступної кампанії 2017 р. була ретельно проаналізована багатьма фахівцями з освіти з висновками щодо її позитивних і негативних наслідків не тільки для освітньої галузі, а й для суспільства в цілому. Дискусійність проблеми «позитивної дискримінації» залишається й зараз, а позиції авторів коливаються від збереження і навіть розвитку преференцій до повної відмови від них шляхом розроблення нової системи фінансування вищої освіти [14, с. 35-39].

Дискримінація під час освіти у ВНЗ виявляє себе у створенні диференційованих систем вищої освіти та існуванні корумпованої вищої освіти.

Диференційовані системи вищої освіти означають, що різні ВНЗ обслуговують різні освітні потреби. Тенденцію до диференціації вищої освіти зараз демонструють насамперед ВНЗ зарубіжних країн: провідні дослідницькі і підприємницькі університети дедалі більше орієнтуються на елітних клієнтів із високим соціальним статусом, а ВНЗ нижчої ієрархії – на студентів, які не можуть вступити до найкращих університетів. Основні відмінності існують у фінансуванні, якості і умовах для навчання, і ці відмінності зростають. Особливо, коли йдеться про формування та використання коштів ендавмент-фондів провідними університетами світу. Причому в міру того, як зростає доступність вищої освіти, зростає і нерівність у середині вищої освіти, а економічні вигоди, які, здавалося б, повинні набуватися при здобутті вищої освіти, стають дедалі менш відчутними [15]. Виходячи саме з ознак нерівності, а фактично несправедливості, у здобутті вищої освіти, були спроби навіть розмежувати вищу освіту на елітну (з підготовки кадрів національної еліти) та елітарну (для заможних верств населення).

Аналогічні процеси мають місце і в Україні: у ВНЗ (причому за рахунок бюджетних коштів) навчаються переважно діти з заможних родин, тобто освітні послуги вищої школи неоднаково споживаються різними групами населення. Крім того, виші мають можливість надавати низку платних послуг, у тому числі для студентів. Наприклад, у деяких ВНЗ запроваджено платні сертифікатні професійні програми додаткової освіти. Самі по собі вони є гарною можливістю для студентів поглибити або здобути додаткові знання за своєю професією і навіть опанувати новою.

Але ж такі програми є платними і доступні не всім студентам, що сприяє поглибленню соціальної нерівності.

Укорінення корумпованої освіти в Україні відбулося давно і проявляє себе насамперед у неформальних платежах: індивідуальних і колективних подарунках університету (наприклад, керівникам факультетів після закінчення навчання, так би мовити, на згадку про студентів); примусовому придбанні студентами кафедральних підручників і навчальних посібників, причому за немалі гроші; платі за оцінки під час захисту практики, курсових і дипломних робіт, сесій і державних іспитів; оплаті репетиторів тощо. Для одержання незаконного прибутку певні суб'єкти використовують свій офіційний статус, посаду, службові повноваження. Корупція існує і в державному, і в комерційному секторі освіти. Вона поділяється на верхівкову (керівництво ВНЗ) і низову (викладачі, співробітники адміністрації).

У березні 2015 р. Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва разом із соціологічною фірмою «Ukrainian Sociology Service» провів опитування студентів (було опитано 1001 студент за національною вибіркою вишів України, максимальна похибка становила 3,2 %), у тому числі з приводу їхнього ставлення до корупції у вишах [16]. Опитування засвідчило, що 34 % студентів особисто стикалися з проявами корупції під час навчання у вишах; ще 26 % чули про такі випадки від інших людей, які особисто мали справу з корупційними практиками; 40 % ніколи не стикалися з цим явищем.

Як зазначають автори «Оглядів ОЕСР на тему доброчесності в освіті: Україна 2017» [17, с. 121-238], в країні зберігаються високий ризик та загрози хабарництва. Так, визнаючи тривалий негативний вплив хабарництва на результати вступу на магістерські програми з права, Кабінет Міністрів України у січні 2016 р. видав наказ, у якому прийняв

пропозицію МОН провести пілотне випробування стандартизованого тестування для доступу на магістерські програми з права. Вступ у магістратуру за спеціальністю «Право» у 2017 р. відбувся відповідно до «Положення про проведення єдиного фахового вступного випробування з використанням організаційно-технологічних процесів здійснення зовнішнього незалежного оцінювання для вступу для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 081 «Право» в 2017 році» і одержав схвалення саме у вступників. Останні мали можливість не тільки обійти корупційні схеми, а й обрати для себе юридичний факультет або ВНЗ відповідно до власних освітніх інтересів. Зрозуміло, що «автори схем», які втратили кримінальні кошти, і досі шукають недоліки у такій вступній системі – від «невдало складених тестів» до «задухи в аудиторіях», у яких у серпні місяці відбувалося тестування.

Далі, в опитуванні студентської думки 2015 р. щодо корупції у вищій освіті, який проводив Фонд «Демократичні ініціативи», 6,4% студентів заявили, що особисто дали хабар, щоб отримати місце в гуртожитку. Причому керівництво студентської профспілки так само залучене до корупції, отримуючи постійні кімнати в гуртожитку як нагороду. Правда, значне скорочення кількості абітурієнтів, яке відбулося у 2016 і 2017 рр. і очікується у 2018 р., трохи приглушило цю проблему, зменшивши попит на місця у гуртожитках. Але тільки в тих ВНЗ, де студентів стало менше.

Нарешті, новим джерелом хабарництва стає можливість доступу до престижних чи високооплачуваних спеціальностей (медицина, право), де перспективи майбутніх заробітків є дуже різними залежно від обраної спеціалізації.

Зазначимо, що це далеко не повний перелік сфер, у яких хабарництво стало поширеним. Проблема полягає в тому, що студенти, які є частиною українського суспільства і його віддзеркаленням, здебільшого

не розуміють своєї відповідальності і не збираються боротися з цим явищем. А в деяких випадках навіть виправдовують хабарництво як спосіб швидко залагодити різні питання у ВНЗ.

8.3 Шляхи реформування вищої освіти. Розвиток освітнього права в Україні

Україна є державою з традиційно високим попитом на вищу освіту і, відповідно, рівнем охопту вищою освітою (відсоток тих, що здобувають вищу освіту, серед відповідної вікової групи) – у середньому 79% у періоді 2008-2014 рр. Проте частка високоосвічених серед безробітних також є однією з найвищих (47 %), що свідчить про низьку економічну ефективність вищої освіти. Мають місце: незбалансованість системи вищої освіти з потребами економіки; незбалансованість напрямів освіти з економічною структурою; неналежна якість вищої освіти в Україні; макроекономічний дисбаланс між рівнем економічного розвитку і витратами на освіту в Україні [18, с. 60].

Це актуалізує питання відповідальності держави перед усіма інститутами суспільства щодо розвитку системи вищої освіти і передбачає розв'язання низки важливих завдань з її реформування.

1. Розвиток прогнозування (наукового передбачення) тенденцій освітньої галузі та впровадження механізмів стратегічного управління ВНЗ.

На цей час більшість керівників українських ВНЗ не мають досвіду довгострокового прогнозування розвитку вищої школи. В окремих випадках вони вдаються до експертних оцінок, причому користуються висновками, запропонованими або Міністерством науки і освіти України, або організаціями роботодавців, або взагалі громадськими організаціями. Зрозуміло, що далеко не завжди застосовуються економіко-математичні та

статистичні методи, а огляди, які подаються навіть у ділових ЗМІ, не є науковими. В результаті зберігається «ручне управління» університетами з орієнтацією на поточні цілі. Тим часом правильно розроблений прогноз розвитку освітньої галузі дає можливість визначити напрями та основні кількісні і якісні параметри розвитку вищої освіти в майбутньому під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, сформувати оптимальні шляхи розвитку системи освіти.

На особливу увагу заслуговує проведення технологічного Форсайту. Висновок такого дослідження є спільною думкою багатьох експертів з використанням різноманітних методів наукового аналізу і прогнозування та побудовою сценаріїв розвитку. Він повинен містити обґрунтування базового технологічного укладу для країни, виходячи з її людських і матеріальних ресурсів, пріоритетні напрями наукових досліджень і розробок на найближчі 15-20 років. На основі технологічного Форсайту робиться прогноз ринку праці (професії і спеціальності, які будуть потрібними у майбутньому), і вже на цій основі – прогноз розвитку вищої освіти, яка має забезпечити потреби ринку праці і прогресивного, інноваційного техніко-економічного розвитку країни.

Особливої актуальності набуває сценарне планування розвитку системи вищої освіти з урахуванням демографічних прогнозів. Дослідники мають аргументувати: напрями розвитку університетської освіти – масова професійна освіта відповідно до світових стандартів, професійна освіта чи елітна освіта, з визначенням ступеня диференціації освіти; джерела фінансування вищої освіти – державне (бюджетне), приватне чи змішане фінансування; простір розвитку – національний, регіональний чи транснаціональний; попит на кваліфіковані кадри з боку окремих секторів економіки та ін.

Одним із першочергових завдань вищої школи є перехід до стратегічного управління університетами. Процеси, які розпочинаються у вищій школі зараз: децентралізація управління вищою освітою; запровадження умов для ефективного громадського контролю та нагляду, посилення ролі академічної громади в управлінні ВНЗ; розвиток культури колегіальної відповідальності за діяльність тощо – будуть неповними і неефективними без зміни системи менеджменту. Останній забезпечить освітній організації найкращу конкурентну позицію, її функціонування й розвиток у нестабільному зовнішньому середовищі та досягнення поставлених цілей у довгостроковій перспективі. Концепція стратегічного менеджменту зараз широко застосовується в практиці управління державними і приватними організаціями різних галузей економіки. У зарубіжних країнах засади стратегічного менеджменту втілюються і в університетах, де створюються спеціальні підрозділи зі стратегічного планування, а в деяких із університетів запроваджено посади проректорів із стратегічного управління.

2. Розроблення стандартів якості вищої освіти та контролю за їх дотриманням; створення системи управління якістю вищої освіти.

Опитування, проведене Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва разом із соціологічною фірмою «Ukrainian Sociology Service» з 2 по 12 грудня 2016 р. серед 1808 респондентів у всіх областях України (окрім окупованих територій), виявило, що більшість громадян України (54,1%) вважають, що якість вищої освіти в Україні є середньою; 16,0% вважають, що якість вищої освіти «скоріше низька», а 3,8% - «дуже низька». Лише 1,1% громадян заявили, що якість вищої освіти «дуже висока», 15,9% - «скоріше висока». Вагалися з відповіддю 9,2% [19].

Така оцінка рівня якості вищої освіти в Україні є закономірним наслідком багатьох чинників: низької оплати праці науково-педагогічних

працівників; невпевненості викладачів у продовженні трудових контрактів з адміністрацією, які останнім часом переглядаються кожен рік, створюючи напруження у трудових відносинах; відсутності в більшості ВНЗ науково-технічної та інноваційної інфраструктури; неефективної наукової діяльності викладачів ВНЗ; дуже повільного перегляду спеціальностей, за якими відбувається підготовка фахівців у вищій школі. Як результат – навіть провідні українські ВНЗ нерідко постачають на ринок праці явно неконкурентоспроможних випускників. Відбувається девальвація вищої освіти як засобу одержання професійних знань.

Держава бачить суть реформування вищої освіти у формуванні системи забезпечення та постійного поліпшення якості вищої освіти, яка відповідає рекомендаціям і стандартам ЄПВО, враховує кращі світові практики та гарантує відповідність освітньої системи вимогам і потребам суспільства й особистості. Із запропонованого державними програмами і документами слід підтримати: напрацювання методичної бази та надання практичної допомоги ВНЗ у створенні систем внутрішнього забезпечення якості; розробку стандартів вищої освіти за активної участі стейкхолдерів у складі Науково-методичної ради та науково-методичних комісій, які формуються на конкурсних засадах; розвиток справедливої конкуренції у сфері вищої освіти шляхом встановлення зрозумілих, стабільних та адекватних ліцензійних умов, правил та процедур зовнішнього забезпечення якості освітньої діяльності, а також критеріїв оцінки якості освітньої діяльності для визначення обсягів фінансування ЗВО; створення мережі відкритих інформаційних ресурсів для оцінювання та порівнянь якості вищої освіти з широким залученням громадськості та студентського самоврядування та ін. [11].

3. Розвиток відносин доброчесності та запобігання недобросовісній конкуренції у вищій школі. Проект Закону України «Про освіту» визначає

академічну доброчесність як сукупність етичних принципів та визначених законом правил, якими мають керуватися учасники освітнього процесу під час навчання, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання та/або наукових (творчих) досягнень (ст. 36). Дотримання академічної доброчесності педагогічними, науково-педагогічними та науковими працівниками вимагає посилань на джерела інформації у разі використання ідей, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право; надання достовірної інформації про результати досліджень та власну педагогічну (науково-педагогічну, творчу) діяльність; контроль за дотриманням академічної доброчесності здобувачами освіти. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти до вище названих вимог додає самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання.

Наявність відносин доброчесності формує довіру до вишу, його репутацію та престижність навчання для студентів, про що свідчить досвід, провідних університетів світу, наприклад, Принстонського і Гарвардського університетів (США). У першому ще у 1893 р. був заснований «Кодекс честі», який зобов'язує студентів на кожній письмовій роботі підтвердити своєю клятвою відсутність плагіату. Що ж до Гарварду, то багатьох вразило відрахування у 2013 р. 60 студентів за масове списування під час одного з іспитів і публічне вибачення перед суспільством за цей факт Президента Гарварду.

Чи можна запровадити Систему честі в українських університетах? На жаль, зараз зробити це важко. По-перше, у студентській молоді відсутній чіткий запит на таку систему. Органи студентського самоврядування у більшості випадків лише імітують подібну діяльність, не

беруть участі ні в формуванні навчальних планів, ні в контролі за їх виконанням. Так, проблема масового списування в українських університетах вже неодноразово розкривалася у ЗМІ. Зокрема, В. Сацик наводить факт, коли самі студенти зафільмували величезну чергу за шпаргалками, які продавалися їм прямо біля гуртожитку провідного економічного вишу Києва, і виклали потім цю інформацію в соціальні мережі. При цьому керівництво вишу не тільки не виказало свого засудження тим, що сталося, а ще й почало морально тиснути на студентів-активістів. Тобто якщо студенти поставилися до проблеми, можливо, з певною часткою гумору, то керівництво університету просто намагалося приховати її від громадськості [20].

По-друге, і це, на мій погляд, головне: університетська система доброчесності не повинна зводитися тільки до запобігання або виявлення академічного шахрайства. Необхідно формувати загальну культуру етичних взаємовідносин в університеті в цілому, а саме у вертикалі: ректор – проректор – декан – завідувач кафедри – викладач (професор, доцент, асистент) – працівник лабораторії – студент. До системи мають бути підключені працівники усіх підрозділів, особливо ті, що мають відношення до організації науково-дослідного та навчального процесу. Кожен із них повинен розуміти, що репутація ВНЗ залежить у тому числі і від нього, від його культури поведінки, чесного виконання посадових обов'язків та відповідальності за свої вчинки. Не можна визнати доброчесними дії університету, коли абітурієнти не мають можливості попередньо ознайомитися (побачити на сайті) з навчальним планом, за якими вони будуть навчатися надалі. Не є доброчесною поведінка викладача, який виставляє на іспиті вищі оцінки тим студентам, які готувалися до сесії за написаним саме ним підручником. Не є доброчесною поведінка організаторів освіти, які несвоєчасно складають графік навчального

процесу або затримують видачу документів (дипломів, свідоцтв, сертифікатів) про закінчення навчання, демонструючи неповагу як до викладачів, так і до студентів. Усе це формує громадську думку про університет та його освітнє середовище.

Набуває актуальності і проблема запобігання проявам недобросовісної конкуренції у вищій освіті. Законодавець визначає недобросовісну конкуренцію як будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Традиційно явище недобросовісної конкуренції стосувалося підприємницької діяльності і сектору приватної економіки. Утім в умовах відчутного зменшення кількості потенційних абітурієнтів та застосування нових підходів МОН України до розподілу державного замовлення до прийомів нечесної конкуренції почали вдаватися й університети. До випадків академічного плагіату дедалі частіше додаються: порівняльна реклама; дискредитація ВНЗ, які є прямими конкурентами; поширення інформації щодо інших ВНЗ, що вводить в оману викладачів, студентів та абітурієнтів; підкуп керівників середньої освітньої ланки (директорів шкіл, ліцеїв) задля можливості агітації їх випускників до вступу до конкретного вишу.

Водночас недобросовісна конкуренція відбувається не тільки між ВНЗ. Зменшення загальної кількості студентів у ВНЗ розпалює конкуренцію між кафедрами і викладачами за навчальне навантаження і кількість ставок по кафедрах. За таких умов не є добросовісною поведінка проректора, який формує навчальний план під «свою» чи «свої» кафедри. Не є добросовісною поведінка керівника факультету, який заради забезпечення навантаження викладачів «свої» кафедри наполегливо «рекомендує» студентам записуватися на курсові роботи або предмети за вибором до своїх колег. Не є добросовісною поведінка викладача, який,

пропонуючи студентам вивчення своєї навчальної дисципліни, вдається до необґрунтованої критики навчальної діяльності колег з інших кафедр. Усі ці реалії вищої школи теж мають бути враховані при розробці університетських Систем (Кодексів) честі.

4. Удосконалення фінансування державних освітніх установ; надання фінансової підтримки студентам ВНЗ.

Законом України «Про вищу освіту» (ст. 71) передбачається фінансування державних ВНЗ: в) за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг із підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів; б) за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, із дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень. У першому випадку йдеться фактично про збереження старої радянської системи бюджетування. У другому випадку керівництво ВНЗ стає більш активним у пошуку додаткових коштів, особливо, коли державне фінансування скорочується.

Іншими джерелами фінансування вишів, до яких керівники ВНЗ удаються уже зараз, є: надходження від платної освіти; залучення співробітників університетів до інноваційної підприємницької діяльності та комерціалізація результатів наукових досліджень; використання університетами фінансових запозичень (кредитів) на умовах повернення – якщо університету бракує власних коштів для реалізації освітніх і підприємницьких проектів; випуск облігацій (такий досвід мають британські університети); створення ендавментів.

Але пошук моделей фінансування ВНЗ триває. Так, *нова модель фінансування вищої освіти*, запропонована МОН України, складається з чотирьох елементів – базового (блочного) фінансування ВНЗ, соціального фонду, фонду розвитку (капітальних видатків), фонду державної цільової

підтримки. При цьому університети матимуть можливість в рамках фонду блочного фінансування зберегти фінансування своєї діяльності в поточному році на рівні 80% від такого в минулому. Решту коштів університети будуть отримувати залежно від поточних результатів своєї діяльності, таких як загальна чисельність студентів, їхнє працевлаштування після завершення навчання у вищі, результати і якість науково-дослідницької діяльності закладу, обсяг залучених недержавних грантів, показники міжнародної співпраці тощо.

Альтернативна модель фінансування вищої школи передбачає три форми державного фінансування підготовки фахівців у ВНЗ: здійснення державою повної компенсації витрат на навчання; надання державних гарантій для отримання здобувачами вищої освіти кредитів на оплату вартості навчання з погашенням за рахунок держави відсотків за такими кредитами; надання державних гарантій для отримання здобувачами вищої освіти кредитів на оплату вартості навчання з погашенням за власний рахунок здобувачів освіти відсотків за такими кредитами [21].

Обираючи модель фінансування вищої освіти, слід брати до уваги витрати, які ляжуть на домогосподарства, тобто економічну доступність навчання. При цьому варто порівнювати вартість навчання у ВНЗ в Україні та найближчих до нас зарубіжних країнах. Приблизно однаковий рівень витрат, але кращі умови навчання (сучасні навчальні плани, відсутність корупції, можливість стажування і працевлаштування в європейських країнах, наявність комфортабельних аудиторій, бібліотечних читальних залів і гуртожитків та загальна соціально-економічна стабільність у країні) схиляють молодь до вибору не на користь України.

5. Інтернаціоналізація вищої освіти. Іноземні студенти вливають в економіку України 504 млн дол. на рік: кожен із 63 тис. студентів платить приблизно 2 тис. дол. за навчання і статистично ще 6 тис. дол. на інші

потреби. За нинішнім курсом це близько 11 млрд грн на рік, тобто майже повна сума фінансування державної вищої освіти в Україні. Проте показник надходжень від іноземних студентів може бути й вищим. За оцінками Центру розвитку корпоративної і соціальної відповідальності, кількість іноземних студентів в Україні за 2013-2014 рр. склала майже 70 тис., або 4,1 % від загальної кількості (1, 724 млн) [22].

Розвиток міжнародної діяльності вітчизняних ВНЗ гальмується насамперед відсутністю державної стратегії інтернаціоналізації освітньої галузі. Відомо, що уряди провідних країн-експортерів освітніх послуг завжди розв'язують завдання, які важливі для їх країн і національних економік. Наприклад, «стратегія залучення кваліфікованої робочої сили» спрямована на підготовку необхідних спеціалістів з-поміж іноземних студентів із наступним запрошенням найкращих із них на роботу до своєї країни. «Стратегія одержання доходу» розглядає іноземних студентів як джерело коштів до державного бюджету країни та для освітніх установ. Їм потрібно пропонувати винятково платні послуги, без дотацій і державних субсидій. Уряди при цьому забезпечують високу репутацію своєї системи вищої освіти, а також високий ступінь захисту іноземним студентам. «Стратегія розширення можливостей» заохочує здобуття вищої освіти студентами за кордоном або у ВНЗ – постачальниках іноземних транснаціональних освітніх послуг [23, с. 8-14].

В Україні активно працюють різного роду агенції, які займаються рекламуванням навчання в європейських країнах. Проте немає ефективних бар'єрів для їх діяльності на українському ринку освітніх послуг. Кілька спроб об'єднати університети у потужні регіональні ВНЗ, конкурентоспроможні на світових освітніх ринках, завершилися невдало – фактично звинуваченням МОН України у політиці злиття і поглинань на користь окремих осіб. В результаті малі й середні ВНЗ не мають коштів ні

для залучення здобувачів вищої освіти з інших країн, ні для запрошення іноземних професорів для викладання в Україні, ні для мотивації вітчизняних викладачів до міжнародної діяльності. Реформування вищої освіти має розв'язати такі проблеми.

6. *Розвиток норм освітнього права.* Останнє науковцями трактується як комплексна галузь, що обумовлене особливостями суспільних відносин у системі освіти. На думку І. В. Тимошенкова і О. М. Нащекіної, первинні освітні відносини формуються з приводу реалізації основних функцій освіти (навчання, виховання, освічення), організації та управління освітньою діяльністю. Ці відносини притаманні лише освіті, тому регулюються через специфічні норми права. Вторинні відносини між учасниками освітньої системи виникають із приводу забезпечення освітнього процесу ресурсами (матеріальними, фінансовими, кадровими тощо) та доступу до цих ресурсів (включаючи забезпечення права на освіту). Вони є об'єктом регулювання багатьох інших галузей права: цивільного права (наприклад, при укладенні господарських договорів між ВНЗ та їх контрагентами); трудового права – при укладенні договорів з науково-педагогічним та допоміжним персоналом освітніх закладів, визначенні форм і систем оплати праці, режимів робочого дня і відпочинку; фінансового права – при встановленні плати за надання освітніх послуг студентам та іншим споживачам; податкового права – при встановленні режиму оподаткування [24, с. 101-102; 25, с. 115].

У більш вузькому розумінні під освітнім правом розуміють сукупність правил поведінки, встановлених державою або від її імені для врегулювання освітніх відносин. Законодавство України про вищу освіту базується на Конституції України і включає закони України «Про освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про вищу освіту» та інші

нормативно-правові акти, міжнародні договори України, укладені в установленому законом порядку.

Утім, застосування норм освітнього права в Україні стикається зі значними труднощами, про які вже йшлося вище. Причому у більшості випадків сама держава демонструє приклади провалів в освітній сфері. Удосконалення освітнього права тому є одним із напрямів реформування вищої школи. Норми освітнього права повинні гарантувати освітньою безпеку суспільства, реалізацію конституційного права людини на вищу освіту, розвиток освітньої сфери в цілому.

Розділ 9 ПРАВО НА ПРОФЕСІЙНУ ПРАВНИЧУ ДОПОМОГУ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

9.1 Правнича допомога як структурний елемент правової економіки: сутність, види

Правова економіка у широкому розумінні є системою економічних відносин суб'єктів господарювання, упорядкованих і скоординованих визначеними і визнаними суспільством чи суспільними групами спільними цінностями як регуляторами (правилами) економічної поведінки, що забезпечують їх рівні права, можливості, свободу і справедливість у процесі суспільної співпраці; у вузькому розумінні, що базується на нормативістському підході до визначення права, це система господарювання у правовому полі, визначеному чинним законодавством.

Важливою складовою та фактором розвитку правової економіки є професійні дії юристів, спрямовані на забезпечення правової поведінки населення і суб'єктів господарювання та реалізацію і захист їх прав і свобод. У сучасних нормативних, наукових та прикладних джерелах для характеристики зазначених професійних дій фахівців з правознавства використовуються поняття «правова допомога», «правнича допомога», «юридична допомога», у трактуванні змісту яких слід виокремити два головних підходи: змістовне розмежування і ототожнення.

В Законі України «Про безоплатну правову допомогу» визначено, що *правова допомога* – це надання правових послуг, спрямованих на забезпечення реалізації прав і свобод людини і громадянина, захисту цих прав і свобод, їх відновлення у разі порушення. До правових послуг за цим Законом належать такі професійні дії юристів, як надання правової інформації, консультацій і роз'яснень з правових питань; складення заяв, скарг, процесуальних та інших документів правового характеру;

здійснення представництва інтересів особи в судах, інших державних органах, органах місцевого самоврядування, перед іншими особами; забезпечення захисту особи від обвинувачення; надання особі допомоги в забезпеченні доступу особи до вторинної правової допомоги та медіації [1]. На думку В. В. Заборовського: «Для позначення професійної діяльності представника (захисника) термін «правова допомога» активно використовується Цивільним процесуальним кодексом України, Кодексом адміністративного судочинства України, Кодексом України про адміністративні правопорушення, Кримінальним процесуальним кодексом України. Слід відзначити те, що вказані процесуальні акти для позначення такої діяльності використовують виключно термін «правова допомога», проте Господарський процесуальний кодекс України оперує й терміном «послуги адвоката» [2]. У цьому контексті змістом правової допомоги є надання юристами, зокрема адвокатами різноманітних правових послуг.

Законом України «Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя)» від 02. 06. 2016 № 1401-VIII у статті 59 Конституції України термін "правова допомога" було замінено на поняття "професійна правнича допомога"[3]. «Кожен має право на професійну правничу допомогу. У випадках, передбачених законом, ця допомога надається безоплатно. Кожен є вільним у виборі захисника своїх прав» [4]. Вважаю, що на відміну від трактування правової допомоги як надання правових послуг, змістом поняття «*правнича допомога*» є джерело правових послуг населенню, підприємцям, державним установам, громадським організаціям тощо – фахівці з правознавства. Слід підкреслити, що у ст. 10 Закону України «Про судоустрій та статус судів» визначення джерела правничої допомоги обмежується діяльністю адвокатів: «Для надання професійної правничої допомоги діє адвокатура. Забезпечення права на захист від кримінального обвинувачення та представництво в суді здійснюються

адвокатом, за винятком випадків, установлених законом» [5]. На мою думку, професійна допомога з правових питань не є виключно функцією адвоката (представника, захисника). Вона полягає не тільки у представництві у суді і захисті суб'єкта права, а і у консультуванні з різних правових питань, тлумаченні нормативних актів, юридичному супроводі господарської діяльності фізичних і юридичних осіб, підготовці певних документів тощо. Отже, джерелом правничої допомоги не слід вважати виключно адвокатів.

«Юридична допомога, як визначає Н. В. Хмелевська, це аргументована законодавством, правовими нормами та/чи практичним їх застосуванням, конкретизована правознавчим змістом допомога, спрямована на забезпечення реалізації, захисту або відновлення конкретного права чи свободи людини, громадянина, особи. Нормативний зміст юридичної допомоги вказує на повсякчасне її надання людині, громадянину, особі лише відповідно до певного встановленого, конкретизованого за видом, законодавчо регламентованого підґрунтя» [6, с. 145-146]. У понятті юридичної допомоги конкретизується правознавчий зміст професійної діяльності юристів із допомоги фізичним і юридичним особам у розв'язанні правових проблем.

Таким чином, змістовне розмежування понять, що розглядаються, пов'язано з застосуванням різних критеріїв щодо характеристики змісту професійних дій юристів з реалізації та захисту прав і свобод громадян та організацій: процес як надання правових послуг: правова допомога; джерело – правники: правнича допомога; правознавчий зміст конкретної правової послуги – юридична послуга.

Прикладом змістовного ототожнення понять, що розглядаються, є таке визначення правової допомоги: «Правова (правнича, юридична) допомога – це професійна діяльність юристів, спрямована на сприяння

громадянам та юридичним особам у вирішенні питань, пов'язаних із реалізацією норм права, що виявляється у наданні правових (юридичних) послуг [7]. В. С. Заборовський відносно діяльності адвокатів вказує, що ключовим моментом у розмежуванні понять «правова допомога», «юридична допомога» та «правнича допомога» є поняття допомога, то вважаємо за можливе для характеристики діяльності адвоката використовувати кожне з цих понять [8]. Г. Б. Анікеев визначає юридичну допомогу різновидом правоохоронної діяльності та підкреслює, що терміни «юридична допомога» і «правова допомога» можуть використовуватися як рівнозначні [9, с. 129]. До речі, англійською мовою правова, юридична і правнича допомога визначаються як legal assistance.

На мою думку, поняття правової, правничої, юридичної допомоги відображають різні змістовні рівні допомоги юристів у розв'язанні правових проблем:

– соціальний рівень: правова допомога як соціальна послуга. «Соціальні послуги – комплекс заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем [10];

– професійний рівень: професійна правнича допомога;

– конкретно-практичний рівень: юридична допомога.

Якщо при характеристиці практичної юридичної діяльності спиратися на її соціальний зміст, то професійні послуги юриста є правовою допомогою, якщо ж на її суб'єкта (джерело правових послуг), то це професійна правнича допомога, оскільки вона надається фахівцем з правознавства, якщо на правознавчо-нормативний зміст конкретної правової послуги, то це юридична допомога. Отже, за змістом поняття «правова допомога», «юридична допомога» і «правнича допомога»

взаємопов'язані, але не є синонімами, оскільки відображають різні рівні практичної юридичної діяльності. У подальшому дослідженні використовується термін «правова допомога».

Професійна правова допомога є формою практичної юридичної діяльності, що охоплює такі головні напрями: ведення юридичної справи; тлумачення правових текстів; консультування з правових питань; представництво інтересів суб'єкта в юридичних справах у різних державних та недержавних організаціях та установах.

Професійна правова допомога як форма практичної юридичної діяльності може бути для тих, хто її потребує, безоплатною і платною.

Безоплатна правова допомога гарантується державою та повністю або частково надається за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів та інших джерел. У ст. 3 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» закріплено право на безоплатну правову допомогу як гарантовану Конституцією України можливість громадянина України, іноземця, особи без громадянства, у тому числі біженця чи особи, яка потребує додаткового захисту, отримати в повному обсязі безоплатну первинну правову допомогу, а також можливість певної категорії осіб отримати безоплатну вторинну правову допомогу у випадках, передбачених цим Законом [1].

За цим законом безоплатна правова допомога розділяється на:

– первинну – вид державної гарантії, що полягає в інформуванні особи про її права і свободи, порядок їх реалізації, відновлення у випадку їх порушення та порядок оскарження рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб. Безоплатна первинна правова допомога включає надання правової інформації, консультацій і роз'яснень з правових питань; складення заяв, скарг та інших документів правового характеру (крім

документів процесуального характеру); надання допомоги в забезпеченні доступу особи до вторинної правової допомоги та медіації;

– вторинну – вид державної гарантії, що полягає у створенні рівних можливостей для доступу осіб до правосуддя. Безоплатна вторинна правова допомога включає: захист; здійснення представництва інтересів осіб, що мають право на безоплатну вторинну правову допомогу, в судах, інших державних органах, органах місцевого самоврядування, перед іншими особами; складення документів процесуального характеру.

Таким чином, безоплатна правова допомога (первинна і вторинна) є державною гарантією, яка забезпечує рівний доступ різних осіб до правових знань та інформації, реалізацію та захист їх прав і свобод.

Платна правова допомога може надаватися:

а) самозайнятими особами – адвокатами, нотаріусами, державними установами. Так, платне консультування з певних правових питань здійснюють податкові інспекції, органи реєстрації різних правочинів тощо. Ця професійна правова допомога є платною, але не має за мету отримання прибутку;

б) суб'єктами юридичного бізнесу (фізичними і юридичними особами) як підприємницької діяльності фахівців з права з надання консалтингових послуг з метою досягнення певного правового результату та отримання прибутку.

Юридичний консалтинг (юридичне обслуговування) є діловою послугою – професійною послугою суб'єктам господарювання (фізичним і юридичним особам), що сприяє їх ефективній виробничій, інноваційній та ін. діяльності в умовах ринку. До ділових послуг також належать аудит, бухгалтерське обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділова інформація, реклама і відносини з громадськістю, тренінг,

рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями, інвестиційний супровід та ін.

Юридичний консалтинг продукує юридичні послуги як певні професійні дії фахівців з права з надання правової допомоги, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигоди фізичних та юридичних осіб – суб'єктів господарювання та населення.

В Законі України «Про соціальні послуги» юридичні послуги визначено як правову допомогу, а саме: надання консультацій з питань чинного законодавства, здійснення захисту прав та інтересів осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах, сприяння застосуванню державного примусу і реалізації юридичної відповідальності осіб, що вдаються до протиправних дій щодо цієї особи (оформлення правових документів, захист прав та інтересів особи, інша правова допомога) [10].

За критерієм спрямованості професійних дій юристів відповідно до галузей права розрізняють юридичні послуги з авторського права; адміністративного права; антимонопольного права; банківського права; господарського права; громадянських прав та свобод; екологічного права; європейського права; житлового права; конституційного права; корпоративного права; кримінального права; медичного права; митного права; міжнародного права; морського права; повітряного права; податкового права; прав споживача; права інтелектуальної власності; земельного та сільськогосподарського права; сімейного права; спадщини; трудового права; фінансового права; цивільного права та ін. Треба зазначити, що юристи як спеціалізуються на окремих видах юридичних послуг – предметна спеціалізація, так і надають послуги з різних галузей права – галузева спеціалізація. Їх діяльність може бути спрямована на надання послуг замовникам, які діють в окремих галузях економіки, наприклад, у будівництві, транспорті, шоу-бізнесі, туризмі, на фондовому

ринку, або здійснюють певні види економічної діяльності: зовнішньоекономічну, інвестиційну, інноваційну та інші – це індустрії юридичних практик. Слід також виокремити трансакційні юридичні послуги як юридичний супровід ринкової діяльності клієнтів, пов'язаної з передаванням прав власності на основі договорів.

Юридичні послуги розділяються на оперативні, що спрямовані на розв'язання поточних проблем замовників, та стратегічні, змістом яких є певні професійні дії юристів на етапі фундаментальних змін бізнесу клієнта, таких як реорганізація підприємств, реструктуризація, зміна власника та інше. Оперативне юридичне обслуговування може здійснюватися у абонементній формі.

За критерієм головних замовників юридичних послуг слід виділити:

- юридичні послуги, що надаються фахівцями з права населенню;
- юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності – фізичним і юридичним особам, які є видом ділових послуг;
- юридичні послуги державним установам, громадським організаціям та ін.

За змістом і спрямованістю дій юристів юридичні послуги розділяються на: а) юридичні послуги-функції – виконання юристами чи юридичними фірмами певних професійних функцій і робіт за замовленням клієнтів. Юридичні фірми займаються реєстрацією і ліквідацією фірм, представляють інтереси клієнтів у господарському суді, здійснюють ведення судових справ, договірну та претензійну роботу тощо; б) юридичні послуги консультативного типу – професійні поради, рекомендації, висновки, проекти, що сприяють розв'язанню проблем клієнтів.

У сучасний період розвивається консалтингова діяльність «pro bono» (від лат. pro bono publico – заради суспільного блага) – це добровільні

професійні дії юристів з надання правової допомоги тим, хто її потребує, але має фінансові, соціальні та інші обмеження щодо її отримання, на засадах добровільності, безоплатності, некомпенсованості витрат, професійності, соціальної ефективності та співпраці з громадськими організаціями. Практики «pro bono», які сприяють подоланню існуючих для малозабезпечених верств населення, неприбуткових громадських організацій фінансових бар'єрів доступу до правових знань та професійної правової допомоги, є важливою складовою програм соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

Юридичні послуги «pro bono» суттєво відрізняються від:

– безоплатної правової допомоги (первинної і вторинної), яка в Україні є державною гарантією та фінансується за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Юридичні послуги «pro bono» як і безоплатна правова допомога не оплачуються їх споживачами, але витрати юристів на їх надання не компенсуються. Це безоплатна для споживача і некомпенсована для юриста правова допомога. Крім того, надання послуг «pro bono» є добровільною діяльністю юриста, а не обов'язковою як безоплатна правова допомога, суб'єкти якої та їх зобов'язання визначено законом;

– благодійності юристів. Юридичні практики «pro bono» – це широкий спектр професійних послуг юристів, які відповідають всім вимогам та критеріями практичної юридичної діяльності, а не разові благодійні акції чи програми. Крім того, хоча практики «pro bono» здійснюються на безоплатній основі та без компенсації витрат юристів, це не благодійність правників, а їх систематична професійна діяльність з надання правової допомоги, здійснення якої є критерієм професійності та соціальної відповідальності суб'єктів юридичного бізнесу.

Таким чином, юридичні практики «pro bono» є особливим видом практичної юридичної діяльності з надання професійної правової допомоги, розвиток яких забезпечує реалізацію соціальної ролі та соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

В Україні у 2015 р., за даними опитування, проведеного експертами видання «Юридична практика», 59% юристів не займалися «pro bono» практиками [11]; у 2016 р. «pro bono» послуги надавали 68% юридичних фірм, охоплених дослідженням «Лідери ринку: рейтинг юридичних компаній України 2016» [12]. Для розвитку юридичних практик «pro bono» в Україні слід здійснити комплекс заходів, серед яких найважливішими є такі:

- соціалізація практик «pro bono» юридичного бізнесу, тобто їх визнання суспільством як соціально ефективних і необхідних для суспільного розвитку напрямів практичної діяльності юристів. У цьому контексті важливим є їх визнання у якості кваліфікуючої характеристики професії юриста;

- інституціоналізація юридичних практик «pro bono» як визначення, прийняття і дотримання суспільством, державою, юридичними професійними спільнотами, саморегульвними організаціями правників, юридичними фірмами та юристами правил їх здійснення, які повинні бути закріплені у певних нормативних актах та відповідати чинному законодавству;

- модернізація юридичної освіти у напрямках, по-перше, формування знань і переконаності майбутність юристів щодо їх соціальної ролі та соціальної відповідальності, суспільного значення їх професійних дій; по-друге, доповнення професійних компетенцій юриста теоретичними і практичними знаннями з юридичної діяльності «pro bono»;

– обмеження та подолання квазіконсалтингової юридичної діяльності, яка має значні асоціальні ефекти та суперечить розумінню соціальної відповідальності бізнесу.

9.2 Функції юридичного консалтингу в правовій економіці

Юридичному консалтингу притаманні взаємопов'язані змістовні вектори:

– підприємницький: юридичний консалтинг – це підприємництво, тобто самостійна, ініціативна, на власний ризик комерційна господарська діяльність індивідуально практикуючих юристів і юридичних фірм з надання юридичних послуг з метою досягнення певного правового результату та отримання прибутку;

– професійно-інтелектуальний: юридичний консалтинг – це інтелектуальна діяльність професіоналів з продукування, накопичення та передавання правових знань та інформації.

Ці вектори, з одного боку, визначають ті риси юридичного бізнесу, які є загальними для підприємницької діяльності у будь-якій галузі: самостійність, ризикованість, ринкова визначеність та спрямованість, націленість на отримання прибутку та мінімізацію витрат, інноваційність; з другого боку, обумовлюють специфічні характеристики підприємницької діяльності юристів: знаннеємність юридичного обслуговування, інтелектуальні ресурси та інтелектуальний продукт, що набуває форми юридичної послуги, професійна репутація, юридична етика. Юридичний консалтинг продукує та накопичує правові знання, які в процесі професійного консультування отримують інституційне закріплення в юридичних послугах і передаються клієнтам разом з супутньою правовою інформацією на комерційних засадах.

Важливо підкреслити, що головним ресурсом, конкурентною перевагою і обмежуючим чинником юридичного бізнесу є знання і досвід юристів, тобто його професійно-інтелектуальний вектор. Роль вектора підприємницького полягає в забезпеченні комерціалізації (маркетизації) інтелектуального продукту – юридичної послуги, її визнання ринком. Отже, ефективність підприємництва у сфері юридичного консалтингу безпосередньо залежить від рівня розвитку, ступеня реалізації і оптимального поєднання професійно-інтелектуального і підприємницького векторів юридичного бізнесу.

Пріоритетне значення професійно-інтелектуального вектору в системі чинників ефективності консалтингової юридичної діяльності дає підставу для визначення юридичного бізнесу як інтелектуального, головними ресурсами якого є юристи, які володіють знаннями та досвідом, і створені ними інтелектуальні продукти, що є науково-методичною базою юридичного консалтингу. Отже, юридичний бізнес – це знаннємісткий бізнес, що спирається на інтелектуальні ресурси та продукує інтелектуальний продукт, який є формою інституційного закріплення у консультаційному процесі правових знань та інформації. Слід зауважити, що бізнес у будь-якій галузі економіки базується на певних професіональних і підприємницьких характеристиках господарюючого суб'єкта. Особливістю ж юридичного бізнесу є не поєднання професії і підприємництва, а те що фундаментом успішного підприємництва є інтелектуальна діяльність, головним чинником – знання та досвід юристів, продуктом – інтелектуальний продукт. Тобто юридичний бізнес характеризується визначальною роллю професіоналізму юристів у забезпеченні його ефективності і конкурентоспроможності.

Змістовна двовекторність юридичного бізнесу визначає його функції, які можливо розділити на загальні і спеціальні. Загальні функції

юридичного бізнесу визначаються його підприємницьким вектором і спрямовані на його ефективну реалізацію. Це функції бізнесу: пошуки та комбінації ресурсів, антивитратна, забезпечення прибутку, інноваційна тощо. Спеціальні функції юридичного бізнесу є головними напрямками реалізації його призначення (суспільної ролі) як соціального інституту, яке на мікроекономічному рівні полягає у сприянні досягненню цілей фізичних і юридичних осіб у правовому полі шляхом надання їм правової допомоги; на макроекономічному рівні – у забезпеченні і захисті правопорядку у всіх сферах людської діяльності. Система спеціальних функцій юридичного бізнесу включає: (а) власні функції, які розкривають його зміст як професійної діяльності юристів з забезпечення господарюючих суб'єктів і населення необхідними правовими знаннями і інформацією – це накопичувальна та ретранслююча функції; (б) інфраструктурна функція мінімізації трансакційних витрат; (в) вмінені (поставлені) функції: реалізація функцій права, раціоналізуюча, інноваційна, регулююча функції.

Накопичувальна і ретранслююча функції юридичного бізнесу безпосередньо пов'язані з його інтелектуальним вектором. Ефективний юридичний бізнес вимагає від юристів накопичення професійних знань і інформації, що є підґрунтям надання високоякісних юридичних послуг, умовою ефективною консультативної діяльності з правових питань. Змістом накопичувальної функції є діяльність професіональних консультантів - юристів, що спрямована на одержання, збереження і нагромадження головного ресурсу юридичного консалтингу – правових знань та інформації.

Юридичний бізнес є спеціальним каналом поширення правових знань і інформації в умовах ринкової економічної системи. Його

ретранслююча функція полягає у здійсненні юристами діяльності з передавання необхідних професійних знань і інформації.

Як складова ринкової інфраструктури юридичний бізнес наближує учасників ринкових трансакцій один до одного та сприяє економії трансакційних витрат. Інфраструктурна функція юридичного бізнесу реалізується через діяльність юристів, спрямовану на:

- 1) забезпечення ефективних угод на ринку;
- 2) обслуговування трансакцій, учасникам яких необхідна професійна правова допомога. Юридичний бізнес є структурним елементом трансакційного сектора сучасної економіки, який, за визначенням С. І. Архієреєва, є особливим інституціональним сектором економіки, що забезпечує здійснення трансакцій, тобто обмін прав власності [13]. Зараз ринкова діяльність господарюючих суб'єктів неможлива без послуг професіоналів із різних галузей права;

- 3) подолання недосконалості інформації (її асиметричного розподілу), економію трансакційних витрат. Відповідно до інституціональної теорії економічна діяльність господарюючих суб'єктів в умовах недосконалої інформації пов'язана зі значними витратами ринкової координації. Важливо підкреслити, що в даний час економічні суб'єкти діють в умовах не тільки асиметричного розподілу інформації між учасниками угод, а й надлишку останньої, оскільки в інформаційному суспільстві економічна діяльність, заснована на обмеженості ресурсів, поступається місцем тій, що має достатньо як інформації, так і способів її передавання. Надлишок інформації, як і асиметричний її розподіл, обумовлюють зростання витрат її відбору, експертизи, з'ясування відповідності отриманих даних завданням бізнесу, виступає чинником збільшення трансакційних витрат. Оскільки в таких умовах ринкова ціна перестає бути єдиним і достатнім джерелом інформації для суб'єктів

господарювання, поряд із ціновими сигналами, що визначають їх економічну поведінку, все значнішу роль починають відігравати нецінові сигнали. До них належать знання і інформація, що є змістом професіональних порад, рекомендацій, проектів юристів тощо.

Звичайно, звертання до послуг юридичних фірм пов'язано з певними витратами, у тому числі і трансакційними, як-то: пошуки і вибір юриста, укладання контракту, контроль його виконання. Д. Норт, оцінюючи розмір трансакційних витрат на ринку США, називає їх структурними елементами ті витрати, що пов'язані з обслуговуванням фахівцями – юристами, бухгалтерами та ін. [14]. Однак, оскільки в умовах інформаційної економіки діяльність із пошуків, відбору і аналізу необхідної інформації має бути професіональною, господарюючі суб'єкти, які використовують юридичні послуги, виграють в ефективності бізнесу та його конкурентоспроможності. Зниженню трансакційних витрат економічних суб'єктів сприяє формування довгострокових відносин з юридичною фірмою, яка виконує для них функції постійного експерта і постачальника правових знань і інформації, а також, аутсорсинг – повне або часткове передання незалежним юристам чи юридичним фірмам функцій внутрішнього юридичного консультування. Отже, інфраструктурна функція юридичного бізнесу полягає в економії трансакційних витрат учасників ринкових угод.

Вмінені функції економічного консалтингу конкретизують його суспільну роль як соціального інституту, змістом якої є реалізація функцій права як напрямків його іманентних специфічних властивостей, найбільш істотних напрямків і сторін його впливу на суспільні відносини, в яких розкриваються його соціальна природа і призначення права [15, с. 202-203]. Це:

– загально-соціальні функції права, до яких належать інформаційно-пізнавальна; ціннісно-орієнтувальна; ідеологічно-виховна; культурно-історична; комунікативно-компромісна функції;

– суто юридичні функції: регулятивна, охоронна і захисна [16].

Суб'єкти юридичного бізнесу, надаючи правову допомогу, сприяють поширенню правових знань та інформації, формуванню правової свідомості та правової поведінки, розвитку правової держави та правової культури.

Юридичний бізнес сприяє формуванню та ефективному функціонуванню правової економіки, здійснюючи раціоналізуючу, інноваційну та регулюючу функції. Його раціоналізуюча функція характеризується тим, що правові знання та інформація, що передаються клієнтам у процесі юридичного обслуговування, є найважливішими чинниками досягнення ними певних економічних результатів, раціоналізації бізнес-процесів, підвищення ефективності менеджменту. Юридичний бізнес виконує також інноваційну функцію, яка є внутрішньою і зовнішньою. Внутрішня інноваційна функція спрямована на розробку юридичних новацій та інноваційних юридичних послуг. Зовнішня інноваційна функція юридичного бізнесу спрямована на формування певного правового простору для інноваційної діяльності економічних агентів, правового захисту інновацій та інноваторів.

Таким чином, забезпечуючи суб'єктів господарської діяльності необхідними правовими знаннями і інформацією, юридичний бізнес безпосередньо впливає на їх економічну поведінку, спрямовує її на оптимізацію використання ресурсів, підвищення інноваційної активності.

Ефективна реалізація функцій юридичного бізнесу спирається на інформаційну і навчальну діяльність юристів. Забезпечення суб'єктів господарювання правовою інформацією – це невід'ємний елемент

здійснення юридичним бізнесом його функцій. Слід підкреслити, оскільки надання інформаційних послуг може бути особливим напрямком діяльності юридичних фірм як своєрідних інформаційних агентств, пошуки, відбір, обробку і передачу останньої економічним суб'єктам можна віднести до видів юридичного консалтингу.

Важливим чинником ефективної реалізації функцій юридичного бізнесу є навчальна діяльність юристів, спрямована на сприяння засвоєнню підприємцями і менеджерами правових знань та інформації, що передаються в процесі юридичного обслуговування. У той же час навчання у формі семінарів, курсів підвищення кваліфікації, тренінгів тощо може бути окремим видом діяльності юридичних фірм.

Таким чином, суспільна роль юридичного бізнесу знаходить свій прояв у його власних, інфраструктурній та вмінених функціях, які тісно взаємопов'язані. Їх реалізація в процесі юридичного обслуговування є чинником формування та розвитку правової економіки. І навпаки, обмежена реалізація функцій чи їх втрата юридичним бізнесом обумовлює його дисфункціональний стан, що негативно впливає на правову економіку, перешкоджає її розвитку.

9.3 Дисфункції юридичного консалтингу як загроза правовій економіці: зміст та шляхи подолання

Розбудова правової економіки в Україні суттєво підвищує суспільну роль юридичного бізнесу у поширенні правових знань та інформації, формуванні правової поведінки та правової культури фізичних та юридичних осіб, сприянні їх діяльності у межах правового поля. Але в сучасний період в Україні юридичний бізнес не реалізує на необхідному рівні своєї суспільної ролі, що свідчить про його системну дисфункцію як соціального інституту.

Категоріальну основу аналізу дисфункції юридичного бізнесу складає трактування поняття «дисфункція». С. М. Олейніков вважає, що дисфункції характеризують такий тип відносин, коли наслідки деякого явища, події, дії або процесу виявляються несприятливими для даного об'єкта [15]. Тобто дисфункція трактується як дисфункціональний вплив певного явища чи процесу на суспільні відносини. О. М. Носик розрізняє зміст дисфункції у широкому розумінні – певний ступінь порушення відносин міжсистемної залежності, ситуація, коли внаслідок певних причин (у тому числі й неякісного виконання функцій) об'єкт впливу певної системи (соціальної, економічної, політичної, правової) стає до нього повністю чи частково несприятливим; у вузькому розумінні – як дисфункціональні наслідки функціонування певної системи, що породжують дестабілізацію як її самої, так і об'єкту її впливу[17]. Отже, спираючись на наведені трактування, дисфункція – це дисфункціональний стан певної системи та його негативні наслідки щодо об'єкту її впливу.

Дисфункція юридичного бізнесу – це неефективне чи обмежене здійснення або втрата ним (повна або часткова) загальних та спеціальних функцій, що призводить до його дисфункціонального (неефективного) стану та негативно впливає на суспільні відносини, зокрема правовідносини. Дисфункція юридичного бізнесу обумовлена багатьма чинниками, які є внутрішніми, пов'язаними зі станом практичної юридичної діяльності, і зовнішніми – тінізація і криміналізація національної економіки, провали держави щодо її регулювання, серед яких найбільш загрозливим явищем національного рівня є корупція. Одним із найнегативніших чинників і, одночасно, проявів дисфункції юридичного бізнесу є поширення квазіконсалтингу у практичній юридичній діяльності.

Юридичний квазіконсалтинг – це діяльність юристів, що формально є практичною юридичною діяльністю з надання правової допомоги, а

реально спрямована на задоволення попиту клієнтів на послуги, пов'язані зі сприянням у вирішенні їх проблем методами, що суперечать професійним та етичним нормам юридичної діяльності, а в певних випадках і нормам права. В Україні значна питома вага у попиті на ринку юридичних послуг і, відповідно, в їх пропозиції належить квазіюридичним послугам, змістом яких є поради, висновки, проекти і дії, що не відповідають професійним та етичним принципам практичної юридичної діяльності та орієнтовані на діяльність поза правового поля.

Юридичний квазіконсалтинг представлений юридичними фірмами та фахівцями з права, які:

1) надають неякісні послуги за низькою ціною – це непрофесійний юридичний консалтинг. О. Карлова, спираючись на глибокий аналіз стану ринку юридичних послуг Харківського регіону, вказує на велику кількість провайдерів низькоякісних юридичних послуг[18]. Така ж ситуація притаманна і національному ринку;

2) діють поза межами правового поля – протиправний юридичний консалтинг. На значну тінізації ринку юридичних послуг в Україні вказують аналітики часопису «Юридична практика»: «За підсумками 2015 року обсяг ринку юридичних послуг України становить приблизно 12 млрд грн, на юридичні фірми ТОП-50 припадає 4 млрд грн. Решту ринку вкрай складно виміряти, оскільки він знаходиться у тіні, а також поділений між індивідуальними практикуючими юристами» [19]. Керуючий партнер української юридичної фірми Ulysses О. Марченко зауважує: «Переважає більшість юристів та юридичних фірм тією чи іншою мірою виступають як посередники у «вирішенні питань», тож нерідко можна зустріти рекламні повідомлення юридичних фірм на кшталт: «виграємо будь-яку справу в будь-якому суді». Такі засади діяльності переважно підтримуються клієнтами юридичних фірм, яким потрібні виграні справи, незалежно від

шляхів досягнення результату» [20]. Слід підкреслити, що і перший, і другий види юридичного квазіконсалтингу порушують етичні норми практичної юридичної діяльності з надання правової допомоги, тобто є неетичними. Як зазначає керуючий партнер юридичної фірми КК&Р М. Кульков: «Пристойні фірми відмовляють, коли бачать, що їх наймають для брудних справ, наприклад, консультування по виведенню активів, ухилення від податків»[21]. Керуючий партнер юридичної фірми «Василь Кисиль і партнери» у системі цінностей якої вказана нульова толерантність до нелегальних практик, А. Стельмашук підкреслює: «Ми, безумовно, не беремо участі в будь-яких корупційних схемах в інтересах наших клієнтів чи в своїх власних інтересах. Ми не визнаємо такого способу ведення бізнесу і вважаємо, що він жодного відношення до юриспруденції не має. Ми хотіли б працювати на ринку, де всі учасники дотримуються таких стандартів, і разом із тим розуміємо, що це питання не одного дня, але до цього треба прагнути» [22].

Існування юридичного квазіконсалтингу певною мірою пов'язано з тим, що ринок юридичних послуг є ринком із асиметричною інформацією. Унаслідок цього можливими є значні інформаційні переваги продуцентів юридичних послуг. На момент укладення контракту оцінка клієнтом якості абсолютно нематеріальної юридичної послуги базується на певних критеріях, що формуються безпосередньо юристом у процесі її просування клієнту, серед яких значну роль відіграє ціна. Пропонуючи низьку ціну, квазіконсалтинг створює у клієнта ілюзію вибору консультанта за ціновим критерієм. У клієнтів формується усталена думка, що, з одного боку, цілком можливо отримати якісну дешеву послугу, а з другого боку, що фахівці, які встановлюють високі ціни, не надають більш якісних юридичних послуг, а просто завищують ціни. Юридичні фірми та юристи, що належать до юридичного квазіконсалтингу першого виду, при

просуванні на ринку неякісних юридичних послуг залучають клієнтів низькою ціною, що сприяє загальному падінню якості юридичного обслуговування, наносить значний матеріальний і моральний збиток фахівцям, які надають високоякісні юридичні послуги. Слід підкреслити, що може бути й протилежна ситуація, коли інформаційні переваги мають клієнти, оскільки вони можуть приховувати від юриста дійсну мету свого звернення до його послуг, орієнтуючись на одержання від юридичної допомоги вигоди, яку він не передбачає. Для таких клієнтів якість юридичної послуги не є критерієм їх ціни, оскільки її отримання є формальним приводом досягнення реальної вигоди клієнта: сприяння різними засобами позитивному вирішенню їх проблем у різних державних органах; посередництво у відносинах з працівниками державних установ; збільшення витрат за допомогою урахування оплати юридичних послуг, які реально не були надані, і, як наслідок, – зменшення прибутку, що оподатковується; розробка різноманітних оптимізуючих схем, у тому числі тіньових; одержання конфіденційної інформації про конкурентів, партнерів та розповсюдження недостовірної інформації тощо. Клієнт, розуміючи, що отримує тіньові послуги, готовий оплачувати високі ціни за формально ординарні юридичні поради. Внаслідок цього на ринку підвищуються ціни і юридичні послуги стають недоступними для багатьох потенційних клієнтів.

Таким чином, юридичний квазіконсалтинг призводить до дисфункції юридичного бізнесу, обумовлює її негативний вплив на суспільні відносини.

Формою прояву та чинником поглиблення дисфункції юридичного бізнесу в Україні є територіальна конкурентна деструкція національного ринку юридичних послуг, який розділяється на центральний (столичний) і регіональні сегменти. Її характеристиками є такі: 1) бар'єри доступу нових

суб'єктів у центральний сегмент, серед яких не тільки ефект масштабу або юридичні новації та «ноу-хау», а, насамперед, можливості столичних юристів щодо формування та використання контактів та зв'язків з державними і громадськими організаціями, що мають певний вплив на юридичний бізнес; 2) фахівці, які володіють цією специфічною конкурентною перевагою є столичними за місцем розташування і національними за сферою діяльності; 3) сфера діяльності юристів регіональних сегментів обмежується наданням ординарних юридичних послуг, оскільки, регіональний попит на довготривалі юридичні проекти задовольняється юристами центрального сегмента або їх представництвами; 4) у структурі національного ринку юридичних послуг за обсягом і напрямками юридичної діяльності значні переваги належать столичному сегменту. Таким чином, український ринок юридичних послуг досить жорстко сегментований у територіальному і продуктовому аспектах, а сфера діяльності юридичних фірм центрального сегмента, виходячи за його межі, стає національною. Юридичні фірми столичного сегмента конкурують не тільки у його межах, а і у регіональних сегментах національного ринку юридичних послуг. І це пов'язано не тільки з якістю і рівнем професіоналізму діяльності фірм столичного сегмента, а у значній мірі з можливостями, які надають зв'язки з органами державної влади та правоохоронними структурами.

Загрози правовій економіці, пов'язані з дисфункцією українського юридичного бізнесу можна згрупувати у такі головні види:

1. Депрофесіоналізація практичної юридичної діяльності. Квазіконсалтинговим фірмам, що надають низькоякісні юридичні послуги, не потрібні професіонали в сфері права, оскільки фактором їх доходу є не якість, а уніфікація, масовість і низька ціна. Квазіконсалтинговим фірмам, які, фактично, не надають юридичні послуги, професіонали з права також

не потрібні. Вони формують попит на працівників, які мають певні зв'язки у різних державних органах та досвід з вирішення проблем поза правового поля. Отже, розвиток юридичного квазіконсалтингу призводить до того, що випускники вищих юридичних освітніх закладів з «червоними» дипломами і великою кількістю публікацій та сертифікатів конференцій не знаходять роботи за фахом. Вже склалася традиція звинувачувати у цьому освітні заклади. Але це явище обумовлено не тільки недостатнім рівнем підготовки юристів у окремих навчальних закладах, а насамперед, відсутністю попиту з боку роботодавців на фахівців з права, що є вагомою причиною безробіття та зайнятості випускників юридичних вишів не за фахом. І це треба ураховувати, аналізуючи як стан ринку праці юристів, так і стан ринку юридичних послуг.

Депрофесіоналізація практичної юридичної діяльності з надання правової допомоги є реальною загрозою правовій економіці.

2. Тінізація та криміналізація ринку юридичних послуг та національної економіки у цілому. Юридичний квазіконсалтинг є сектором тіньової економіки та чинником подальшої тінізації та криміналізації національної економіки, зростання корупції, оскільки хабар та непотизм – це головні інструменти розв'язання проблем його клієнтів; зрощування влади і криміналу. Юридичний радник певної посадової особи, який надає їй квазіконсалтингові юридичні послуги, фактично є тією ланкою, що сполучає потенційних суб'єктів корупційних дій.

3. Поширення протиправної поведінки суб'єктів господарювання. Якщо бізнес все більше спирається на юридичний квазіконсалтинг, його діяльність виходить за межі правового поля, набуває тіньових та кримінальних характеристик. Очікувати від такого бізнесу реального внеску у подолання сучасної соціально-економічної кризи в Україні безпідставно.

4. Зростання правового нігілізму, втрата правової культури. Досвід протиправного розв'язання проблем руйнує повагу до закону, формує негативне ставлення до його творців та захисників, тобто до державних та правоохоронних органів різного рівня, юристів та юридичних фірм, формує субкультуру протиправної поведінки.

Розбудова правової економіки значно обмежує сферу юридичного квазіконсалтингу, оскільки формує ефективне правове поле практичної юридичної діяльності та сприяє падінню попиту суб'єктів господарювання на квазіконсалтингові юридичні послуги внаслідок створення умов для розвитку соціально відповідального бізнесу. Але зараз в Україні юридичний квазіконсалтинг набуває дедалі більших масштабів та є реальною загрозою правовій економіці, що обумовлено тінізацією і криміналізацією національної економіки та провалами держави щодо її регулювання, серед яких найбільш загрозливим явищем національного рівня є корупція.

Важливими заходами, спрямованими на подолання дисфункції юридичного бізнесу, є такі: прийняття закону «Про консалтингову діяльність», який визначив би правове поле юридичного бізнесу; визначення юридичного бізнесу в якості спеціального об'єкта державно-нормативного регулювання, як це здійснено щодо безоплатної правової допомоги у Законі України «Про безоплатну правову допомогу»; розвиток колективного регулювання юридичного бізнесу з боку професійних організацій та об'єднань юристів, а також організацій споживачів юридичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

Частина I СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Conference on “The rule of law as a practical concept” Lancaster house, London reports. URL: [http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=cdl\(2013\)016](http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=cdl(2013)016) (дата звернення: 10.04.2017).
2. Хайек Ф. А. Дорога к рабству. 2010. URL: http://www.gramotey.com/?open_file=126908216 (дата звернення 12.05.2017).
3. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества: монографія. М.: Изд. института Гайдара, 2011. 480 с.
4. Шумпетер Й. А Теория экономического развития. URL: <http://1pixel.ru/shumpeter.php> (дата звернення 12.05.2017).
5. Коулман Дж (1987). Капитал социальный и человеческий. URL: <http://skabber.nir.com.ua/files/> (дата звернення 12.05.2017).
6. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: монографія. М.: Дело, 2003. 464 с.
7. Posner R. Economic Analysis of Law. R.Posner. Boston: Little, Brown. 2ed. Ed. 1977. 879 p.
8. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005. 224 с.

9. Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2007. 430 с.

10. Капелюников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем): монография. М.: ИМЭМО, 1990. 86 с.

11. Коуз Р. Фирма, рынок и право: монография. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu». 1993. 192 с.

12. Кутер Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации. РГГУ: 1994. 126 с.

13. Познер Ричард А. Економічний аналіз прав: монографія. М.: «Акта», 2003. 862 с.

14. Калабрези Г. Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления: монография. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. 304 с.

15. Булеца С. Право фізичної особи на життя та здоров'я (порівняльно-правовий аспект): монографія. Ужгород: Поліграфцентр "Ліра", 2006. 171 с.

16. Основи законодавства України про охорону здоров'я. Відомості Верховної Ради України. 1993. № 4. Ст.19. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12> (дата звернення 21.06.2017).

17. Камінська Т. М. Про економічну сутність медичної послуги. *Економіка України*. 2003. № 8. С. 50–55.

Розділ 2 ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

1. Buchanan J. M. The Domain of Constitutional Economics. *Constitutional Political Economy*. 1990. Vol. 1. № 1. P. 1–16.

2. Buchanan, J. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. URL:

<http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv3c0.html#Preface>

(дата

зверення: 01.09.2017).

3. Гаджиев Г. А., Баренбойм П. Д., Лафитский В. Ф. и др. Конституционная экономика: монография / отв. ред. Г. А. Гаджиев. М: Юстицинформ, 2010. 256 с.

4. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ. *Journal of Institutional Studies*. 2010. № 2. Т. 2. С. 81–95.

5. Абрамов В. Ф., Артемова Т. И., Бескрылова О. С. и др. Институциональные проблемы современного государства: монография / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Донецк: ДонНТУ, 2011. 372 с.

6. Задохайло Д. В. Конституційна доктрина та регулювання економічних відносин у контексті конституційної реформи. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2007. Вип. 13. С. 25–37.

7. Зайцев Ю. К. Нова, або конституційна, політична економія Джеймса Б'юкенена. *Формування ринкової економіки*. 2010. № 23. С. 56–66.

8. Нуреев Р. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора. *Джеймс М. Бьюкенен. Сочинения*. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. Фонд экономической инициативы; пер. с англ. / гл. ред. Р. М. Нуреев и др. М: Таурис Альфа, 1997. С. 445–482.

9. Устименко В. А., Джабраїлов Р. А., Кампо В. М. та ін. Конституційні засади економічної системи України: монографія / за ред. В. А. Устименка / Нац. акад. наук України, Ін-т екон.-прав. дослідж. Донецьк: Юго-Восток, 2011. 218 с.

10. Аврутин Ю. Е. Государство, экономика, право в контексте конституционных ценностей и глобализационных процессов развития западной и российской цивилизации. *Диалог культур и партнерство*

цивилизаций : XIV Международные Лихачевские научные чтения: материалы (СПб, 15–20 мая 2014 г.) / науч. ред. А. С. Запесоцкий. СПб: СПбГУП, 2014. С. 474–476.

11. Ромашов Р. А. Экономическое право и правовая экономика как феномены мультикультурализма. *Диалог культур в условиях глобализации* : XII Международные Лихачевские научные чтения: доклады (СПб, 17–18 мая 2012 г). Т. 1 / науч. ред. А. С. Запесоцкий. СПб: СПбГУП, 2012. С. 430–432.

12. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 р. №966-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (дата звернення 01.09.2017).

13. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-п> (дата звернення 01.09.2017).

14. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 р. № 780. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-п> (дата звернення 01.09.2017).

15. Про врегулювання діяльності фінансових установ та проведення валютних операцій: Постанова Правління НБУ від 30.05.2014 р. № 328. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0328500-14> (дата звернення 01.09.2017).

16. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 01.09.2017).

17. Kar D. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2004-2013 / Global Financial Integrity. URL: http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2015/12/IFF-Update_2015-Final-1.pdf (дата звернення 01.09.2017).

18. Про державний бюджет на 2004 рік: Закон України від 27.11.2003 р. № 1344-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1344-15> (дата звернення 01.09.2017).

19. Про державний бюджет на 2005 рік: Закон України від 23.12.2004 р. № 2285-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2285-15> (дата звернення 01.09.2017).

20. Про державний бюджет на 2006 рік: Закон України від 20.12.2005 р. № 3235-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3235-15> (дата звернення 01.09.2017).

21. Про державний бюджет на 2007 рік: Закон України від 19.12.2006 р. № 489-V. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/489-16> (дата звернення 01.09.2017).

22. Про державний бюджет на 2008 рік: Закон України від 28.12.2007 р. № 107-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/107-17> (дата звернення 01.09.2017).

23. Про державний бюджет на 2009 рік: Закон України від 26.12.2008 р. № 835-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/835-17> (дата звернення 01.09.2017).

24. Про державний бюджет на 2010 рік: Закон України від 27.04.2010 р. № 2154-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2154-17> (дата звернення 01.09.2017).

25. Про державний бюджет на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010 р. № 2857-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2857-17> (дата звернення 01.09.2017).

26. Про державний бюджет на 2012 рік: Закон України від 22.12.2011 р. № 4282-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4282-17> (дата звернення 01.09.2017).

27. Про державний бюджет на 2013 рік: Закон України від 06.12.2012 р. № 5515-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5515-17/ed20130803/paran102> (дата звернення 01.09.2017).

28. Офіційний курс гривні до іноземних валют / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency;jsessionid=AB64F71D4A9516F78A09D3584FCC4F4B?period=daily> (дата звернення 01.09.2017).

29. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням: Закон України від 28.12.2014 р. № 72-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/72-19> (дата звернення 01.09.2017).

30. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб / Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/0.pdf> (дата звернення 01.09.2017).

31. Народ и реформы: материалы социологического опроса. *Зеркало недели*. 2014. Декабрь. URL: <http://opros2014.zn.ua/reforms> (дата звернення 01.09.2017).

32. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь: монография / пер. с нем. М.: Дело, 1993. 224 с.

33. Ойкен В. Основы национальной экономики: монография / пер. с нем. / под общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. М.: Экономика, 1996. 351 с.

34. Задихайло Д. В. Відносини економічної влади в системі правового господарського порядку. *Юрист України*. 2014. № 1. С. 12–19.

35. Задихайло Д. Д. Теоретичні аспекти конституційно-правового забезпечення діяльності держави в економічній сфері. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право. 2014. № 1. С. 170–179.

36. Ткаченко Ю. В. Конституційні засади економічної системи України. *Форум права*. 2014. № 2. С. 428–431.

37. Концепція конституційного забезпечення економічної системи держави (як основи законодавчого забезпечення економічної політики) / Інститут економіко-правових досліджень НАН України. *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 2. С. 207–218.

38. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 01.09.2017).

39. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення 01.09.2017).

40. Індеси споживчих цін у 1993-2014 рр. (до відповідного періоду попереднього року) / Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_per_u_.htm (дата звернення 01.09.2017).

41. *Соціальний захист населення України. Статистичний збірник* / Держстат України. К., 2016. 124 с.

42. *Соціальний захист населення України. Статистичний збірник* / Держстат України. К., 2014. 130 с.

43. Індеси споживчих цін на товари та послуги у 2002-2016 рр. (рік до попереднього року) / Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ct/cn_rik/icsR/iscR_u/isc_tp_rik_u_.htm (дата звернення 01.09.2017).

44. Населення України. *Демографічний щорічник* / Держстат України. К., 2016. 120 с.

45. Про оплату праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.2016 р. № 1037. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249637026> (дата звернення 01.09.2017).

46. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (дата звернення 01.09.2017).

47. Радыгин А. «Провалы государства»: теория и политика. *Вопросы экономики*. 2012. № 12. С. 4–30.

48. Заостровцев А. Провалы государства и провалившиеся государства. *Нева*. 2008. № 2. URL: <http://magazines.russ.ru/neva/2008/2/za11.html> (дата звернення 01.09.2017).

49. 2016 – Політичні підсумки : загальнонаціональне опитування / Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва, 2016. URL: <http://dif.org.ua/article/2016-y-politichni-pidsumki-zagalnonatsionalne-opituvannya> (дата звернення 01.09.2017).

50. Реформи в Україні: громадська думка населення : загальнонаціональне опитування / Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва, 2016. URL: <http://dif.org.ua/article/reformi-v-ukraini-gromadska-dumka-naselennya> (дата звернення 01.09.2017).

51. The Fragile States Index / The Found for Peace. Washington, 2017. URL: <http://fundforpeace.org/fsi/data/> (дата звернення 01.09.2017).

52. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: монография / пер. с англ. М.: Дело, 2010. 408 с.

Розділ 3 ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРАВА

1. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение. *Вопросы экономики*. 2000. № 1. С. 39–55.
2. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39–49.
3. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. Теория фирмы / под. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54–72.
4. Вольчик В. В., Зотова Т. А. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте. *TERRA ECONOMICUS*. 2011. Том 9. № 4. С. 54–64.
5. Leibenstein H. *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics*. Cambridge, Harvard: University Press, 1976. 297 p.
6. Розмаинский И. В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2003. Т. 1. № 1. С. 86–99.
7. Mullainathan S., Thaler R. Behavioral Economics. URL: <http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/pdf/Behavioral%20Economics.pdf> (дата звернення: 15.08.2017).
8. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма*. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.
9. Шиллер Р. *Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками*. М.: Альпина Паблишер, 2013. 421 с.
10. Канеман Д. *Думай медленно... решай быстро*. М.: АКТ, 2013. 625 с.

11. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Изд-во «Гуманитарный центр», 2005. 632 с.

12. Camerer C. Behavioral Economics: Past, Present, Future. URL: <http://www.usapr.org/papers/paper.aspx?PaperID=30> (дата звернення: 15.08.2017).

13. Wright J. D., Ginsburg D. H. Behavioral law and economics: its origins, fatal flaws, and implications for liberty. *Northwestern University Law Review*. 2012. Vol. 106, No. 3. P. 1033–1088.

14. Дрогобыцкий И. Н. Поведенческая экономика: экзотика или наука? *Мир новой экономики*. 2016. № 3. С. 94–105.

15. Беллос А. Алекс в стране чисел. Необычайное путешествие в волшебный мир математики. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012. 560 с.

16. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 296 с.

17. Бобух І. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку. *Економіст*. 2016. № 6. С. 4–8.

18. Познер Р. Экономический анализ права : В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 524 с.

19. Posner R. A. The Law and Economics Movement. *American Economic Review*. 1987. Vol. 77. No. 2. P. 1–13. URL: <http://www.rwi.uzh.ch/lehreforschung/alphabetisch/weberr/archiv/FS08/unterlagen/unterlagenLE/aufsaetze/TheLawandEconomicsMovement.pdf> (дата звернення: 15.08.2017).

20. Фридман Д. Право и экономическая теория. URL: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-03.html> (дата звернення: 15.08.2017).

21. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория. Москва: ИНФРА-М, 2005. 224 с.

22. Шмаков А. В. Экономический анализ права: учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005. Ч. 1. 136 с.

23. Воловик О. А. Концептуальний каркас економіки права: запровадження до економіко-правових досліджень. *Часопис Академії адвокатури України*. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaau_2013_2_8.pdf (дата звернення: 15.08.2017).

24. Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития URL: <http://institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html> (дата звернення: 15.09.2017).

25. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. URL: http://www.libertarium.ru/1_lib_propkapel (дата звернення: 15.09.2017).

26. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический поход. *Истоки*. 2000. Вып. 4. С. 28–90.

27. Calabresi G., Melamed D. C. Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral. *Harvard Law Review*. 1972. V. 85, No. 2. P. 1089–1128.

28. Veljanovski C. The Economics of Law. London: The Institute of Economic Affairs, 2006. 194 p.

29. Jolls C. Behavioral Law and Economics. URL: <http://www.nber.org/papers/w12879.pdf> (дата звернення: 15.08.2017).

30. Van Harvard A. Behavioral International Law and Economics. *International Law Journal*. 2014. Vol. 55, No. 2, P. 421–481.

31. Sunstein C. R., Jolls C. Debiasing through Law. URL: http://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1157&context=law_and_economics (дата звернення: 15.08.2017).

32. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G. Regulation for Conservatives. Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric

Paternalism”. *University of Pennsylvania Law Rev.* 2003. No. 151. P. 1211–1254.

Частина II АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Розділ 4 РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВА НА ГІДНЕ ЖИТТЯ ЯК СКЛАДОВА РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

1. Погорілко В. Ф., Федоренко В. Л. Конституційне право України: підручник / 2-ге вид., переробл. та доопр. Київ: Правова єдність : Алерта, 2010. 432 с.

2. Бисага Ю. М., Палінчак М. М., Белов Д. М. та ін. Основні права людини. Ужгород. 2003. 66 с.

3. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 01.08.2017).

4. Цвік М. В., Петришин О. В., Авраменко Л. В. та ін. Загальна теорія держави і права: підручник для студентів юридичних вищих навчальних закладів / за ред.: М. В. Цвік, О. В. Петришин. Харків: Право, 2009. 584 с.

5. Конституційне право України : підручник для студентів ВНЗ / За ред.: Ю. М. Тодика, В. С. Журавський. Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. 544 с.

6. Мацокін В. В. Окремі аспекти права громадян України на достатній життєвий рівень у системі основних соціальних прав і свобод людини і громадянина. *Державне будівництво і місцеве самоврядування*. 2007. № 14. С. 148–157.

7. Мацокін В. В. Право громадян України на достатній життєвий рівень: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків. 2008. 20 с. URL:

https://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/76521-12.html (дата звернення: 08.08.2017).

8. Комар М. С. Право на гідний рівень життя в системі прав людини. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція*. 2013. Вип. 6–2 (1). С. 38–40.

9. Європейська соціальна хартія (переглянута): Хартія від 03.05.1996 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062 (дата звернення: 15.08.2017).

10. Кулачок-Тітова Л. В. Гідний рівень життя як категорія та соціальне право людини. *Актуальні проблеми юридичної науки на шляху сучасної розбудови держави і суспільства*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. (Суми, 5–7 червня 2014 р.). Суми: СумДУ, 2014. С. 301–305.

11. Європейський кодекс соціального забезпечення (переглянутий): Кодекс від 06.11.1990 р. № ETS N 139. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_651/para0542#o542 (дата звернення: 17.08.2017).

12. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 17.08.2017).

13. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08/para600#n600> (дата звернення: 21.08.2017).

14. Овсієнко О. В. Держава як джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав в Україні. *Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: *Економічна теорія та право*. 2014. № 4. С. 59–68.

15. Овсієнко О. В., Чуприна О. О. Держава як джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 117–120.

16. Краснов Є. В. Основні трудові права у зарубіжному законодавстві. *Актуальні проблеми держави і права*. 2012. Вип. 63. С. 349–356.

17. Конституція Республіки Білорусь: Закон Республіки Білорусь від 15.03.1994 р. URL: <http://www.pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/konstitutsiya-respubliki-belarus/> (дата звернення: 15.08.2017).

18. Про ратифікацію Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права та Міжнародного пакту про громадянські і політичні права: Указ Президії Верховної Ради УРСР від 19.10.1973 р. № 2148. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2148-08> (дата звернення: 15.08.2017).

19. Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої): Закон України від 14.09.2006 р. № 137-V. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/137-16> (дата звернення: 15.08.2017).

20. Андрієнко І. С. Достатній життєвий рівень як правова категорія. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2015. № 2. С. 93–95.

21. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.09.2017).

22. Household disposable income gross adjusted, US dollars/capita, 2000-2016. URL: <https://data.oecd.org/hha/household-disposable-income.htm> (дата звернення: 20.08.2017).

23. Percentage point changes in the Gini coefficient of household market and disposable incomes between 2007 and 2014. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/society-at-a-glance-2016/market->

[income-inequality-rose-between-2007-and-2014_soc_glance-2016-graph63-en](#)

(дата звернення: 24.08.2017).

24. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред.: Е. М. Лібанова. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. 404 с.

25. Чуприна О. О. Соціальна нерівність і бідність в Україні. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право.* 2011. № 2 (5). С. 57–66.

26. Gross Average Monthly Wages by Country and Year. URL: http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT_20-ME_3-MELF/60_en_MECCWagesY_r.px/?rxid=c4d7d9b4-27a6-4259-ab89-06500e54ed8c (дата звернення: 14.08.2017).

27. Прожитковий мінімум як базовий державний соціальний стандарт. URL: <http://www.msp.gov.ua/content/socialni-standarti.html> (дата звернення: 22.08.2017).

28. Final consumption expenditure of households, by consumption purpose. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdpc520&plugin=1> (дата звернення: 21.08.2017).

29. Сегеда С. А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки.* 2012. № 3 (69). С. 195–199.

30. Сергієнко О. Заробітна плата як елемент первинних доходів домогосподарств: сучасний стан і тенденції формування. *Україна: Аспекти праці.* № 5. 2011. С. 15–21.

31. Васильківський Д. М., Яременко О. Ф., Васильківський Д. М. Конкуренція в міжнародному бізнесі: курс лекцій. Хмельницький: ХНУ, 2007. 80 с.

32. Петкова Л., Проскурін В. Муніципальні інвестиції та кредити: навчальний посібник. Київ. 2006. 158 с.

33. Вартість робочої сили. Тенденції змін у контексті зростання конкурентоспроможності національної економіки: круглий стіл. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11789/33-Novak.pdf?sequence=1> (дата звернення: 01.09.2017).

34. Овсієнко О. В. Ліберальна модель держави добробуту: економічні передумови реалізації в Україні. *Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого"*. Серія: *Економічна теорія та право*. 2013. № 4. С. 44–53.

35. Економічна теорія: політекономія: підручник / за ред.: В. Д. Базилевич. 6-те вид., перероб. і доп. Київ : Знання-Прес, 2007. 719 с.

Розділ 5 РЕАЛІЗАЦІЯ КОНСТИТУЦІЙНИХ ПРАВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ

1. Конституція України. Дата оновлення: 30.09.2016 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/print1478605755453348> (дата звернення: 01.09.2017).

2. Шевченко, Л. С., Гриценко, О. А., Камінська, Т. М. та ін. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2010. 448 с.

3. Шевченко, Л. С., Гриценко, О. А., Камінська, Т. М. та ін. Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. ун-т «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2013. 850 с. Депоновано у ДНТБ України 24.09.2013, № 43-Ук 2013.

4. Шевченко, Л. С., Гриценко, О. А., Камінська, Т. М. та ін. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.

5. Comparing crony capitalism around the world. *The Economist*. 2016. URL: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2> (дата звернення: 17.06.2017).

6. Abrams, N. A., Fish, S. M. How Western aid enables graft addiction in Ukraine. *Washington Post*. 2016. URL: https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2016/05/05/how-western-aid-enables-graft-addiction-in-ukraine/?utm_term=.991bd5483d2a (дата звернення: 26.08.2017).

7. Андреева, Г. Н. Институт собственности в конституциях зарубежных стран и Конституции Российской Федерации: монография. Москва: Норма, 2009. 368 с.

8. Баренбойм, П. Д. Философия права и Конституционная экономика. *Очерки конституционной экономики* / ответственный редактор Г. А. Гаджиев. Москва: Юстицинформ, 2009. С. 232–275.

9. Добродумов, П. О. Конституційна економіка як об'єкт дослідження. *Правовий вісник Української академії банківської справи*. 2010. № 1. С. 18-23.

10. Скупінський, О. В. Конституційна економіка: поняття та перспективи для України. *Форум права*. 2011. № 1. С. 909–914.

11. Конституционная экономика / ответственный редактор Г. А. Гаджиев. Москва: Юстицинформ, 2010. 256 с.

12. Steinmeier, F. W., Ayrault, J. M. Kiew muss handeln. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 2016. URL:

<http://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/europa/gastbeitrag-kiew-muss-handeln-14083020.html> (дата звернення: 01.09.2017).

Розділ 6 ГАРАНТУВАННЯ ПРАВА НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ГРОМАДЯН В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПОБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

1. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 232 с.

2. Ільчук Л. І., Сивак А. В., Давидюк О. О. Концепція соціальної держави в Україні (проект). Київ, 2010. URL: <http://www.cpsr.org.ua> (дата звернення: 01.09.2017).

3. Концепція соціального забезпечення населення України : проект затв. Постановою Верхов. Ради України від 21 груд. 1993 р. № 3758. *Відомості Верховеної Ради України*. 1994. № 6. Ст. 31.

4. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований: монография / под ред. А. А. Гриценко. Київ: Форт, 2008. 928 с.

5. Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. та ін. Економічна безпека держави: сутність та напрямки формування: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2009. 312 с.

6. Андрущенко В. Організоване суспільство Проблема організації та суспільної самоорганізації в період радикальних трансформацій в Україні на рубежі століть: досвід соц.-філос. аналізу. URL: <http://www.nbu.gov.ua/books/2006/06vaos/index.html#00> (дата звернення: 01.09.2017).

7. Порохнявий Ю. Б., Волощук О. О., Ільчук Л. І. Соціальна безпека. Київ, 2010. URL: <http://www.cpsr.org.ua/?pr=6&id=39> (дата звернення: 01.09.2017).

8. Wallerstein I. The Politics of the World-Economy : the States, the Movements, and the Civilizations. Cambridge, 1984. 200 p.

9. Giddens A. Jenseits von Links und Rechts. Die Zukunft radikaler Demokratie. Frankfurt: Suhrkamp, 1997. 132 p.

10. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. Москва: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.

11. Економічний глобалізм: розвиток та зростання: монографія / за заг. ред. В. В. Рокочої. Київ: Таксон, 2005. 320 с.

12. Заратьєгу Й. М. Промислові райони Альфреда Маршала. Повторний візит. Частина I. *Проблеми й перспективи управління в економіці*. 2004. № 2. С. 59–68.

13. Гриценко А. А. Вплив формування інформаційно-мережевої економіки на соціальні відносини і характер знань. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/21506/1/8-12.pdf> (дата звернення: 01.09.2017).

14. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. URL: http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch00_all.html (дата звернення: 01.09.2017).

15. Кастельс М. Становление общества сетевых структур. URL: <http://www.archipelag.ru> (дата звернення: 01.09.2017).

16. Кому легче найти работу в Украине? Самые востребованные в 2014 году – страховые агенты, рабочие, программисты и медпредставители. URL: <http://forinsurer.com/news/14/10/21/31622> (дата звернення: 01.09.2017).

17. Щодо загальної системи оподаткування, яка застосовується до материнських компаній та дочірніх підприємств різних держав-членів.

Директива Ради від 23 липня 1990 р. 90/435/ЄЕС. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_358 (дата звернення: 01.09.2017).

19. Про загальноприйнятту систему оподаткування товариств різних Держав-членів при злитті, поділі, передачі активів і обміні акцій. Директива Ради від 23 липня 1990 р. 90/434/ЄЕС. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_451 (дата звернення: 01.09.2017).

Розділ 7 РЕАЛІЗАЦІЯ КОНСТИТУЦІЙНИХ ПРАВ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ НА МЕДИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

1. Стиглиц Дж. Цена неравенства: чем расслоение общества грозит нашему будущему: монографія. М. : Эксмо, 2015. 512 с.

2. OECD Data. Health spending. URL: <https://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm> (дата звернення: 15.08.2017).

3. OECD Data. Gross Domestic Product (GDP). URL: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm> (дата звернення: 15.08.2017).

4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.08.2017).

5. [World Health Organization](http://www.who.int/) / Global Health Observatory (GHO) data. Health Financing. URL: http://who.int/gho/health_financing/en/ (дата звернення: 14.08.2017).

6. Novokmet F., Piketty Th., Zucman G. From soviets to oligarchs: inequality and property in Russia, 1905-2016. *Working Paper 23712*. URL: <http://www.nber.org/papers/w23712.pdf> (дата звернення: 24.08.2017).

7. Скворцова, В. Консолидированный бюджет, предусмотренный на здравоохранение в 2017 г., будет увеличен. Министерство здравоохранения РФ. URL: <https://www.rosminzdrav.ru/news/2016/11/01/3244-veronika->

[skvortsova-konsolidirovanny-byudzhnet-predusmotrennyy-na-zdravoohranenie-v-2017-godu-budet-uvelichen](#) (дата звернення: 10.05.2017).

8. DOE Plans Sale of Crude Oil from Strategic Petroleum Reserve. Office of Fossil Energy 2017. August. URL: <https://energy.gov/fe/articles/doe-plans-sale-crude-oil-strategic-petroleum-reserve> (дата звернення: 01.09.2017).

9. Марьясис Д. Сферы инновационного прорыва Израиля. *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. Том 60, № 3. С. 92–100.

10. Прокопенко М. Як працює «серце» української медицини. *День*. 2017. 3 лют. (№ 18-19).

11. Теневая экономика в Украине: что показывает социология. URL: <http://hvylya.net/analytics/economics/tenevaya-ekonomika-v-ukraine-chno-pokazyivaet-sotsiologiya.html> (дата звернення: 14.04.2017).

12. Уровень коррупции в Украине: какая сфера самая продажная. *Politeka*. 2017. 25 квітня.

13. Про утворення Національної служби здоров'я України. Проект Постанови КМУ. URL: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20161020_0.html#2 (дата звернення: 01.09.2017).

14. Гончарук С. М., Приймак С. В., Даниляк Л. Я. Сучасний стан і проблеми фінансування установ охорони здоров'я в Україні. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 190–194.

15. На парламентских слушаниях в Госдуме обсудили проблемы и перспективы обязательного медицинского страхования. URL: <http://www.duma.gov.ru/news/273/1446712/#photo1> (дата звернення: 03.01.2017).

16. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 03.12.2016).

17. Концепція реформи системи фінансування охорони здоров'я. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 р. № 1013-р. URL: http://moz.gov.ua/docfiles/pre_20160205_0_dod.pdf (дата звернення: 06.05.2017).

18. Measuring the health-related Sustainable Development Goals in 188 countries: a baseline analysis from the Global Burden of Disease Study 2015. *The Lancet*. 2016. 8 Oct. (Vol. 388). P. 1812-1850. URL: [http://www.thelancet.com/pdfs/journals/lancet/PIIS0140-6736\(16\)31467-2.pdf](http://www.thelancet.com/pdfs/journals/lancet/PIIS0140-6736(16)31467-2.pdf) (дата звернення: 06.05.2017).

19. Цінні лікарі: чи є майбутнє у ринку приватної медицини України. *Finance.ua*. 2015. 12 травня. <http://news.finance.ua/ua/news/-/350280/tsinni-likari-chy-ye-majbutnye-u-rynku-pryvatnoyi-medytsyny-ukrayiny> (дата звернення: 24.08.2017).

Розділ 8 ПРАВО НА ЗДОБУТТЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ:

СУТНІСТЬ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

1. Executive Summary and Full 2017 Report. The key findings from the 2017 U21 Ranking of National Higher Education Systems. URL: <http://www.universitas21.com/article/projects/details/153/executive-summary-and-full-2017-report> (дата звернення: 05.09.2017).

2. QS Higher Education System Strength Rankings 2016. URL: <http://www.topuniversities.com/system-strength-rankings/2016#sorting=rank+custom=rank+order=desc+search=> (дата звернення: 01.09.2017).

3. Валеев Р. Г. Освітнє право України: навч. посібник. Луганськ: Луганський державний університет внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка, 2011. 287 с.

4. Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.

5. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2014. № 37-38. Ст. 2004.

6. Загальна декларація прав людини: Міжнародний документ від 10.12.1948 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/995_015 (дата звернення: 01.09.2017).

7. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры. ED-98/CONF. 202/3 Париж, 9 октября 1998 г. URL: <http://www.sde.ru/files/t/pdf/5.pdf> (дата звернення: 01.09.2017).

8. Рішення Конституційного суду України від 4 березня 2004 р. № 5-рп/2004 у справі «Про доступність та безоплатність освіти». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v005p710-04> (дата звернення: 01.09.2017).

9. Конвенція про боротьбу з дискримінацією в галузі освіти: Міжнародний документ від 14.12.1960 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_174 (дата звернення: 25.08.2017).

10. Доронюк Т., Когут І., Кучма О., Совсун І. Повсякденні практики інституційної дискримінації: український вимір. Київ: Центр дослідження суспільства, 2013. 68 с.

11. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року: проект. URL: <http://www.tnpu.edu.ua/EKTS/strate2014.pdf> (дата звернення: 25.08.2017).

12. Онищенко О. Фарширована качка. Як зробити вступну кампанію ефективнішою. *Дзеркало тижня*. 2017. 26 трав. (№ 20).

13. Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» щодо забезпечення права на здобуття вищої освіти осіб, місцем проживання яких

є тимчасово окупована територія України: Закон України від 16.05.2017 р. № 2026-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2017. № 24. Ст.278.

14. Входження національної системи вищої освіти в європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторинг. дослідж.: аналіт. звіт / Міжнарод. благод. Фонд «Міжнарод. Фонд дослідж. освіт. політики»; кер. авт. кол. Т. В.Фініков. Київ: Таксон, 2012. 54 с.

15. Альтбах Ф. Доступность образования подразумевает неравенство. *Экономика образования*. 2011. № 2. С. 114–117.

16. Третина студентів стикалася з корупцією у вишах: опитування. URL: <http://anticorruption.in.ua/news/our/9028.html> (дата звернення: 01.09.2017).

17. Огляди ОЕСР на тему доброчесності в освіті: Україна 2017. Інститут розвитку освіти. Київ: Таксон, 2017. 184 с.

18. Магута О. В. Розвиток вищої освіти та економічна динаміка в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 58–65.

19. Оцінюють якість вищої освіти в Україні як дуже високу 1% громадян. URL: http://dt.ua/UKRAINE/ocinyuyut-yakist-vischoyi-osviti-v-ukrayini-yak-duzhe-viskoku-1-gromadyan-236195_.html (дата звернення: 01.09.2017).

20. Сацик В. Академічна доброчесність: міфічна концепція чи дієвий інструмент забезпечення якості вищої освіти? URL: <http://education-ua.org/ua/articles/930-akademichna-dobrochesnist-mifichna-kontsepsiya-chi-dievij-instrument-zabezpechennya-yakosti-vishchoji-osviti> (дата звернення: 01.09.2017).

21. Перспективи імплементації нової моделі державного фінансування вищої освіти в Україні: результати круглого столу в Чернівцях. URL: <http://www.edu-trends.info/he-granting/> (дата звернення: 01.09.2017).

22. Украина зарабатывает на иностранных студентах \$500 млн в год.
URL: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-zarabatyvaet-na-inostrannyh-studentah-po-500-mln-v-god-660428.html> (дата звернення: 01.09.2017).

23. Ларионова М. В., Горбунова Е. М. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР. Москва: Центр ОЭСР – ВШЭ, 2005. С. 8–14.

24. Тимошенко І. В., Нащекіна О. М. Освітнє право як об'єкт економічного аналізу. *Економічна теорія та право*. 2015. № 4 (23). С. 98–108.

25. Тимошенко І. В. Дослідницька програма економічного аналізу освітнього права. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2 (21). С. 110–121.

Розділ 9 ПРАВО НА ПРОФЕСІЙНУ ПРАВНИЧУ ДОПОМОГУ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

1. Про безоплатну правову допомогу: Закон України від 02.06.2011 р. № 3460-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17> (дата звернення: 01.09.2017).

2. Заборовський В. В. Співвідношення понять «правова допомога» та «правова послуга» в аспекті визначення сутності професійної діяльності адвоката. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. URL: http://visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.40/part_2/33.pdf (дата звернення: 01.09.2017).

3. Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя). Закон України від 02.06.2016 р. № 1401-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/laws/show/1401-19/paran141#n141> (дата звернення: 18.08.2017).

4. Конституція України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page> (дата звернення: 20.08.2017).
5. Про судоустрій і статус судій. Закон України від 02.06.2016 р. № 1402 – VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1402-19> (дата звернення: 19.08.2017).
6. Хмелевська Н. В. Розмежування понять «правова допомога» та «юридична допомога» як основа цілісної системи правової допомоги. *Вісник Академії адвокатури України*. 2012. № 3 (25). С. 143–149.
7. Правова допомога – Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 01.09.2017).
8. Заборовський В. В. Професійна діяльність адвоката-це правова, юридична чи професійна правнича допомога? *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/nvuzhpr_2016_38\(2\)_37.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/nvuzhpr_2016_38(2)_37.pdf) (дата звернення: 20.08.2017).
9. Анікеев Г. Б. Юридична допомога як різновид правоохоронної діяльності. *Право і безпека*. 2012. № 1 (43). С. 126–131.
10. Про соціальні послуги: Закон України від 19.06.2003 р. № 966-IV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-15> (дата звернення: 18.08.2017).
11. Работа не про bono. *Юридическая практика*. 2015. № 30-31. URL: <http://pravo.ua/article.php?id=100111580> (дата звернення: 21.08.2017).
12. На хвилі Про bono: вигода на безкоштовній основі. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/na-hvili-pro-bono-vigoda-na-bezkoshtovniy-osnovi.html> (дата звернення: 18.08.2017).
13. Архієреєв С.І. Трансакційний сектор економіки України: монографія. Харків: ХФНІСД, 2003. 56 с.

14. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюби. К.: Основи, 2000. 198 с.

15. Олейников С. М. Архетипи правової культури й дисфункції правової антикультури. *Вісник Юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія : Право.* 2012. № 3 (13). С. 202–205.

16. Ісаєва В. В. Функції права: теоретично-правовий аналіз. URL: http://kul.kiev.ua/images/chasop/2013_1/yyyyy/45.pdf (дата звернення: 18.08.2017).

17. Носик О. М. Людський капітал інноваційного розвитку: економічні основи відтворення: монографія. Харків: Видавництво «Точка», 2016. 490 с.

18. Карлова О. Проблеми функціонування регіонального ринку юридичних послуг в умовах міжнародної інтеграції. URL: <http://mmgh.kname.edu.ua/images/Karlova/29086-56061-1-pb.pdf> (дата звернення: 01.09.2017).

19. Огляд ринку юридичних послуг в Україні. *Юридична практика.* 2016. № 3. URL: <http://www.kuliar.com.ua/2016/03/31/ohlyad-ryнку-yurydychnyh-posluh-ukrajiny/> (дата звернення: 18.08.2017).

20. Конкурентна перевага. *Український юрист.* 2013. № 7-8. URL: [urist.ua/?article/362](http://ukrjurist.ua/?article/362) (дата звернення: 18.08.2017).

21. Коли адвокатам слід відмовлятися від надання своїх послуг. Закон і бізнес. URL: <http://zib.com.ua/ua/124663-yakim-klientam-yurfirmi-krasche-vidmoviti-doslidzhennya.htm> 1. (дата звернення: 18.08.2017).

22. Верховенство права. *Юридическая практика.* 2016. № 36. URL: <http://pravo.ua/article.php?id=100113870> (дата звернення: 18.08.2017).