



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

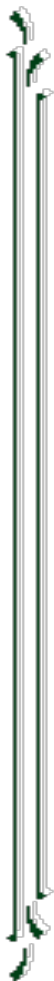
Електронне видання

Гриценко О.А.

Конспект лекцій з навчальної дисципліни

«ПРАВО ТА ЕКОНОМІКА»

(вибіркова)



**Харків
2019**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

Електронне видання

Гриценко О.А.

Конспект лекцій з навчальної дисципліни

«ПРАВО ТА ЕКОНОМІКА»

(вибіркова)

для студентів
другого (магістерського) рівня вищої освіти
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальності 051 «Економіка»

**Харків
2019**

Гриценко О. А. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Право та економіка» (вибіркова) для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 58 с.

*Рекомендовано до видання редакційно-видавничою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 1 від 15. 01. 2019 р.)*

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2019

ВСТУП

Трансформація правових форм у суспільстві, що переживає корінні зміни в економіці, потребує нових поглядів на існуючий взаємозв'язок економічних та правових відносин. Найважливішою умовою ефективного впливу права на економіку є глибоке та всебічне розуміння економічних проблем. Курс «Право та економіка» достатньо новий напрям наукових досліджень та навчальної дисципліни. Його призначення полягає в тому, щоб студенти отримали знання, які стануть критеріями для вибору правових рішень, спроможних забезпечити економічну ефективність.

Основні завдання курсу:

- виявити міждисциплінарний характер розумінні єдності права та економіки;
- засвоїти основні поняття, якими керуються фахівці в галузі «право та економіка»;
- визначити методологічні принципи дослідження;
- ознайомитися з теоретичними концепціями «право та економіка», «економіка і право», «економічний аналіз права»;
- визначити критерії оцінки правових норм;
- обґрунтувати способи вирішення завдань розвитку економічної системи завдяки застосування ефективних правових норм відповідно до інтересів країни і необхідності їхнього втілення в економічні програми;
- орієнтуватися в сучасних правових системах, що регулюють економічні явища.

Модуль 1. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ТА ПРАВО»

Т е м а 1. Предмет та методологія навчальної дисципліни «Економіка та право»

1. Становлення та розвиток навчальної дисципліни.
2. Основні передумови виникнення наукової галузі. Логіка загального права.
3. Економічні основи виникнення права. Предмет вивчення дисципліни.
4. Методологічні принципи курсу. Позитивна та нормативна економічна теорія права. Право та норми поведінки.

Загальним уявленням про право є його визначення як регулятора взаємних відносин людей, що живуть у суспільстві, шляхом встановлення правил поведінки (або юридичних норм), які забезпечуються примусовим впливом з боку держави або суспільної влади. Але відкритим залишаються питання: які об'єктивно-природні причини, зумовлюють походження правового регулятора та які правові норми найкращим чином впливають на економіку? На це питання відповідає науковий напрям «Право та економіка».

Економічна теорія права – новий напрям наукового дослідження, який почав активно формуватися у другій половині ХХ століття на основі об'єднання зусиль як економістів, так і юристів. Це було зумовлено об'єктивною реальністю, яка характеризувалася взаємними та суттєвими зв'язками економіки та права, що не могли не помічати як економічна, так і правова науки. У своєму становленні новий науковий напрям отримав декілька назв – економіка і право, право та економіка, економіка права, економічний аналіз права, правова економіка, економічний аналіз права. У глибокому сенсі такі назви не є тотожними оскільки, з одного боку, відображають різні способи взаємозв'язку двох соціальних явищ, а з другого – по-різному визначають предмет та методологічні підходи до його дослідження. «Економіка і право» вивчає економічне підґрунтя виник-

нення правових норм. «Право та економіка» стверджує, що правові норми є умовою ефективного функціонування економіки. Економічний аналіз права доповнює - ефективність правових норм необхідно визначити завдяки економічним інструментам, розраховуючи витрати та вигоди (переваги) від прийняття правових норм. Правова економіка доводить, що економічні зв'язки перетворюються на договірні відносини, де існує протиріччя між сторонами, які намагаються справедливо розв'язати конфлікт за допомогою правових норм або закону. Як бачимо предмет дослідження та аспекти пізнання знаходяться у процесі формування.

І зараз можна спостерігати наявність внутрішніх розбіжностей та протиріч при визначенні основних проблем дослідження економіки права. Досить не має єдиного визначення предмету дисципліни «Право та економіка», розрізняються сфери об'єкту дослідження, виявляється специфіка аналізу взаємозв'язків економіки та права та методологічні підходи до пізнання загальних закономірностей розвитку.

Безумовно, діяльність людей здійснюється під впливом об'єктивних (незалежних від їх свідомості) закономірностей. Але останні визначають лише одну необхідну сторону людської діяльності. Другу сторону, що характеризує міру свободи людей, складають їх усвідомлені бажання, мотиви, інтереси та цінності. На ці обставини першими звернули увагу представники інституційної теорії, яка з'являється на початку ХХ ст. Основна ідея інституціоналістів полягає в тому, що люди приймають рішення на основі спільно розроблених норм поведінки. Право, як найбільш вагомий інституційний чинник, першим потрапляє в коло їх наукових інтересів. Один із перших представників традиційного інституційного напрямку Джон Роджерс Коммонс (американський економіст, один із розробників у США «Нового курсу») у своїй роботі «Правові основи капіталізму» (1924 р.) стверджував про примат права над економікою, доводячи, що через юридичні процедури та суди можливе регулювання економічних відносин. Вихідною економічною категорією Дж. Коммонс вважав угоду, через яку визначається цінність благ, а судові рішення допомагають встановлювати «ро-

зумну вартість», за допомогою якої економічних суб'єктів спонукають досягнути єдності рішень та дій. Особливістю традиційної інституційної теорії було те, що вона не виводила права з економічних відносин, а розглядала його як усвідомлено розроблені норми поведінки людей, що виникають у результаті спільних взаємодій.

Економічна теорія прав власності (Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсетц, Р. Познер) звертає основну увагу на правові інституції (судову систему), які забезпечують вигравш у добробуті як індивідуального суб'єкту, так і суспільства загалом. Рональд Гаррі Коуз (член Американської та Британської академії наук, Нобелівський лауреат, головний редактор з 1964 до 1984 рр. «Журналу економіки і права») у своїх працях «Природа фірми» (1937 р.), «Замітки до проблеми соціальних витрат» (1974 р.) запропонував принципово нове вирішення проблеми оптимального використання обмежених ресурсів шляхом встановлення системи прав власності. Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, за яким можна не враховувати витрати на здійснення угод. Проте Р. Коуз довів, що розподіл ресурсів між суб'єктами передбачає необхідність здійснювати угоди, укладення яких потребує певних витрат на проведення переговорів, здійснення нагляду за його дотриманням, встановлення взаємозв'язків, попередження неузгодженостей. Ці витрати Р. Коуз назвав трансакційними, розмір яких в кінцевому рахунку визначає, хто з суб'єктів більш цінить отриманні ресурси. Теорія трансакційних витрат стала центральною ланкою в побудові економічної теорії права.

На думку Р. Коуза правові відносини стають сферою виникнення витрат для всіх економічних суб'єктів (підприємця, споживача, держави). Якщо враховувати, що на ринку здійснюється обіг не тільки фізичних об'єктів, а, передусім, права зі здійснення будь-яких дій з ними, то сторони обміну завжди можуть домовитися про зміни правових норм з метою збільшення цінності. Тому в реальному світі правова система здійснює глибокий вплив на діяльність усієї економічної системи, а в деякому сенсі навіть управляє нею.

Принципово важливим для становлення нового напрямку

дослідження стали праці Джемса Б'юкенена, у яких започатковані ідеї конституційної економічної теорії (або конституційної економіки). На думку Дж. Б'юкенена, конституційна економічна теорія спрямована на пояснення особливостей функціонування альтернативних наборів правових, інституційних і конституційних правил, які накладають обмеження на здійснення вибору і діяльності економічних і політичних суб'єктів, правил, що визначають структуру, в рамках якої економічні і політичні суб'єкти вирішують проблему вибору. Фактично конституційна економічна теорія вивчає вибір обмежень на відміну від вибору в межах обмежень, що є предметом традиційного економічного аналізу. Таке зміщення акцентів має важливе значення, оскільки є вихідним для відмови від розуміння вторинності права і держави щодо економічних інститутів суспільства.

Становлення економіки права як дисципліни починається в 1950-х роках і пов'язано з іменем Р. Познера, який довів, що право має тенденцію до забезпечення економічної ефективності, крізь призму якої можна пояснити діяльність суб'єктів права. Виникає питання – чому саме юристи почали використовувати економічний аналіз до правових норм? Класична теорія права виходить із того, що вчинки людей побудовані на прийнятті рішення згідно з їх уявленнями, потребами та мотивами. Ці рішення незалежно від того, де вони здійснюються (на ринку або поза ним) пов'язані з раціональними уявленнями про використання своїх витрат (часу, грошей, праці). У загальному сенсі правознавці виходять із тези про те, що всі дії пов'язані зі свідомою визначеною ціллю, що реалізується в мотиві. Безумовно, на мотиви прийняття рішення впливають різні фактори (психологічні, соціальні, економічні). Так кримінологія визначає різні умови (економічні, соціальні, психологічні) скоєння злочину. Але в класичному сенсі, економічні умови не визначаються як причини, що призводять до правової або неправової поведінки. Юристів у більшій мірі цікавлять проблеми справедливості, а не тільки ефективності як мети діяльності. Але є такі ситуації, за якими свідомо діяльність людей не може визначати причини скоєння правопорушення, а, отже, вирішити питання про справедливість. Тому перші спроби використання економічного

аналізу для розуміння причин правопорушення були пов'язані з аналізом непередбачуваних ситуацій, які трапляються за умов настання нещасних випадків. Так Гвідо Калабрезі аналізував систему відповідальності за нещасні випадки з точки зору – хто повинен компенсувати наслідки їх виникнення. Так він показав, що однією з цілей системи відповідальності за нещасні випадки є зниження витрат при їх здійсненні. Ці витрати складаються зі зниження кількості та тяжкості нещасних випадків, соціальних витрат від них та адміністративних витрат. Відповідно до цього відповідальність повинна покладатися на ту сторону, яка може вирішити цю проблему з найменшими витратами. Вважається, що саме роботи Г. Калабрезі відкрили юристам шлях до економіки, оскільки досить прості економічні принципи можуть створити логічну базу для аналізу права.

Наукова дисципліна «Право та економіка» особливим чином вирішує питання про об'єктивно-історичні умови виникнення права як спільного інституту регулювання діяльності суб'єктів. На відміну від правових теорій походження права, економічний аналіз виходить з історично первинної форми існування суспільства – економіки. Економічний розвиток суспільства завжди є результатом спільно-розподіленої діяльності. Розділений характер трудової діяльності означає, що уособлений суб'єкт самостійно використовує свої власні можливості, здібності (фізичні та інтелектуальні) і вільно визначає напрям їх використання. У цьому аспекті трудова діяльність має вільний характер, оскільки визначається власною волею, бажаннями і потребами окремого індивіда. Природні можливості, які надані людям природою, оформляються у природні права (або природну свободу) людини. Природні права неможливо ввести або заборонити ніякими конституціями або законами. У загальному значенні – це ще не соціальні права, а тільки їх абстрактні моменти. З розвитком суспільного виробництва у сферу природних ресурсів людини потрапляють знаряддя праці, які сприймаються людиною як продовження 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. Суспільний характер праці передбачає виконання тих трудових функцій, які забезпечують цілісність суспільного результату. А це так само призводить до залежності людей від інших. І у цій залежності вони стають рівними один одному. В економічному житті реальний результат досягається лише за умови правильного (адекватного) поєднання свободи (відособленості, незалежності) кожної людини і його залежності (рівності). Нормальний, ефективний рух економіки може здійснюватися тільки за умови постійного відтворення єдності свободи та залежності. Саме право стає алгоритмом (мірою) поєднання свободи і рівності. І тільки тоді право стає надійним інструментом регулювання економічних відносин, коли ця міра забезпечує справедливість та ефективність. Приміром, якщо в податковій політиці буде порушена міра вільної підприємницької діяльності на користь збільшення податків для забезпечення рівності в суспільстві, активність підприємців буде зменшуватися, що погіршить загальний економічний потенціал економіки. Саме в цьому аспекті здійснюється верховенство права.

Предмет «Права та економіки» виникає в надрах інституційної теорії, тим самим її інструментарій стає методологічними принципами пізнання економіко-правових відносин. Економічна теорія права підрозділяється на позитивну (аналізує поведінкові реакції економічних агентів на зміни у структурі стимулів, що відбуваються в результаті змін правових норм) та нормативну (визначає якими повинні бути правові норми, щоб вони відповідали критеріям економічної доцільності).

Тема 2. Правове регулювання ринкових відносин

1. Правове регулювання підприємництва. Корпорації та їх правовий стан.
2. Ринкові провали та право. Зовнішні ефекти.
3. Правове регулювання відносин зайнятості. Бізнес та права людини.
4. Фінансові ринки. Правове регулювання кредитних відносин. Регулювання у сфері ціноутворення. Цінова дискримінація.

Правове регулювання ринкової економіки побудовано на визначенні об'єктивних умов його функціонування та впровадження необхідних для цього норм. Ефективне функціонування ринкової економіки передбачає наявність необхідних ресурсів, підприємництво – є одним із них. Цей ресурс перетворюється на підприємницьку діяльність – це не будь-яка діяльність щодо виготовлення та реалізації продукції, виконання робіт чи надання послуг, а лише така діяльність, що характеризується певними ознаками:

1. Економічна самостійність: суть цієї ознаки полягає в тому, що суб'єкти підприємництва самостійно, тобто на власний розсуд і своєю волею вільно обирають види підприємницької діяльності, а також способи, час та місце її здійснення.

2. Ініціативність: ця ознака вказує на активне становище підприємця у здійсненні своєї діяльності. Підприємницька діяльність може проявлятися лише у вчиненні активних дій. Нездійснення протягом тривалого проміжку часу жодних видів підприємницької діяльності не може вважатися підприємництвом. Ініціативність підприємницької діяльності також вказує на її особисте здійснення зареєстрованим суб'єктом підприємства. Заняття підприємницькою діяльністю через представника, третіх або підставних осіб не допускається.

3. Систематичність; систематичною визнається підприємницька діяльність, яка здійснюється неодноразово і розрахована на невизначену кількість повторювань, а також тривалий або невизначений період у часі. Водночас, відповідно до рішення

Кабінету Міністрів "Про податок на промисел" у разі, якщо продаж товарів здійснюється протягом календарного року понад чотири рази, така діяльність вважається систематичною і зобов'язує громадян зареєструватися як суб'єкти підприємництва відповідно до чинного законодавства України. У цьому випадку треба мати на увазі, що зазначений критерій віднесення діяльності до систематичної застосовується лише до одного з видів підприємницької діяльності, а саме: до торговельної. Інших видів підприємницької діяльності цей критерій не стосується.

4. Здійснення підприємницької діяльності на власний ризик: мета цієї діяльності – отримання прибутку не завжди може бути досягнута. Навпаки, можна очікувати на не отримання запланованого прибутку, або зазнати збитків, за які ніхто не несе відповідальності. Таку ситуацію називають підприємницьким ризиком.

5. Здійснення підприємницької діяльності спрямовано на отримання прибутку або інших видів доходів. Під останніми розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу.

6. Правомірність: ця ознака передбачає, з одного боку, необхідність бути зареєстрованим у встановленому законом порядку (така правомірність означає право на отримання легальності). З другого – правомірність означає право на підтримання легальності шляхом виконання актів законодавства та установчих документів суб'єкта підприємництва (приміром, сплата податків надає право на продовження своєї діяльності).

Ці об'єктивні риси підприємницької діяльності потребують відповідних правових норм, які повинні забезпечити її справедливість та ефективність.

Підприємницька діяльність здійснюється в різних видах (що регулюються певними правовими нормами) та в різних формах. Найбільш складною стає корпорація, яка має як внутрішні так і зовнішні умови функціонування. Саме це спонукає до виникнення корпоративного права.

Ринковий механізм не завжди має можливість ефективно забезпечити розподіл ресурсів. Таку неспроможність ринку

називають «провали» (невдачі) та обмеженості ринку, до них відносяться:

- стихійний характер забезпечення рівноваги, що передбачає циклічність розвитку та призводить до криз надвиробництва. Саме на етапі кризи відбувається становлення рівноваги, що пов'язано зі значними втратами суспільного продукту;

- монополізація економіки, що пов'язано із бажанням підприємця збільшити свій прибуток за рахунок використання ефекту масштабу. Але монополізація економіки руйнує конкурентні механізми, що не сприяє загальному економічному розвитку;

- ринок породжує безробіття, як резервний ресурс для розширення виробництва, що породжує значні соціальні втрати суспільства;

- ринок породжує інфляційні процеси, що знецінюють грошові доходи і заощадження всіх суб'єктів економіки, викликають у людей інфляційні очікування, а значить породжують невизначеність та невпевненість у своєму майбутньому житті;

- ринок поглиблює соціальну нерівність, поляризує суспільство завдяки різним можливостям надавати ринку необхідні для нього ресурси. Американці Р. Гейлбронер і Л. Тароу пишуть про це у книзі "Економіка для усіх": «Ринок старанно служить багатим, але не поспішає обслуговувати бідних. Він приносить із собою аномалію: надлишок розкішного житла і дефіцит дешевого, хоча потреби суспільства в останньому значно перевищують потреби у першому. Він спрямовує ресурси і людську енергію на примноження розкоші, яка має збут серед більш заможних класів, залишаючи обабіч куди більш насущні потреби бідних. Це не просто економічний порок. Це порок моральний. Ринкова система сприяє аморальності»;

- ринок прирікає на занепад окремі галузі економіки, які стають низькорентабельними і збитковими для бізнесу, проте є необхідними для суспільного виробництва та збереження соціальної стабільності (видобуток вугілля, сільськогосподарське виробництво тощо);

- ринок індиферентний до забезпечення національних інтересів і національної економічної безпеки (продовольчої,

енергетичної, фінансової тощо), які не можуть забезпечити бізнесу достатнього розміру доходу, приміром, розвиток перспективних технологій у галузі цифровізації суспільства;

- ринок призводить до так званих зовнішніх, або побічних ефектів (екстерналій), як позитивних, так і негативних. Останні (забруднення навколишнього середовища, самочинне будівництво, перепланування квартир та інженерних комунікацій тощо) негативно впливають на економіку як окремих суб'єктів, так і суспільства в цілому;

- ринок побудований на інформаційній асиметрії, між різними сторонами угоди (приміром, продавець і покупець, кредитор і позичальник, роботодавець і працівник). Та сторона, яка краще обізнана, може зловживати наявною інформацією на свою користь;

- ринок не стимулює бізнес виробляти суспільні блага (охорона правопорядку, оборона, державне управління, утримання культурної спадщини тощо), тобто ті блага, які потрібні всім, але ніхто за них не сплачує, оскільки неможливо визначити індивідуальну міру їх споживання.

Негативні екстерналії ринку не завжди можуть бути попереджені ринковими заходами, а тому вимагають правових норм регулювання. Для кожного провалу ринку необхідні специфічні інструменти їх подолання.

В умовах ринкової економіки робоча сила людини стає об'єктом купівлі-продажу, що породжує спеціальні галузі права, які регулюють умови найму та використання робочої сили. Якщо частина робочої сили не може знайти необхідну роботу виникає безробіття, що має різні форми, деякі з яких не порушують ринковий механізм (фрикційне безробіття), а інші (структурне, циклічне тощо) призводить до погіршення якості людського капіталу та до соціальної напруги у суспільстві, а тому виникає необхідність існування спеціальних державних соціально-правових програм. Правове регулювання забезпечення зайнятості і працевлаштування є не тільки захистом для безробітних, а й одним із засобів регулювання ринку праці. Правові заходи спрямовані на створення умов для мінімізації негативного впливу кризових явищ на стан економічної активності

населення та запобігання масовому звільненню працівників і зростанню рівня безробіття.

Правове регулювання зайнятості населення повинно базуватися на таких принципах: забезпечення рівних можливостей усім громадянам, незалежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної належності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії, у реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів та суспільних потреб; сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва; координації діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямками економічної і соціальної політики на основі державної та регіональних програм зайнятості; співробітництва професійних спілок, асоціацій (спілок) підприємців, власників підприємств, установ, організацій або уповноважених ними органів у взаємодії з органами державного управління в розробленні, реалізації та контролі за виконанням заходів щодо забезпечення зайнятості населення; міжнародного співробітництва в розв'язанні проблем зайнятості населення, включаючи працю громадян України за кордоном та іноземних громадян в Україні.

Правове регулювання забезпечує вирішення таких питань: посилення мотивації до легального працевлаштування, збільшення продуктивної праці, забезпечення ефективного використання робочої сили; забезпечення дотримання прав і гарантій працівників, недопущення випадків неналежного оформлення трудових відносин із роботодавцями; сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці; забезпечення соціального захисту населення від безробіття. (більш детально з цим матеріалом можна ознайомитися на сайті «Основи правового регулювання підприємницької діяльності» https://pidruchniki.com/11570718/pravo/osnovi_pravovogo_regulyuvannya_pidpriyemnitsoyi_diyalnosti)

Комісія ООН з прав людини розробила керівні принципи підприємницької діяльності щодо захисту прав людини. У

них визначили загальний стандарт, спрямований на запобігання та викорінення загрози негативного впливу діяльності корпорацій на права людини, що повинно стати практикою в галузі бізнесу та прав людини.

Невід'ємним атрибутом сучасної ринкової економіки є фінансовий ринок – це ринок, на якому визначаються попит і пропозиція на різноманітні фінансові ресурси. На цьому ринку є різноманітні суб'єкти, що формують пропозицію та попит на товар особливого роду – гроші, капітал, активи, зобов'язання.

Характерною особливістю фінансового ринку є те, що відносини реалізуються на етапах розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів і коштів здійснюваного процесу розширеного відтворення. Тому фінансовий ринок слід розглядати як специфічну сферу грошових відносин, що виникають у процесі руху фінансових фондів між державою, юридичними та фізичними особами за допомогою спеціалізованих фінансових інститутів. Між різними суб'єктами та інститутами виникають протиріччя, які повинні потрапити у сферу спеціального правового регулювання. Основне завдання фінансового ринку полягає у забезпеченні переміщення фінансових ресурсів від тих, хто має їх надлишок, до тих, хто потребує інвестицій. За такої умови правові інструменти повинні забезпечити рух фінансових ресурсів від тих, хто не може ефективно їх використовувати, до тих, хто має можливості (знання, спеціалізацію, компетенції) забезпечити їх продуктивне використання. Це сприяє не тільки підвищенню ефективності та продуктивності економіки загалом, а й поліпшенню економічного добробуту кожного члена суспільства. За станом фінансового ринку можна судити про стан економіки, а, впливаючи на фінансовий ринок, можна керувати економічною активністю суспільства.

Фінансовий ринок виконує такі функції.

- встановлює ціни на фінансові ресурси, які врівноважують попит і пропозицію на них. Ціною фінансових ресурсів є дохід, який сплачує покупець (емітент) продавцю (інвестору або власнику фінансових ресурсів). Це може бути банківський відсоток, процентна ставка за облігаціями, дивіденди по акціях.
- забезпечує ліквідність шляхом створення інституцій-

ного середовища, що прискорює обіг фінансових ресурсів та знижує ризики їх обертання.

- економії на витратах, що забезпечують спеціалізовані та кваліфіковані посередники.

Структура фінансового ринку розподіляється на ринок грошей та капіталу. Кожна частина ринку потребує своїх власних правових інструментів регулювання. На грошовому ринку особливої уваги потребує механізм запобігання цінової дискримінації (див «Економічна сутність фінансового ринку та його структура» <https://helpiks.org/7-25499.html>).

Т е м а 3. Економічне обґрунтування права власності

1. Право власності й ефективний розподіл ресурсів. Альтернативні моделі права власності. Нерухома власність та її особливості.

2. Способи інтерналізації зовнішніх ефектів завдяки праву. Способи захисту прав власності. Економічна теорія інтелектуальної власності.

3. Порушення права володіння та право на відчуження приватної власності.

4. Економічний та правовий зміст шахрайства. Обман. Штрафи та конфіскація майна при розірванні контракта. Заподіяння ненавмисної шкоди.

Економічні взаємодії між різними суб'єктами стають більш стійкими та визначеними, якщо між ним встановлені чіткі права власності. Економічний підхід до визначення прав власності доводить, що економічні рішення спираються на набір правомочностей, які визначають найвигідніший спосіб їх реалізації. Права власності – це санкціоновані (тобто дозволені) поведінкові відносини між людьми, які виникають у зв'язку з необхідністю використання обмежених благ. Права власності вирішують у суспільстві низку завдань: можливість контролювати використання ресурсів шляхом розподілу витрат та вигод при їх привласненні, визначати поведінкові орієнтири, тобто що

можна, а що не можна робити в суспільстві, змінювати за потреби стимули поведінки шляхом реструктуризації прав (зміна суб'єктів, об'єктів та повноважень), виявляти причини неправомірної чи злочинної поведінки. 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. «Якщо права на здійснення певних дій можуть бути куплені чи продані, – пише Р. Коуз, – їх врешті-решт набувають ті, хто вище цінує даровані ними можливості виробництва або розваги. У цьому процесі права будуть придбані, підрозділені і скомбіновані так, щоб діяльність, що допускається ними, приносила дохід».

Отже, основне завдання специфікації полягає в зміні поведінки господарюючих суб'єктів так, щоб вони ухвалювали найбільш ефективні рішення. Адже тільки на власника падають кінець кінцем усі позитивні і негативні результати здійснюваної ним діяльності. Він тому виявляється зацікавленим у максимально повному їх обліку при ухваленні рішень. Чим краще встановлені права власності, тим сильніше стимул у господарюючого суб'єкта враховувати ті вигоди або той збиток, які його рішення приносять іншій особі. Саме тому в процесі обміну права власності на блага будуть передані тому економічному агенту, для якого вони представляють найвищу цінність. Тим самим забезпечується ефективний розподіл ресурсів. У процесі специфікації визначаються суб'єкти певних відносин, об'єкти, з приводу яких виникають ці відносини, та повноваження (тобто можливість здійснювати певні дії та вимагати від інших дотримуватися своїх інтересів), які можуть бути здійсненні з цими об'єктами.

Неповнота специфікації західними теоретиками називається «розмиванням», «послабленням», або «виснаженням» (attenuation) прав власності. Зміст цього явища можна виразити фразою – «ніхто не почне сіяти, якщо врожай діставатиметься іншому». Тобто, права власності повинні бути встановлені так, щоб ніхто не був у змозі привласнити неналежні йому результати. Розмивання прав власності може відбуватися, по-перше, внаслідок того, що вони неточно встановлені, по-друге – погано захищені, по-третє – підпадають під різного роду обмеження

(головним чином з боку держави). Приміром приватизація державного майна передбачала специфікацію права приватної власності. Але чіткого уявлення про цей процес на той час у суспільства не було, тому специфікація прав власності була проведена не чітко, з великою кількістю помилок, що в подальшому призвело до постійного процесу її змін, можливостей здійснювати захоплення чужої власності. Значна кількість рейдерських захоплень чужої власності є наслідком розмиття права власності, що були встановлені в процесі приватизації. Рейдерські операції існують у багатьох країнах де вони отримали назву грінмейл (greenmail), тобто за допомогою доларів (що мають зелений колір) через пошту скуповуються акції корпорацій, до того обсягу, коли стане можливим встановлювати свої умови управління. Усе це здійснюється не тільки злочинним шляхом, але і досить цивілізованими правовими заходами. Але це стає можливим, коли в корпорації погано захищені права дрібних держателів акцій. Розмивання прав власності може здійснюватися внаслідок дії груп спеціальних інтересів, які лобіюють через законодавчі та виконавчі органи свої політичні або економічні рішення. Тим самим вони беруть участь у перерозподілі прав власності на свою користь. Суттєву роль в розмитті прав власності відіграють судові та правозахисні органи, якщо вони не можуть (внаслідок 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 наявність обмежень на право власника змінювати форму, місце розташування або склад майна й передавати усі свої права за взаємоприйнятною ціною.

Необхідно розрізняти процеси диференціації (розщеплення) і розмивання прав власності. Добровільний і двосторонній характер розщеплення правомочності гарантує, що воно здійснюватиметься відповідно до критерію ефективності. Головний вигреш від розосередження правомочності убачається в тому, що економічні агенти дістають можливість спеціалізуватися в реалізації тієї чи іншої часткової правомочності, що підвищує ефективність їх використання (наприклад, у праві управління або в праві розпорядження капітальною вартістю ресурсу-

су). Саме на основі диференціації прав власності здійснюється функціонування акціонерних товариств, відбуваються процеси на ринку цінних паперів. Усі договірні відносини спрямовані на специфікацію та диференціацію прав власності. У протилежність цьому односторонній і примусовий характер обмеження прав власності державою не дає ніяких гарантій його відповідності критеріям ефективності. Подібні обмеження нерідко накладаються в корисливих інтересах різними лобістськими групами.

У реальності відокремити процеси розщеплення від процесів розмивання прав власності дуже важко. Це пов'язано з тим, що розщеплення прав пов'язано зі значними проблемами, обумовленими тим, що реалізація прав однією зі сторін може перешкоджати реалізації права іншої сторони. Приміром, право на забудову земельної ділянки може заважати іншим людям реалізовувати право проходу до свого помешкання. Усе це здійснюється під впливом багатьох конкретних факторів, але в кінцевому випадку виникає питання обмеження, заборони або ліквідації тих прав власності, що перешкоджають досягненню загальної суспільної вигоди.

Специфікація прав власності повинна дійти до тієї межі, де подальший вигравш від подолання розмитості вже не окупатиме пов'язані з цим витрати. Звідси витікає важливе слідство: головне завдання специфікації прав власності – чітко і прозоро визначити кордони правомочності господарюючих суб'єктів і механізми їх захисту. Правова система покликана зменшувати витрати, які виникають внаслідок встановлення прав, створюючи тим самим умови для найбільш ефективного (з точки зору суспільної вигоди) розподілу обмежених ресурсів під час добровільних угод. Об'єктом відносин власності стають не лише матеріальні (речові) права, але і такі, як право забруднення навколишнього середовища, право користування хвилями радіомовлення (для радіостанцій), право інтелектуальної власності, що захищається патентом, та інші нематеріальні об'єкти. Юридичні правила, як указує американський економіст Річард Познер, повинні імітувати ідеальний ринок – розподіляти права власності так, як це робив би ринок за відсутності трансакційних витрат.

Специфікація прав власності починається через її придбання. Дії, що передують володінню речами, називають заволодінням. Останнє здійснюється через різні способи придбання прав власності. Володіння може бути здійснено, якщо є такі його основні елементи, як здатність речі до заволодіння, воля володіти речами, заняття річчю в певному колі дій, означення способу володіння. Здатність речі до заволодіння, передбачає, по-перше, річ здатна до певного роду заняття, по-друге – до речі можна встановити виключне право володіння, тобто інших людей можливо виключити від її придбання (приміром, неможливо виключити суб'єктів від користування повітрям, космічним простором, морями чи океаном), по-третє, заволодіння річчю не порушує права інших людей. Воля володіти – це вільно визначені потреба, намір, установка заволодіння, що, з одного боку, спонукає до застосування певних зусиль, а з другого – стримує ці зусилля у випадку володіння річчю іншою людиною. Заволодіння передбачає заняття речі в певному колі діяльності, що не допускає її використання в інших сферах. Існують природні (заволодіння визнається без усякої попередньої згоди) та штучні (заволодіння визначається взаємною домовленістю) сигнали демонстрування заволодіння речами.

Історично першим природним способом заволодіння власністю була трудова діяльність, у 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 до них свою працю, що спонукає потребу в інститутах захисту зовнішнього (створенні речі) та внутрішнього (здібності до праці). Навіть, якщо річ дістається людині чисто випадково без особливих витрат праці, то цей сприятливий випадок прирівнюється до можливої праці, яку необхідно було б витратити на добування даної речі в звичайних умовах. Сприятливий випадок є еквівалентом трудовим витратам.

Другим історичним способом придбання власності було захоплення певних речей, ресурсів. Таке захоплення здійснюва-

лося або насильницькими заходами, або самочинним шляхом, приміром скватерство (самозахоплення земель) при заселенні Північної Америки.

У сучасних умовах переважно всі способи придбання прав власності здійснюються на основі законодавства, що передбачає юридичні форми їхнього оформлення. Основним найбільш масовим способом придбання прав власності є купівля, що оформлюється юридичними документами (чеками, договорами тощо). Придбання може статися щодо «нічиєї» власності, приміром диких тварин, покинутих земель, закопаних кладів. Загальне юридичне правило стосовно «нічиєї» власності наголошує, що суб'єкт може стати законним власником на принципі першого утримувача (finder-keeper rule). Економічну доцільність таке правило має в тому випадку, якщо пошуком нічиєї речі займається лише один суб'єкт. Якщо претендентів на нічийну річ буде багато, то з точки зору економічного багатства суспільства, їх зусилля будуть сприйматися як зайві, оскільки витрати багатьох будуть значно більшими за вигоди, що отримує одна людина. З тим, щоб забезпечити економічну доцільність придбання таких речей та скоротити невинуваті витрати суспільства на заволодіння, з'являються такі юридичні заходи як введення квот, ліцензій (приміром на видобуток нафти).

Юридичні правила виникають з приводу регулювання відносин до втраченої (загубленої) та знайденої речі. Основне правило наголошує: на знайдену річ повинні відтворюватися права власності початкового володаря. Економічний зміст цього юридичного правила полягає в тому, щоб позбавити початкового власника зайвих витрат на попередження цього. Якщо б таке правило не діяло, кожна людина була змушена витратити значні додаткові зусилля (працю, гроші) на те, щоб не допустити випадкової втрати своєї речі. Приміром власник стада корів був би змушений наймати на роботу значно більше пастухів для того, щоб деякі корови не відбилися від стада. Крім того, людина, що втратила своє майно, може самостійно займатися його пошуком, або залучити інших людей, приміром, надати об'яву про винагороду тому, хто знайде його річ. З точки зору суспільства сукупні витрати не зменшуються, оскільки втрачена річ

буде використана іншим. Але з боку індивідуальних витрат самостійні дії людини на пошук втраченої речі будуть порушувати умови його існування, оскільки будуть збільшуватися невиробничі витрати на створення речей, тим самим зменшуючи загальну ефективність.

Одним з основних заходів підтримки безперечного права на володіння є інститут реєстрації, тобто встановлення переліку об'єктів та їх власників. Основними об'єктами реєстрації є земельні ділянки, нерухоме майно, автомобілі, літаки, цінні папери. 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 впровадження значно перевищують очікувану вигоду від їх функціонування, навіть з врахуванням крадіжок.

У сучасній правовій практиці застосовуються два основних правила встановлення права володіння. Перше – правило початкового володіння, згідно з яким покупець не отримує права володіння річчю, якщо нею не володіє продавець. Це означає, що продавець повинен довести наявність у нього необхідного титулу. Друге – правило сумлінного покупця, відповідно до якого останній придбаває право на володіння майном на основі впевненості, що продаж був сумлінний (чесний). Це правило певною мірою може спонукати до здійснення крадіжок, оскільки викрадене майно може бути продано, а сумлінному покупцеві доведеться витратити надмірні зусилля на попередження можливого придбання краденої речі.

Існує такий спосіб придбання майна, який отримав назву володіння, що базується на отриманні титулу всупереч претензії іншої особи, або конфліктне володіння (*adverse possession*). Цей спосіб передбачає недобровільну передачу деяких типів майна (найбільш поширеними є земля, нерухомість), якщо невласник відкрито та безперервно користується ним протягом часу, встановленого законом. Історично це було пов'язано з придбанням юридичних прав на володіння благом в умовах, коли майно не мало або втратила власника. Економіч-

ний зміст недобровільної передачі передбачає перехід майна від тих, хто не використовує його в господарському обігу, що знижує загальну продуктивність використання майна. З других обставин, недобровільний перехід можливий у разі перевищення цінності нового використання перед минулим.

Після того як способи придбання визначені, виникає питання – як захистити ті повноваження, які виникли у 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 основні форми захисту правомочностей – правило власності, правило відповідальності, правило не відчуження.

Правило власності означає, що правомочність можна отримати тільки від його володаря в результаті взаємовигідної добровільної угоди. Це гарантує, що обмін буде здійснено ефективно, бо власник завжди зацікавлений у найвищій цінності свого майна. Права власності у цьому випадку захищаються шляхом покарання особи, яка використовує чужу власність або завдає шкоду без згоди власника. Але використання правила власності може потребувати значних витрат на його здійснення. Приміром державі згідно з планом розвитку територій необхідні землі, які перебувають у руках приватних власників. Витрати на домовленості із власниками можуть бути дуже великими, що знижує економічну ефективність загальносуспільних проєктів.

Якщо діє правило відповідальності, то згода власника на відчуження правомочності не вимагається, але повинна бути виплачена компенсація за відчуження в розмірі встановленого законодавцем. У цьому разі компенсація стає заходом захисту власності. Правило відповідальності є економічно доцільним при значних витратах на здійснення домовленостей. У цьому випадку значно вигіднішим стає рішення суду з примусового здійснення договору (приміром, подружжя не можуть домовитися про розподіл своєї квартири). Згідно з правилом не відчуження, правомочність є не відчуженою, якщо передача майна забороняється навіть за наявності добровільної згоди між сторонами договору (приміром, забороняється торгівля людськими органами, дітьми).

У сучасних умовах значно зростає роль інтелектуальної власності, основними об'єктами якої є: патенти, авторські права, товарні знаки. Відповідно до цих об'єктів є спеціальний правовий режим, який визначає специфічні умови виникнення права, його захист та умови використання.

Порушення прав власності може відбуватися шляхом крадіжки, шахрайств, тобто заволодінням чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою. З точки зору економіки крадіжка – це трансфер, тобто безкоштовний перехід речі від одного суб'єкта до іншого. Здається, що суспільні сукупні витрати, що пов'язані з крадіжкою не зазнають суттєвих змін – одна людина втратила річ, інша її привласнила. Але це не так. Припустимо, що крадіжка чужого майна визнається суспільством як нормальний спосіб збагачення. Широке використання даного виду діяльності потребує від індивідів значних витрат з охорони майна, розробці власної стратегії крадіжки, викриттю і поверненню викраденого майна. Ці витрати призведуть до неефективного розподілу суспільних ресурсів через зниження стимулів до нормальних способів продуктивного збільшення багатства, а також появи таких критеріїв розподілу, які менш значущі для перспектив розвитку суспільства (зокрема, культивуванню хитрості, нахабству і тому подібних якостей людської природи). При порівнянні «альтернативних правових умов господарювання» (крадіжка або продуктивна праця) суспільство прийде до ідеї необхідності розробки спеціальних норм, які будуть забороняти крадіжки та формувати нормальний (тобто необхідний) стандарт поведінки, роблячи його економічно вигідним. Ефективність норми буде зумовлена зниженням непродуктивних витрат і отриманням соціальної вигоди. Якщо витрати на відтворення норми (недопущення крадіжки) виявляються рівними індивідуальним витратам суб'єктів (все, що вони вкрали вони ж відшкодовують), то така поведінка стане безглуздою з погляду як суспільства, та з позицій окремих суб'єктів. Економічну основу має придбання викраденого майна. У зв'язку з можливістю придбання крадених речей виникає основне питання – як встановити беззаперечне право на володіння благом? Тобто бути впевненим, що поку-

пець придбає річ саме у того продавця, який є її власником. Якщо безперечне право на володіння благом не буде встановлено, то продаж-купівля стикаються з дуже великими перепонами, а крадіжки фактично підтримуються.

Шахрайство – кримінально каране діяння, відповідальність за яке в Україні передбачена Кримінальним кодексом України. Дисципліна «Право та економіка» спрямована на пошук економічних причин та обставин, які сприяють шахрайству та обману. Усі ці проблеми пов'язані з необхідністю існування договірного права.

Т е м а 4. Економічний аналіз договірного права

1. Економічні та інституційні функції договірного права.
2. Трансакційні витрати в структурі договірного права.
3. Передумови укладення досконалого договору. Індивідуальна раціональність.
4. Опортуністична поведінка та її попередження в умовах контракту.

Для економіки ключовим моментом відтворення є обмін, оскільки саме в ньому реалізуються інтереси сторін, визначається цінність їх благ, відбувається перехід товару та грошей. При аналізі «права та економіка» обмін розглядається як договірні відносини. У кожному договорі здійснюється не тільки перехід матеріально-речових якостей об'єкту, а, передусім, відбувається розподіл та перерозподіл прав і певних правомочностей.

Договірне право як сукупність норм регулює економічні відносини обміну. Договірне право становить оболонку багатосторонніх та складних відносин обміну, без якої останні взагалі бути не в змозі. Чим точніше договірні відносини відображають об'єктивні умови здійснення обмінних процедур, тим ефективніше стають поведінкові моделі прийняття рішень щодо раціонального використання економічних ресурсів.

Договірні відносини набувають реальної нормативної форми, якщо вони регулюють конкретні дії людей, які повинні

діяти в рамках певних обмежень. З погляду економічної теорії договірні відносини не потребують юридичного захисту, якщо вони носять досконалий характер.

Досконалий договір виникає за певних умов, по-перше, сторони угоди діють раціонально (усвідомлено і розсудливо), тобто вони керуються узагальненою типовою мотивацією та власними інтересами. Покупець не має бажання і не готовий платити будь-яку ціну. Водночас, продавець не має бажання продати за ціну, що не є розумною для сучасного ринку. Для договірного права важливо, щоб раціональність передбачала стабільність та упорядкованість переваг, що дозволяє суб'єкту приймати виважені економічні рішення. Якщо людина не в змозі зрозуміти весь обсяг своїх договірних обов'язків і правильно оцінювати вигоди угоди, то такі особи визнаються недієздатними і не мають права укладати договори. По-друге, угода, що відбувається між продавцем та покупцем, має комерційний характер, тобто між ними не має ніяких специфічних взаємовідносин (асиметричність правового становища), та особливих умов здійснення угоди (асиметричних фінансових привілеїв). По-третє, сторони договору роблять свій вибір на основі повної інформації, яку вони отримують із власного досвіду про технологію, ресурси, переваги. У четвертих, виконання договору не призведе до негативних зовнішніх екстерналій, що може вплинути на зменшення суспільного багатства. Коли договір має досконалий характер, «жодний з гравців не вважатиме вигідним виділяти ресурси на переформування угод». Якщо такі умови укладення договору існують, то його результати забезпечують економічну ефективність за моделлю оптимальності Парето (поліпшення стану однієї зі сторін не погіршує становище ні одного з інших членів угоди, або третьої особи), тим самим не має необхідності його захищати санкціонованими державою нормами, або звертатися до суду.

У кожному договорі відбувається розподіл та перерозподіл прав і певних правомочностей. Коли людина купує якусь річ, то разом із цим вона отримує можливість здійснювати певні дії (користуватися, розпоряджатися, володіти, відчужувати та таке інше), контролювати виконання цих дій іншими людьми та

має владу над ними. У певних випадках, коли обмін має простий характер, формування прав та їх перехід не потребує значних витрат чи зусиль з укладення договору. У сучасних умовах такий варіант договору трапляється рідко, може лише в тих випадках, якщо права на певну річ і обов'язки двох сторін здійснюються одночасно, що запобігає двом найважливішим небезпекам угоди – опортуністичній поведінці та непередбачуваності подій. Якщо в простих формах обміну (приміром, купівля продуктів харчування на «базарах») витрати на попередження опортунізму та невизначеності носять мізерний характер, вони суттєво не впливають на отримання вигод та переваг в обміні. З ускладненням обмінних процедур витрати на їх здійснення все більше впливають на цінність отриманих благ. Якщо їх не враховувати, то обмін взагалі може не відбутися. Приміром, якщо на будинок не встановлені права власності, то його взагалі неможливо включити у договірні відносини. В обміні, що потребує укладення договору, виникають значні за розміром витрати, основна мета яких специфікувати права власності так, щоб не допустити опортунізму та досягти більшої визначеності майбутніх подій. Обмін, в якому на перший план висуюються формування, розподіл, перерозподіл прав, перетворюється в транзакцію. Остання означає, що дія (act) буде відбуватися крізь та поза (trans) обміном. Тобто транзакція – це дії, що розповсюджуються за межами оформленої угоди. Внутрішній зміст транзакції значно глибше ніж обмін. У транзакції концентруються такі моменти взаємодії людей (сторін), як протилежність інтересів, їх узгодження та упорядкування. Усе це закладено у конструкційних схемах транзакцій – дії сторін мають протилежний характер (транзакція-контракт), суб'єкти повинні обговорити всі умови (транзакція-договір) узгодити свої інтереси (транзакція-угода), погодити спільні зусилля (транзакція-погодження), отримати певні повноваження (транзакція-правочин).

За допомогою транзакційних витрат регулюються витрати ресурсів (грошей, часу, праці) для планування, адаптації і контролю за виконаннями індивідами обов'язків у процесі відчуження та привласнення прав власності. Тим самим транзак-

ційні витрати віддзеркалюють зміни та умови відтворення правовідносин. Трансакційні витрати забезпечують інформованість сторін договору про всі існуючі економічні, правові, соціальні умовності обміну, вимірювання якісних та кількісних ознак об'єкту обміну, оформлення загальних інтересів. Договір повинен сприяти зниженню трансакційних витрат, усувати штучні бар'єри на шляху до добровільного обміну. Крім того, договір повинен чітко визначати і надійно захищати права власності, не дозволяючи переродженню добровільного обміну у вимушену угоду. Згідно з теоремою Коуза в умовах низьких трансакційних витрат усунення невизначеності в наділенні правами власності буде сприяти розширенню поля добровільного обміну.

Витрати на укладення угод враховують частоту їх здійснення, характер невизначеності, ступінь диференціації активу. Якщо об'єкт слабо диференційований, а трансакція часто повторюється, то угода перетворюється на типову, що суттєво знижує трансакційні витрати. Для деяких видів договорів, приміром, кредитування, страхування, економічно виправданим є використання договорів приєднання, які діють за принципом «погоджуйся, або йди». Економічними причинами існування таких видів договорів виступають, по-перше, значно нижчий рівень трансакційних витрат порівняно з випадком, коли кожна сторона могла би брати участь у розробці умов. По-друге, стандартизовані умови договорів приєднання зменшують можливість окремих працівників (приміром кредитних установ або страхових організацій) обманювати своїх керівників, домовляючись з клієнтами про «особливі» вимоги. Приміром, можна домовитися про «відкати» у разі зменшення відсотка за кредитом.

У структурі трансакційних витрат центральною ланкою стають витрати специфікації прав – визначення суб'єктів, об'єктів, набору правомочностей та механізмів захисту прав власності. Витрати на специфікацію прав власності призводять до максимізації вигоди від володіння благами шляхом комбінування сукупності владних повноважень, що санкціонують відносини власника з іншими особами. Тим самим складаються первісні умови запобігання опортуністичної поведінки. Опортуністична поведінка є такою, що дозволяє суб'єктам ухилити-

ся від виконання умов договору. В основі такої поведінки перебуває протилежність економічних інтересів та обмеженість ресурсів. Але протилежність інтересів може не призводити до опортунізму, у випадку якщо сторони договору спроможні отримати повну, релевантну інформацію про всі умови договору. У реальній практиці такої можливості не має, оскільки інформація носить масштабний (її занадто багато, щоб можна було її всю зібрати), складний (когнітивні здібності людей не дозволяють її правильно зрозуміти), асиметричний (суб'єкти мають різні за обсягом та характером відомості), асинхронний (є пріоритети в часі отримання інформації), невизначений (неможливо достовірно спрогнозувати майбутні події) характер. Договори, що здійснюються за умови неповноти інформації, стають недосконалими.

Вадами недосконалих договорів стає зловживання інформацією, що виявляється в її приховуванні суб'єктами з метою отримання переваг при укладенні угоди, брак інформації внаслідок небажання витратити кошти на її отримання або передачу, неправильна інтерпретація отриманих відомостей, односторонні або взаємні помилки. Злочинною формою зловживання інформацією стає обман – неправдиві твердження, що призводять до викривлення (порушення) цінності отриманих прав. Обман у сьогоденні умовах договірних відносин стає все частіше ознакою взаємовідносин між людьми. У зв'язку з чим виникає необхідність економічного аналізу всього комплексу відносин, що пов'язані з оманливістю людської діяльності.

Обман за своїм змістом виступає поняттям психологічної науки та рисою етичної поведінки людини. У поведінці тварин теж спостерігаються риси обману, що є результатом безумовних інстинктів та умовних рефлексів. Це дозволяє тварині створювати умови виживання. У процесі індивідуального розвитку людини на етапі її дитинства обман у формі хитрощів, фантазій психологами розглядається як необхідний момент поведінки, що дозволяє дитині доступними для неї засобами вирішувати конфлікти та непорозуміння. Це зумовлено недостатнім рівнем розвитку інтелектуальних можливостей дитини, коли вона не в змозі прийняти рішення на основі розуміння та

аналізу всієї сукупності складних відносин. Довготривале використання обману у міру дорослішання – є свідомістю її психологічної та інтелектуальної незрілості. У дорослої людини обман стає психологічним атавізмом, але може з'являтися кожного разу, коли людині не вистачає розумових можливостей зняти суперечності з іншими людьми, або, коли обман стає більш економічним способом вирішення своїх індивідуальних інтересів чи бажань.

В економічному аналізі права обман розглядається як «інституційна пастка», тобто норма, виникнення якої пов'язана з залежністю від попереднього розвитку, але у реальній ситуації вона не є ефективним способом прийняття рішення. «Інституційні пастки» зберігають свою актуальність у сучасних умовах внаслідок того, що вони є більш економічним способом вирішення проблем у порівнянні з більш цивілізованими, але недоступними для більшості. Широке використання інституту обману – є свідомістю того, що для нього зберігаються необхідні причини та умови.

Економічне підґрунтя виникнення обману складає протиріччя індивідуальних інтересів та обмеженості ресурсів (не тільки матеріальних, але нормативних вимог, когнітивних здібностей) щодо їх задоволення. Причиною оманливої діяльності – стає неповнота інформації, що використовується для прийняття економічних рішень. Обман – це дії, що спрямовані на створення в іншій особі уявлення, що не відповідають дійсності, про існуючі факти. Обман може існувати в активній формі, коли суб'єкт навмисно й цілеспрямовано наводить неправдиву інформацію. В пасивній формі суб'єкти бездіють щодо надання необхідної інформації. Обман може бути як умисним, так і ненавмисним. Приміром, людина, що розповсюджує фальшиві гроші, діє умисно, а той, хто використовує ці гроші, але про це не здогадується, діє ненавмисно. Залежно від ступеня (та наслідків) обман може бути у вигляді хитрощів (circumvention), хибності (deception), виверту (dodge), здирництва (trick), брехливості (lie), фальшивості (falsehood), шахрайства (fraud). Приміром, виробник продає за однією ціною пакети молока, на одному з яких написано один літр, а на другому – один кілограм. Відомо,

що за щільністю молока такий вимір є не рівнозначним, що призводить до обману – хитрощів. Якщо продавець надає покупцеві завідомо неправдиву інформацію – то це обман – брехливість. У разі, коли банк свідомо укладає угоду кредитування з особою, що є неплатоспроможною, то це обман – здирництво. Злочинний обман, приміром, виникає тоді, коли порушуються встановлені правила торгівлі, побутового і комунального обслуговування, відповідно до яких покупець повинен придбати товари повною вагою, відповідної якості, а замовник – отримати послугу з дотриманням строку та правильності розрахунків. Кожен вид обману потребує свої заходи запобігання та покарання. Якщо прості види обману можна попереджати шляхом простих заходів – уважною та ретельною перевіркою відомостей про товар чи послугу, то злочинні форми потребують кримінальної відповідальності (приміром стаття 225 Кримінального кодексу України – обман покупців та замовників, або стаття 222 – шахрайство з фінансовими ресурсами).

Важливим питанням економічної теорії права стає – вплив обману на ефективність обміну. Класичну економічну теорію це питання не дуже цікавить, оскільки вважається, що в умовах простого товарного виробництва суб'єкти обміну можуть отримати всю необхідну інформацію, що не дозволить їм використати обман на свою користь. В умовах вартісного розподілу ресурсів обман одного із суб'єктів обміну призведе до того, що він однаково в ланцюгу обміну буде обманутий іншим.

Обман стає реальною проблемою обміну в умовах неповної, спотвореної інформації. Отримання, обробка, усвідомлення інформації потребує зусиль людини. Залежно від умов виникнення інформація за класифікацією Хіршлейфера існує в двох типах: «передбачення» (foreknowledge) та «відкриття» (discovery). У першому випадку інформація надходить суб'єктам за принципом пріоритету за часом. Цей тип інформації з'являється сам собою, а приватні зусилля на її отримання потребують значних витрат. Крім того, ця інформація носить непередбачуваний характер, а її використання може бути пов'язане з великим ступенем ризику. Приміром, використання прогнозу погоди при укладенні довгострокового договору про придбання

майбутнього врожаю, може бути неефективним внаслідок значних витрат часу або грошей на отримання достовірної інформації. Другий тип інформації – це знання, які вже існують, але приховані від людини, що потребує від неї необхідних зусиль. Використання першого типу інформації може забезпечити окремому індивіду певну вигоду, приміром продавець кондиціонерів отримує додатковий дохід, якщо він на основі прогнозованих даних зможе продати більшу кількість своїх товарів ніж інші. У цілому для суспільства ця інформація не призведе до збільшення сукупного багатства. Тому часто цю інформацію називають розподільчою. У режимі інформації, що належить до категорії «відкриття», в окремих індивідів з'являються стимули для витрачання коштів для отримання та придбання додаткової інформації, а у суспільства збільшується багатство. Тому таку інформацію називають продуктивною. Якщо розподільчою інформацією зловживати неможливо (вона з'явиться у свій час), то продуктивну – можна використовувати з метою отримання додаткових егоїстичних переваг (self-interest) шляхом обману. Найчастіше ці можливості виникають при продажі нових видів продуктів, якісні ознаки яких неможливо перевірити.

Обман – є рисою опортуністичної поведінки, яка може носити як доконтрактну, так і постконтрактну форму. У першому випадку суб'єкти приховують або спотворюють інформацію на етапі розробки проекту договору та його укладенні. Чим складніше об'єкт та форма угоди, тим більше можливостей доконтрактного обману. Це добре відомо із практики функціонування ринку нерухомості та ринку цінних паперів.

Обман у формі постконтрактного опортунізму може бути по типу «саботування» (shirking) або «здирництва» (hold-up). Приміром першої форми – є діяльність інвестиційної компанії, яка отримала гроші для будівництва житлового будинку, але використовує їх для отримання відсотка від банківських депозитів або доходу від цінних паперів. Друга форма передбачає, що на основі інформаційних переваг одна зі сторін угоди вимагає змін умов, які дозволяють перерозподілити виграш від обміну на свою користь. Найчастіше ця форма обману спостерігається при виконанні умов трудового договору. Приміром, сабо-

тування має місце, коли найманий працівник тільки імітує свою роботу, але реально не використовує в повному обсязі свої здібності та повноваження. Здирництво виникає за умови володіння специфічного ресурсу (особливі знаннями або здібності), використання якого є важливою умовою діяльності цілого колективу. Це дозволяє працівникові наполягати на зміні умов оплати його праці.

Основна роль договірному праву полягає в коригуванні та коректуванні недосконалих договорів, наближуючи їх до умов, що притаманні досконалим договорам. Договірне право інституційно (документально чи ні) оформлює усі ті трансакційні витрати, які впливають на прийняття рішень сторонами угоди. Воно виконує свою роль завдяки економічним та інституційним функціям.

Економічні функції договірному праву полягають у тому щоб, по-перше, позбутися суперечностей між різними інтересами суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (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. При виконанні договору не тільки обидві сторони покращують своє положення, але й не допускається погіршення стану третьої сторони, що не приймає участі в договорі. Тобто договірне право попереджає появу негативних зовнішніх ефектів. По-четвертих, договірне право дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають внаслідок несприятливої невизначеності шляхом покладання на ту сторону угоди, яка може їй запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі для включення у договори. Приміром, передбачити, прорахувати всі можливі випадки, що можуть трапитися в майбутньому, приміром при перевезенні або зберіганні товарів (особливо при довготривалому договорі) та включити їх в умови угоди, може потребувати значних витрат часу або гро-

шей. Значно дешевше в цьому випадку звернутися до суду, який вирішить ці питання на основі узагальнених норм.

Економічні функції договірної права реалізуються через низку інституційних функцій. До них відносяться:

- узагальнення всієї сукупності інформації, яка потрібна сторонам угоди для здійснення своєї діяльності. У цьому сенсі договір стає інформаційною базою, з якою суб'єкти кожного разу зв'язують орієнтири своїх дій. Договори повинні забезпечити достовірну (релевантну) інформацію, попереджаючи її приховування та спотворення;

- зниження рівня невизначеності в діях як партнерів, так і зовнішнього середовища. Договори забезпечують прогнозованість результату, що дозволяє передбачити дії партнерів, знизити ризики несприятливих змін та досягти стабільного розвитку подій. Крім того, кошти, що заощаджуються на дослідженні і прогнозі поведінки контрагентів, можуть бути використані в продуктивних цілях. Навпаки, у випадку невизначених умов договору, агенти не тільки стикаються зі зменшенням вигоди від запланованих дій, але й вимушені витратити додаткові кошти на запобіжні заходи, приміром, на страхування операцій чи отримання додаткової інформації про дії контрагента;

- економія трансакційних витрат на виконання спільних дій. Наявність усіх необхідних умов (пунктів) договору знімає зі сторін необхідність кожного разу витратитися на контроль, перевірку правильності дотримання змісту угоди;

- координаційна функція договору визначає взаємодії сторін не тільки на рівні горизонтальних відносин (необхідність дотримання визначених параметрів договору), але і в ієрархії всього інституційного простору. У своїх взаємодіях сторони керуються інституційними «мегаправилами» неформального (релігійними, етичними, ментальними установками) та формального (закони, укази, постанови) змісту;

- регулююча функція полягає в обмеженні волевиявлення й поведінки сторін угоди, що спрямовують їх діяльність у межах певного коридору свободи, що позначається як на структурі і рівнях витрат, так і на ефективності діяльності кожного суб'єкта угоди.

Т е м а 5. Теорія монополії

1. Монополія і теорія ефективності.
2. Злиття фірм, що призводять до утворення монополій або олігополій.
3. Монопольна влада. Вихід нових конкурентів на ринок.
4. Антимонопольне законодавство.

Ефективність ринкової економіки багато в чому забезпечується механізмом конкуренції. Економічний аналіз права досліджує умови формування ефективної конкуренції та ефективної монополії, тобто ті питання, які дозволяють успішно функціонувати економіці. Саме на це спрямовується діяльність законодавства. Так законом України «Про захист економічної конкуренції» (2001) конкуренція визначається як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Першою моделлю конкуренції визначається досконала конкуренція – це суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту. Класична економічна теорія розглядає конкуренцію не тільки як боротьбу, а й як незалежну поведінку економічних агентів, які прагнуть встановити контроль на ринку. Характер цієї поведінки багато в чому визначається кількістю продавців та покупців на ринку. Так велика кількість економічних суб'єктів не дає змогу вступати їм у змову. Багато виробників та продавців товарів визначають умови досконалої, тобто необмеженої (чистої), конкуренції. Але вже неокласики почали розглядати конкуренцію як раціональну поведінку, яка виникає в умовах суперництва та боротьби економічних агентів за обмежені блага (ресурси, товари, чи гроші). Дж. Робінсон у праці «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933)

спростовує існування вільної (досконалої) конкуренції як механізму, що забезпечує економічну рівновагу. Він доводить, що досконала конкуренція – це абстрактна модель, які потрібна для наукового аналізу, але в реальній дійсності вона не існує. Основним підходом до аналізу конкуренції як поведінки стає структурна концепція, основний зміст якої пов'язаний не з боротьбою, а з аналізом структури ринку, тобто тих умов, які на ньому панують. У цьому разі конкуренція безпосередньо вже не визначається як боротьба. Найважливішого значення набувають визначення моделі чи будови ринку, у межах якої проявляється особлива конкурентна поведінка економічних агентів.

Існування двох концепцій конкуренції дає змогу розглянути її в кількох аспектах. Передусім, з точки зору особливих умов функціонування ринку, тобто так званої структури ринку. Залежно від таких рис, як: кількість фірм, що діють на ринку, їх вплив на ціни, характер продукту, що виробляється, доступ до ринкової інформації, особливості вступу та виходу з ринку, своєрідність принципів підприємництва, конкуренцію слід розділяти на досконалу і недосконалу. Для кожного типу конкуренції потрібні особливі форми підприємницької діяльності (класичної чи інноваційної, одноособових чи спільних форм), а також різноманітних форм економічної поведінки фірм (їх ставлення до реклами, цінової стратегії, інновацій, конкурентів та ін.).

Теорія монополії наголошує на тому, що в економіці не діють деякі умови ринку чистої конкуренції, а основною моделлю стають ринки недосконалої конкуренції, основні форми якої є: монополістична конкуренція, олігополія та чиста монополія. Реальним для ринку є щось проміжне між чистою конкуренцією та чистою монополією. У системі недосконалої конкуренції дістала велике поширення ринкова структура монополістичної конкуренції. Саме цю структуру визначають як найбільш ефективну для економіки. У ній поєднуються риси чистої конкуренції (велика кількість продавців, відсутність контролю над цінами, вільний доступ на ринок, можливість отримання необхідної інформації) і деякі характеристики монополізму. Монопольне становище на цьому ринку досягається за рахунок диференціації продукту, під якою розуміються різні властивості

товару, умови його реалізації та доведення продукту до споживача. Монопольний ефект досягається завдяки тому, що споживачі згодні сплачувати більшу ціну за певні ознаки продукту чи послуги. На формування ринку монополістичної конкуренції впливають такі чинники як: унікальні особливості продукту; репутація фірми; виготовлення товарів-субститутів; маркетингові заходи (перш за все реклама).

Другим видом ринку недосконалої конкуренції є ринок олігополії. Його характерні риси такі: а) наявність кількох великих фірм, які домінують на ринку конкретного товару внаслідок концентрації великої частки (70–90 %) вироблюваної на ринку продукції; б) має місце своєрідний контроль над цінами внаслідок непередбаченої поведінки конкурента, який може несподівано змінити свою цінову стратегію, викликаючи таким чином цінову війну; в) вхід на ринок олігополії має значні перепони внаслідок ефекту масштабу, великих витрат на рекламу, володіння патентами, контролю над джерелами сировини та ін.

Ринок олігополії вимагає серйозної уваги до організації підприємницької діяльності. Конкурентна поведінка на цьому ринку потребує особливої стратегії ціноутворення, пошуку найвигідніших методів ціноутворення. Але вплив ціни на ринок олігополії може бути обмежений унаслідок картельних та інших угод. Тому на цьому ринку широко використовуються засоби нецінової конкуренції. В умовах олігополії починає набувати значної ролі розвиток менеджменту всередині фірми, у її окремих структурних підрозділах.

Олігополіям належить суперечлива роль відносно розвитку науково-технічного прогресу. Великі масштаби господарювання дають змогу сконцентрувати великі фінансові ресурси, кваліфіковані кадри для науково-дослідних, конструкторських робіт. Серйозним поштовхом до науково-технічного прогресу є й міжнародна конкуренція з боку іноземних фірм. Але монопольне становище на ринку, можливість одержання монопольного прибутку шляхом встановлення монопольних цін не спонукають до розвитку науково-технічного прогресу. Приблизно 2/3 винаходів нашого століття здійснені незалежними винахідниками та невеликими фірмами. Олігополія потребує особливої

уваги з точки зору її правового регулювання. З одного боку, необхідно підтримувати позитивні риси, а з іншого – запобігати її негативним наслідкам

Недосконала конкуренція має також таку форму, як чиста монополія (або абсолютна монополія). Вона виникає тоді, коли: на ринку залишається тільки один продавець товару чи постачальник послуги, якому протистоять численні покупці; продукт не має близьких замінників, а поява на ринку нових продавців неможлива. З погляду покупців, у продукту немає прийнятих альтернативних варіантів споживання (наприклад, використання електропостачання). Споживачі змушені придбати продукт чи послугу в монополіста чи обходитися без них. На ринку чистої монополії фірма виступає на ринку як «така, що диктує ціну», тобто має великий ступінь контролю над цінами. Її поведінку обмежує лише платоспроможний попит споживача, тому монополіст завжди вирішує питання – яку вибрати ціну, щоб можна було випускати бажану кількість продукту. За допомогою своєї цінової політики монополіст на ринку не тільки орієнтується на максимізацію прибутку чи мінімізацію збитків, але й намагається перешкоджати входу до галузі інших виробників. Для цього фірма-монополіст стримує зростання цін, щоб не притягувати конкурентів. Фірма-монополіст на ринку не має конкурентів, бо вступ до цієї галузі повністю заблокований різноманітними засобами конкурентної боротьби, у тому числі такими недобросовісними методами, як тиск на постачальника, кредитно-банківські установи (щоб не давали ресурсів, кошти), використання цінової дискримінації та ін.

Місце, роль та наслідки монополії на ринку великою мірою залежать від типу монополізму. Існують такі основні типи як: монополізм виростає з конкуренції й базується на концентрації та централізації виробництва чи капіталу. Монополії охоплюють усі сфери суспільного відтворення: виробництво, обмін, розподіл і споживання. Монополізація сфери обігу породжує такі форми, як картелі і синдикат. Такий тип монополізму являє собою найбільшу загрозу ринковій економіці, він постійно перебуває в полі зору держави, та є головним об'єктом де-монополізації. Якщо процес концентрації держава не може по-

вністю контролювати, то централізацію сучасна держава регулює ретельно, забороняючи незаконні форми об'єднання, злиття та поглинання.

Другий тип монополізму пов'язаний із технологічною олігополією. Саме цю конкуренцію Й. Шумпетер визначав як ефективну. Головним агентом ефективної конкуренції є підприємець-новатор, а її важливою умовою — монополізація виробництва, яка дає змогу нагромаджувати кошти для впровадження інноваційних програм. «Будь-яка успішна інновація веде до монополії, а будь-яка монополія сприяє інновації» (Й. Шумпетер). Інноваційна монополія не сприяє застою й загниванню, вона носить тимчасовий характер і зникає в результаті новаторства й нововведень підприємців-суперників. Це означає, що сама технологія потребує великих підприємств, у межах яких може бути організоване ефективне виробництво. У цьому разі з'являється природна монополія, зміст якої визначається Законом України «Про природну монополію» (2000). Природна монополія – це стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги). Поява природно-технологічної монополії мало пов'язана з самозростанням капіталу, прагненням загарбати ринок, придушити конкурентів, максимізувати прибуток. Технологічні олігополії не можуть бути об'єктом демонополізації.

Третій тип монополізму знаходить свій вияв у значному поширенні монополій, обумовлених диференціацією продукту. Монополістичний ефект досягається не великим обсягом виробництва, не контролем над цінами, а своєрідністю, новизною продукту, своєрідністю послуг, популярністю торговельної марки. Ця монополія не пов'язана з концентрацією та централі-

зацією виробництва й може бути здійснена не тільки великою, але й невеликою фірмою.

До четвертого типу монополізму можна віднести монополізм тих підприємств, які лідирують в окремих галузях науково-технічного прогресу (наприклад, виробництво лазерної техніки, біотехнологій). Це тимчасова монополія, оскільки вона зникає з поширенням та використанням наукової ідеї, проекту в інших фірмах. Така монополія стає об'єктом державного регулювання, щоб дати змогу більш вільному використанню науково-технічної інформації в інших галузях економіки.

Важливою формою монополізму є природно-державна монополія. Її природна обумовленість пов'язана з потребою задовольняти деякі базові потреби як окремої людини, так і суспільства. Природно-державний монополізм розповсюджується на товари нееластичного попиту, тобто такі, які є незамінною частиною споживчого набору. Вона може виявитися в націоналізації цих видів виробництв, державному контролі за цінами, встановленні фіксованих ставок податків.

Монополію не можна характеризувати однозначно негативно. Так технологічні олігополії, природні монополії, тимчасові монополії, що стають лідерами з впровадження науково-технічних розробок. У цих випадках діяльність монополій економічно виправдана.

Економічний аналіз права вирішує питання щодо формування монопольної влади. Монопольна влада – це спроможність встановлювати на свій товар ціну, вищу від граничних витрат, змінюючи його обсяг. Ступінь монопольної влади деякого виробника залежить від наявності близьких замінників товару та частки ринку. Монопольну владу монополіст може застосовувати шляхом цінової дискримінації, остання виникає за умов, якщо деякий продукт продають за різною ціною, і ця різниця у цінах не спричинена відмінностями у витратах. Для того, щоб фірма могла здійснювати цінову дискримінацію, повинні бути такі умови: а) особливі види монопольної влади; б) сегментація ринку; в) можливість ідентифікувати покупців за їх віком, смаками тощо; г) відсутність перепродажу.

Економічний аналіз монополізації надає можливість ви-

значити умови забезпечення ефективності антимонопольного законодавства, тобто законодавчих норм, що спрямовані на обмеження діяльності монополій, а також попереджати нечесну конкуренцію, нечесну торгівлю тощо. Необхідність конкурентної політики в сучасних умовах зумовлена процесами реструктуризації діючих підприємств, у зв'язку з чим виникає чимало нових підприємств, які потрапили в незвичну для них ситуацію. Це може спровокувати нецивілізовані форми конкурентної боротьби, що заважатиме нормальному розвитку підприємництва. Водночас, залишаються великі підприємства, які теж спотворюють конкурентне середовище.

Особливої уваги з точки зору економічного аналізу права потребують умови виходу на ринок нових фірм. Є декілька стратегій виходу: непрямий експорт, створення довірчої компанії, створення партнерства чи спільної компанії, інвестиції в готове виробництво, продаж за ліцензією чи франшизою. Непрямий експорт – відносно швидкий і дешевий спосіб виведення продукції на ринок іншої країни. Зазвичай такий експорт здійснюється через торговельну марку. У рамках цієї моделі продукція виробляється однією компанією, а продається під брендом іншої. Наприклад, виробник в Україні виготовляє яблучний сік, який потім екпортує до Словаччини, де місцева компанія розливає його під своєю торговельною маркою. Один з прикладів в Україні – кондитерська компанія "Ярич", що виробляє продукцію для міжнародної роздрібно-торговельної мережі Carrefour.

Дочірня компанія – один із найоптимальніших і водночас витратних способів освоєння нового ринку. На відміну від непрямого експорту, така модель дозволяє повністю контролювати маркетингову стратегію продажу продукції на зовнішньому ринку. Втім, вона вимагає істотних фінансових інвестицій, часу, а також знання місцевого регуляторного та податкового законодавства.

Партнерство – один із видів прямого експорту. Для ефективного використання такої моделі необхідно мати надійного партнера в країні, куди екпортується продукція. Національна компанія відповідатиме за виробництво, а іноземний партнер – за реалізацію продукції. Ефективність контролю каналів збуту і просу-

вання в рамках цієї моделі залежить від характеру відносин із партнером. Чим вони міцніші, тим краще. Часом таке співробітництво може набувати форми спільної компанії/підприємства. Для українських експортерів подібна модель є пріоритетною, оскільки підприємству з іноземними інвестиціями простіше залучати фінансування й реалізувати свою продукцію за кордоном.

Інвестиції в готове виробництво здійснюються за наявності достатніх коштів, що дозволяє купити готові виробничі потужності в іншій країні і почати випускати власну продукцію безпосередньо на цільовому ринку. Ця модель належить до найбільш витратних. У зв'язку з цим вона вимагає вкладень в адаптацію бренду, маркетингової стратегії продажів. В Україні таким методом налагодження експорту успішно скористалася група компаній "Ельфа", яка купила виробничі потужності в Польщі.

Продаж за ліцензією чи франшизою передбачає наявність власного бренду і особливої технології. Для швидкого завоювання кількох ринків можна продавати свій бренд або технології виробництва за ліцензією або франшизою місцевим бізнесменам. Так працює більшість великих торговельних, ресторанных та розважальних мереж, таких як McDonalds, Subways, Starbucks, Burger King тощо.

Стратегії виходу на нові ринки пов'язані з певними складностями (додатковий матеріал можна отримати на сайті «Складності виходу та входу на конкурентні ринки». <https://msd.com.ua/konkurentnye-pozicii-biznesa/trudnosti-vxoda-i-vuxoda-na-konkurentnye-rynki/>).

Створення ефективних умов конкурентного ринку вимагає розробки спеціальних заходів зі створення та захисту конкуренції як основного закону ринкової економіки. Створення конкурентного середовища визначається конкурентною політикою, а запобігання монополізації більшою мірою характеризує антимонопольну політику. Але ці політики є взаємопов'язаними та доповнюють одна одну.

Світова практика боротьби з монополізмом почалася у 1889-1890-х роках, коли були прийняті перші антимонопольні закони. Під антимонопольною політикою розуміють систему державних заходів правового, економічного, фінансового, подат-

кового, психологічного характеру, що перешкоджають проявам антиконкурентної поведінки завдяки діяльності держави, так і недержавних організацій у формуванні конкурентних ринкових структур. Антимонопольна політика та антимонопольне законодавство не має на меті заборону чи ліквідацію монопольних утворень. Головне – усунути можливість зловживань своїм монопольним становищем на ринку, захистити конкуренцію як важливий механізм існування економіки. Конкурентна політика є складовою антимонопольної політики, оскільки вона спрямована на запобігання підриву або викривлення конкуренції з боку фірм, що мають ринкову владу, тобто можуть використовувати економічну ситуацію у своїх інтересах без урахування інтересів інших.

Основні завдання антимонопольної політики: припинення зловживань монопольним становищем; припинення неправомірних угод; припинення дискримінації підприємців органами влади і управління; припинення недобросовісної конкуренції; припинення недобросовісної реклами; контроль за дотриманням антимонопольних вимог у процесі перетворення державної власності; контроль за економічною концентрацією; контроль за дотриманням антимонопольних вимог у процесі антимонопольного регулювання; контроль за дотриманням антимонопольних вимог при прийнятті рішень органами влади і управління.

Діяльність Антимонопольного комітету за цими напрямками дає змогу досягти головної мети антимонопольного законодавства – обмежувати монополізм в економіці, розвивати, підтримувати та захищати конкуренцію.

Т е м а 6. Право і розподіл доходу та багатства

1. Проблеми та вимірювання нерівності. Чи завжди нерівність призводить до неефективності?

2. Види доходів та їх справедливий розподіл. Факторні та особисті доходи. Принципи розподілу доходів.

3. Оподаткування та його види. Ухилення від сплати податку.

4. Доходи від цінних паперів.

Розподіл доходів у сучасному суспільстві й пов'язаних із ним нерівність та бідність виступає важливим чинником, що впливає на економічний розвиток та забезпечує реалізацію ідеї справедливості. Теорія розподілу доходів у суспільстві визначає умови формування та розподілу доходів, ступінь економічної нерівності, а також інструменти, які уряд застосовує для врегулювання нерівності доходів. Важливим інструментом справедливого розподілу доходів стає право, яке повинно забезпечити свободу отримання різних видів доходів, що, безумовно, сприяє нерівності за ринкових умов, вирівнювати можливості отримання доходу та запобігати надмірній нерівності. Існують різні підходи до визначення принципів розподілу доходу. У різних країнах і в різні періоди діють різні системи формування доходів населення. Найчастіше виділяють наступні чотири основні принципи розподілу: 1. Зрівняльний (або егалітарний) розподіл – усі члени суспільства (або його окремі суб'єкти) отримують рівні доходи або блага. 2. Ринковий розподіл передбачає, що кожен із власників того чи іншого фактора виробництва (робочої сили, підприємницьких здібностей, землі, капіталу) отримує відповідні форми доходу: прибуток, заробітну плату, ренту, відсоток тощо. 3. Розподіл по накопиченому майну – отримання додаткових доходів тими, хто накопичує і передає у спадок будь-яку власність (землю, підприємства, будинки, цінні папери та інше майно). 4. Привілейований розподіл існує в країнах з нерозвинутими умовами контролю за розподілом, за відсутності розвинутих форм демократії та нерозвинутим громадським суспільством. У цьому випадку перерозподіл здійснюється суб'єктами влади на свою користь, використовуючи певні важелі впливу на суспільство, володіючи привілеями на підвищені оклади і пенсії, поліпшені умови життя, праці, лікування, відпочинку та інші пільги. На принципи розподілу доходів впливають система оподаткування та обрання правових форм, які більш адекватні принципам економічної ефективності.

У розвинутих країнах для усунення надмірної нерівності багатства й доходів використовуються прямі податки: з доходів, додаткового прогресивного, податку зі спадщини.

Важливий аспект розгляду питання нерівності розподілу багатства й доходів – це зв'язок його з розміром відсотка. Якщо Центральні банки проводять м'яку кредитно-грошову політику, яка побудована на низькій нормі відсотка, то це сприяє збільшенню розмірів інвестицій та розширенню виробництва. У протилежному випадку зменшуються стимули до інвестування.

Видатний американський економіст Дж. К. Гелбрейт свого часу запропонував механізм вдосконалення розподілу доходів і багатства шляхом:

1) здійснення заходів з поліпшення умов життя нижчих верств;

2) наведення ладу у фінансовій сфері, враховуючи, що укладення угод з використанням конфіденційної інформації, поширення неправдивих повідомлень для стимулювання капіталовкладень, махінації з інвестиціями, поглинання і злиття компаній, періодичні спалахи спекулятивного ажіотажу негативно впливають на розподіл доходів;

3) акціонерам та інформованій громадськості необхідно критично підходити до прагнення керівників компаній максимально підвищувати свої особисті доходи;

4) скасування діючих податкових пільг, зокрема щодо витрат для забезпечення громадян;

5) введення прогресивної шкали прибуткового податку.

(більш детально це питання можна розглянути на сайті «Сучасні економічні теорії розподілу багатства і доходів» https://pidruchniki.com/1821071244092/politekonomiya/suchasni_e_konomiczni_teoriyi_rozpodilu_bogatstva_dohodiv). У світлі таких пропозицій особливо гостро постає питання про здійснення соціально-економічної політики в Україні, де здійснюється трансформація економічних систем в умовах глобалізації. Дж. Стігліц (Нобелівський лауреат) протягом останнього десятиріччя неодноразово констатував провал неоліберальної програми економічних реформ у пострадянських країнах.

Функціональний розподіл доходів визначається за різними критеріями. Перший – відповідно до їх виникнення: прибуток, заробітна плата, підприємницький дохід, процент, рента, трансфертні доходи. Такий підхід стає можливим за умов чіткої

та однозначної ідентифікації соціально-інституційного статусу як особи: найманий працівник, власник майна, підприємець, акціонер тощо. Функціональний розподіл доходів не відбиває доходи сімей і приватних осіб, що можуть володіти різними виробничими чинниками. Сукупні доходи населення формуються з різних джерел і перерозподіляються між сім'ями залежно від їхнього розміру і складу. Персональний розподіл доходів відрізняється значною нерівномірністю, виміряти яку можна на основі методології Парето-Лоренца-Джінні. Ще на початку ХХ ст. В. Парето на основі фактичних даних про розподіл доходів сформулював закон, названий його ім'ям. Відповідно до «закону Парето» між рівнем доходів і числом їхніх одержувачів існує обернена залежність, тобто персональний розподіл доходів стійко нерівномірний, причому рівень нерівномірності у розподілі доходів – «коефіцієнт Джінні-Парето» – у різних країнах приблизно однаковий. У концепції Парето диференціація доходів розглядається як незмінна й незалежна від соціальних і політичних чинників величина.

Розмір доходів тісно пов'язаний із багатством і добробутом сімей. Рівень доходу визначає розмір багатства, чим вище багатство, тим вище доходи від нього. Диференціація доходів у порівнянні з диференціацією багатства (майновою диференціацією) кількісно більш стала. У різних країнах співвідношення між ступенем диференціації доходів і багатства різне, багато в чому на це впливає інфляція.

Іншим конкретним способом вивчення диференціації доходів є обчислення децильного коефіцієнта. Для цього виділяються дві крайні дохідні групи населення, кожна з яких складає 10% від загальної кількості сімей. У першу групу включаються сім'ї з найбільшим середнім доходом з розрахунку на одну людину, а в другу – з найменшим доходом. Відношення показників доходу першої групи до другої показує наскільки диференційовані доходи в країні. Макроекономічний аналіз свідчить, що допустимий ступінь диференціації доходів не повинен перевищувати 5-7 разів, що означає достатній рівень зацікавленості у збільшенні доходів для першої групи населення і разом захищеності тих, хто знаходиться в другій групі.

На характер розподілу доходів та багатства впливає система оподаткування. Тому уникнення від сплати податків має принципове значення. Адже від розмірів приховування доходів, особливо великих, від оподаткування залежить частка особистих доходів різних прошарків населення у національному доході. Від цього ж залежать ступінь нерівності розподілу багатств і доходів у суспільстві.

Податок – це економіко-правовий інститут суспільства, який характеризуються наступними ознаками: 1) індивіди мають свої інтереси і переслідують власні цілі; 2) взаємодії між людьми здійснюються від впливом формального і неформального набору правил; 3) інституційні зміни є результатом людської взаємодії, що здійснюються у специфічних ситуаціях; 4) поведінка суб'єктів має обмежено раціональний характер внаслідок неповноти поінформованості та нерівного доступу до джерел інформації. Економічну поведінку платника податків можна розглядати по п'яти основних типах, залежно від їх ставлення до цілей та засобів оподаткування: (1) конформізм (приймання цілей і засобів); (2) інновація (приймання цілей, усунення засобів); (3) ритуалізм (неприйняття цілей, дотримання засобів); (4) ретритизм (неприйняття ані цілей, ані засобів); (5) заколот (відмова від цілей і засобів із заміною їх іншими цілями і засобами).

На ефективність та справедливість розподілу доходу суттєво впливають механізми ухилення від сплати податку. Таку поведінку слід розглядати як опортуністичну, що порушує інтереси однієї сторони. Важливою умовою опортунізму є характер специфічності об'єкту оподаткування. Чим вище ступінь специфічності об'єкту, тим більш коштовним він сприймається суб'єктом і суспільством, тим вище вартість повноважень з ухилення від сплати податку. Для виникнення опортунізму важливою умовою є низькі стимули до виконання умов трансакцій оподаткування. Система стимулів побудована на врахуванні таких чинників, як вірогідність розкриття злочинного діяння, величина штрафу або іншої санкції. Чим строгішими є санкції, тим менше вірогідність виникнення опортуністичної поведінки. Усе різноманіття податкових злочинів і способів їх здійснення можна об'єднати в наступні групи і види.

1. Приховування об'єкту оподаткування шляхом неповного або часткового відображення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства в документах бухгалтерського обліку. Даний алгоритм застосовується при здійсненні підприємницької діяльності без державної реєстрації, ліцензування, при нелегальному виробництві товарів і наданні послуг у рамках легальної діяльності, імітації зупинки діяльності, реалізації продукції через «мережевий маркетинг», прихованні виручки і застосуванні практики «чорного налу», тощо.

2. Використання необґрунтованих вилучень та знижок шляхом віднесення на виробничі витрати тих, що не передбачені законодавством, перевищення виробничих витрат понад встановлені законодавством; незаконне використання податкових пільг.

3. Викривлення економічних показників, що дозволяє зменшити розмір бази оподаткування, шляхом віднесення на витрати виробництва завищеної вартості придбаної сировини, пального, послуг, що перевищують дійсні та такі, що не мають місця насправді.

4. Приховування об'єкту оподаткування шляхом зниження обсягу (вартості) реалізованої продукції, робіт, послуг. Це один з найпоширеніших способів ухилення від сплати податків, за яким в обліковому реєстрі підприємця відбивається реалізація лише частини партії товару.

5. Маскування об'єкту оподаткування шляхом складення фіктивних договорів (на бартерну угоду, здійснення спільної діяльності); оформлення неправдивого експорту, фіктивної передачі майна в оренду, використання прибутку як способу оплати праці, тощо.

6. З метою отримання пільг при сплаті фіксованого або єдиного податку, власник великого підприємства розділяє його на малі структурні підрозділи, які отримують податкові пільги малих підприємств, тим самим значна частина прибутку виводиться з оподаткування.

У сучасних умовах важливою сферою розподілу доходів стає ринок цінних паперів. Ринок цінних паперів – це особлива сфера ринкових відносин, де завдяки продажу цінних паперів

здійснюється мобілізація фінансових ресурсів для задоволення інвестиційних потреб суб'єктів економічної діяльності та формування індивідуального багатства.

За своєї суттю ринок цінних паперів – це форма розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів у державі з метою повнішого забезпечення потреб економіки в ресурсах та їхнього ефективного використання. Для успішного функціонування ринку цінних паперів необхідно дотримання певних принципів і стандартів. До їх числа належать:

- соціальна справедливість – забезпечення рівних можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на ринок фінансових ресурсів, недопущення монопольних виявів, дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів;

- надійність захисту інвесторів шляхом створення необхідних умов для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення захисту їхніх майнових прав;

- регуляційність – створення гнучкої та ефективної системи регулювання фондового ринку;

- контрольованість – створення надійного працюючого механізму обліку й контролю, запобігання і профілактика зловживань і злочинності на ринку цінних паперів.

- ефективність – максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку з мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки;

- прозорість – забезпечення надання інвесторам повної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів на ринку;

- конкурентність – забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових посередників, створення умов для змагання за найвигодніше залучення тимчасово вільних фінансових ресурсів і встановлення немонопольних цін на послуги фінансових посередників при контролі за дотриманням правил добросовісної конкуренції учасниками фондового ринку.

Тема 7. Правові норми, що регулюють індивідуальні інтереси особи

1. Теорія домашнього господарства.
2. Шлюбні відносини.
3. Медичне право. Економічний механізм сурогатного материнства.
4. Економічний зміст та правове регулювання трансплантації та евтаназії.

На перший погляд здається, що економічний аналіз права не повинен втручатися в особисте життя людини. Але у книзі Річарда А. Познера «Економічний аналіз права» виокремлено спеціальний розділ «Шлюбне право та правові норми, що регулюють сферу статевих відносин».

Економічний аналіз інституту сім'ї ґрунтується на усвідомленні того, що домашнє господарство – це одиниця суспільства, яка не тільки споживає, а й виробляє. Необхідно визначити які економічні функції виконує домашнє господарство. Шлюбні відносини – це комерційні партнерські відносини, що укладаються добровільним контрактним поєднанням. Необхідно з'ясувати особливості економічного змісту цих відносин – економічний зміст одруження, розлучення та його наслідки, умови захисту дітей.

Цікавим є питання про продаж батьківських прав при укладенні договору на сурогатне материнство. Остання є об'єктом попиту та пропозиція, а значить має ринковий характер. «Економіка і право» оперує поняттям меріторні блага, тобто ті, що одночасно є приватними і суспільними. Здоров'я людини носить саме такий характер, тобто виникають як економічні, так і правові сфери його врегулювання. Саме цим займається медичне право, воно охоплює сукупність відносин, які потрапляють у сферу надання медичних послуг.

Подальший розвиток правових досліджень йде шляхом розуміння способів регулювання природних прав людини. У цьому контексті право на гідну смерть є найбільш проблемним та суперечливим об'єктом дослідження. Суспільно-політична

думка в багатьох країнах спрямована на переконання громадськості в допустимості евтаназії, тобто задоволенні прохання смертельно хворого про прискорення його смерті певними діями або засобами. Існують як прихильники евтаназії, що аргументують свою позицію міркуваннями гуманності, так і запеклі противники, які вважають її легалізацією медичного способу самогубства. У деяких країнах, як, наприклад, в Австралії, пропаганда евтаназії тягне за собою кримінальне покарання за статтями «доведення до самогубства», «сприяння в самогубстві».

Сьогодні законодавче регулювання евтаназії існує в деяких країнах, приміром, Нідерланди, Бельгія, США (з деякими обмеженнями). Але в багатьох країнах евтаназія визначається як злочин, що переслідуються кримінальним законодавством.

Найкращим чином, з точки зору правової науки, евтаназію можна визначити як сприяння добровільного уходу з життя невиліковно хворої людини, що здійснюється на підставі закону – лікарем з використанням спеціальних знеболювальних засобів за згодою хворого або за згодою родичів та опікунів, якщо сам хворий непритомний або є психічно неповноцінним. У теорії виділяють два види евтаназії: пасивна (свідоме припинення медиками підтримуючої терапії хворого) та активна (введення безнадійно хворому медичних препаратів чи інші дії, що тягнуть за собою швидку та безболісну смерть).

Зазвичай у дискусіях щодо евтаназії виділяють цілий ряд аспектів. Хтось зосереджує свій погляд на проблемі неможливості точного визначення стадії захворювання і можливостей лікування. А інші вважають, що не можна відкидати надію на те, що в найближчі роки ліки буде знайдено і тоді люди стануть знову здоровими. Хтось зазначає наявність у вільної людини права покинути цей світ тоді, коли вона сама цього забажає. А інші переконані, що поки людина була здоровою, у неї навіть не виникало бажання стати настільки «вільною» від людського суспільства. Значить, бажання стати «повністю вільною» і померти прийшло до неї одночасно з хворобою і є частиною цієї хвороби. Зі свого боку «Декларація про евтаназію», що була прийнята Всесвітньою Медичною Асамблеєю (Іспанія, 1987 р.) проголошує, що «безглузде страждання це – зло», і підтримує

концепцію вільного розпорядження людиною власним життям. Водночас «Декларація про евтаназію» декларує двоїсте ставлення до евтаназії, наголошуючи на тому, що як акт навмисного позбавлення життя пацієнта, навіть на прохання самого пацієнта або на підставі звернення з подібним проханням його близьких, неетична. Це не виключає необхідності поважного ставлення лікаря до бажання хворого не перешкоджати природньому процесу вмирання в термінальній фазі захворювання.

Безумовно, першочергове питання щодо прийняття чи неприйняття евтаназії виникає з приводу того: якщо існує право на життя, то чому з цього не впливає можливість існування такого поняття як право на смерть як складової самого життя, а саме – право померти гідно без зайвих страждань. Мова йде про повагу до людської гідності. Але це право не звільняє від закону про охорону життя. Смерть – частина людської реальності з усіма її наслідками. Право на гідну смерть включає також і право на лікування за допомогою гуманних методів, які повинні бути спрямовані на те, щоб полегшити страждання та зневіру, допомогти померти спокійно, без зайвих і безкінечних страждань. Але використовувати такі штучні методи потрібно доцільно.

Система аргументів прихильників евтаназії, має економічний характер. До таких основних економічних аспектів права на евтаназію належать, насамперед, економічна вигода. Щорічно на утримання безнадійно хворих держави виділяють значні суми коштів. Якщо зекономити кошти на безнадійно хворих, то можна допомогти тим, хто потребує лікування. Також досить важливий економічний аспект у підтримці евтаназії знаходять фонди, які фінансують лікування людини та її пенсійне забезпечення. Це система страхової медицини, медичні страхові компанії, тощо.

Економічного аналізу потребує право на трансплантацію органів. Безнадійно хвора людина могла б виступити в якості донора, тим самим допомогти пацієнтові, якому лікування методом трансплантації необхідне. Наявність цієї проблеми без надійного правового рішення вже зараз призвела до криміналізації цієї сфери (поява чорних ринків). За таких умов евтаназія вирішує проблеми трансплантації органів. У зв'язку з цим ви-

никає економіко-правова проблема розподілу власності, як на природні органи людського тіла, так і майнові речі. Якщо хвора людина має певне майно, то після смерті воно переходить або спадкоємцям або до комунальної власності. Тому на думку фахівців для введення евтаназії в країні має бути чітке законодавство, що відповідає інституційно-етичним принципам життя конкретного суспільства.

Т е м а 8. Економічна природа та функції карного права

1. Економічна природа та функції карного права.
2. Причини та форми девіантної поведінки в економіці.
3. Злочини у сфері господарської діяльності. Економіка організованої злочинності.
4. Економіка злочину та покарання. Оптимальний рівень карних санкцій.

Економічний аналіз кримінального права стосується тих видів злочинів, що потрапили у сферу діяльності Кримінального кодексу України з точки зору їх економічної ефективності. Економічна природа та функції карного права визначаються економічним характером злочинної поведінки. Неправомірні дії, що порушують загальні суспільні інтереси, визначаються як девіантна поведінка. Остання розглядається багатьма суспільними науками. У сфері господарської діяльності ця поведінка приймає форму правопорушення або злочину. Сутність економічного підходу до злочинності полягає в тому, що злочину поведінку розглядають як раціональну поведінку суб'єктів, які орієнтуються на вигоди і витрати, враховуючи всі етичні, психічні та інші аспекти. Злочин розглядається як різновид ризикованого бізнесу, у якому людина прагне найефективніше використати наявний у нього людський і фізичний капітал. Індивід розглядає чисті витрати і вигоди кожної альтернативи і приймає на цій основі своє рішення. Відповідно до запропонованого Г. Беккером підходу, рівноважний обсяг злочинності формується

ся у процесі взаємодії злочинців і захисників правопорядку. Злочинна діяльність представляє своєрідний "ринок", де від дій злочинців залежать пропозиції злочинів, від дій споживачів незаконних товарів і жертв насильницьких злочинів – попит на злочини, а заходи правового примусу і попередження злочинності постають як державне регулювання цього "ринку". Під впливом трьох названих основних чинників і складається рівноважний обсяг злочинності.

Девіантна поведінка в економіці приймає наступні форми: майнові злочини, господарські злочини та економічні злочини. З точки зору економічного аналізу вони мають суттєві відмінності, що пов'язані з рухом вартості. Майнові злочини мають місце тоді, коли відбувається перехід вартості, що втілена в продукті (крадіжка, грабіж тощо). Господарські злочини здійснюються в разі порушення механізмів створення та розподілу вартості на підприємствах. Економічні злочини завжди пов'язані з порушенням руху вартості в масштабах усього суспільства, коли порушується механізм її відтворення в межах державних фондів (наприклад, ухилення від сплати податків, платежів тощо).

Економічний аналіз кримінального права передбачає дослідження поведінки потенційних злочинців, споживачів злочинів та формування попиту та пропозиції на злочини. Поведінка злочинця розглядається в моделях оптимізації розподілу його часу між законними і незаконними видами діяльності. Злочинці в цих моделях постають суб'єктами, які раціонально максимізують свою очікувану корисність (expected-utility maximizers). На їхній вибір впливають наступні основні чинники: ймовірність арешту, засудження і покарання; міра покарання; доходи від альтернативних видів легальної і нелегальної діяльності; ризик безробіття; початковий рівень добробуту. При аналізі впливу цих факторів на поведінку потенційних порушників слід враховувати їх ставлення до ризику. Для деяких суб'єктів схильність до ризику гальмується можливими санкціями. Тому економісти вважають, що посилення санкцій за злочини знижує рівень злочинності, стримуючи появу нових потенційних порушників, навіть якщо на вже діючих порушників

воно слабо впливає. Але не тільки санкції впливають на попит та пропозицію злочинів.

На ринку злочинів сильний вплив на діяльність злочинців робить попит споживачів злочинних товарів і потенційних жертв злочинного насильства. Наприклад, інтенсивність торгівлі нелегальними наркотиками або краденим майном безпосередньо визначається споживачами, створюючи прямий чи непрямий попит на певні злочини. На злочини, які наносять жертвам шкоду, існує своєрідний, непрямий негативний попит, який пов'язаний із витратами потенційних жертв на заходи безпеки. Витрачаючи кошти на засоби самозахисту (замки, сейфи, сигналізацію і т. ін.), потенційні жертви впливають на дохід від злочинів і, тим самим, змінюють «попит» на злочинність. Оскільки оптимальні (з погляду потенційної жертви) витрати на самозахист будуть зростати в міру підвищення рівня злочинності, приватний захист пов'язаний зворотною залежністю з заходами правоохоронних органів.

Контроль над злочинністю та її попередження стають «суспільним товаром», коли індивідуальний самозахист доповнюється колективними (або державними) діями. У результаті державного регулювання нелегальні доходи обкладаються своєрідним «податком» - загрозою покарання. Крім того, кількість правопорушників регулюється шляхом обмеження прав або перевихованням. Оскільки усі методи контролю є дорогими, то «оптимальний» (з погляду суспільства) обсяг правопорушень не повинен бути нульовим. Він повинен бути встановлений на такому рівні, коли граничні витрати кожного заходу примусу або попередження дорівнюють її граничній вигоді. «Щоб застосовувати цей підхід порівняння витрат і вигод, треба, однак, спочатку вирішити, як оцінювати вигоди суспільства» (Г. Беккер). В якості критерію оптимізації правоохоронної діяльності, фахівці в галузі економічного аналізу злочинності пропонують максимізацію «соціального доходу» (social income), що збігається з мінімізацією суми втрат від злочинів і від витрат на захист порядку. Як зауважив Річард Познер «На основі цього підходу можна знайти оптимальні поєднання ймовірності та тяжкості покарань за різні види злочинів та правопорушень, а та-

кож оптимальну величину і структуру витрат на утримання поліції, судів та виправних установ. Однак вибір оптимального поєднання ймовірності та тяжкості покарань зміниться, якщо функція суспільного добробуту не зводиться до сукупного доходу, а враховує, як пропонують деякі фахівці, наприклад, вплив правоохоронної діяльності на соціальну справедливість розподілу доходів». Крім того, оскільки система юстиції складається з діяльності різних, відносно самостійних інститутів, то у кожного з них можуть бути свої правила оптимізації, що відрізняються від критерію максимізації суспільного добробуту.

У вивченні загальної рівноваги на ринку правопорушень поки що робляться лише перші кроки. Проте цілком усвідомлено, що ефект санкцій залежить не тільки від еластичності пропозиції злочинів, а й від еластичності попиту на них приватних осіб. Підхід до злочинності як до ринкової трансакції використовується економістами також для вивчення різних аспектів організованої злочинності. Економічне обґрунтування вибору мір покарання передбачає виокремлення чотирьох функцій покарань злочинців: покарання винних; ізоляцію для запобігання вчиненню ними нових злочинів; перевиховання винних; стримування потенційних злочинців. Економісти зосереджують свою увагу на функції стримування, вважаючи інші функції або чисто етичними (покарання), або застосовними до обмеженого кола злочинців (ізоляція), або просто сумнівними (перевиховання). Одним із найбільш важливих результатів економічного підходу до аналізу злочинності є висновок, що покарання у формі збільшення ймовірності арешту і тривалості терміну ув'язнення в більшій мірі служить утриманню від скоєння злочину.

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Модуль 1. Загальні основи навчальної дисципліни «Економіка та право».....	4
Тема 1. Предмет та методологія навчальної дисципліни «Економіка та право».....	4
Тема 2. Правове регулювання ринкових відносин.....	10
Тема 3. Економічне обґрунтування права власності.....	16
Тема 4. Економічний аналіз договірного права.....	25
Тема 5. Теорія монополії.....	35
Тема 6. Право і розподіл доходу та багатства.....	43
Тема 7. Правові норми, що регулюють індивідуальні інтереси особи.....	50
Тема 8. Економічна природа та функції кримінального права.....	53

Навчальне видання

Електронне видання

Гриценко О.А.

Конспект лекцій з навчальної дисципліни

**«ПРАВО ТА ЕКОНОМІКА»
(вибіркова)**

для студентів
другого (магістерського) рівня вищої освіти
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальності 051 «Економіка»

Відповідальна за випуск *Л. С. Шевченко*

Редактор

Комп'ютерна верстка *А. В. Старжинської*