

Проблеми економіки та політичної економії

Науковий економічний електронний журнал

Scientific economic e-journal

Problems of Economy and Political Economy

2017

№ 1

Науковий економічний електронний журнал
«Проблеми економіки та політичної економії»

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ:

Бажал Юрій Миколайович, д. е. н., проф.,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»;
Базилевич Віктор Дмитрович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., Київський національний університет ім. Т. Шевченка;
Білоцерківець Володимир Вікторович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України
(заступник головного редактора);
Бодров Володимир Григорович, д. е. н., проф., Національна
академія державного управління при Президентові України;
Гриценко Андрій Андрійович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Довбня Світлана Борисівна, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Завгородня Олена Олександрівна, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Задорожний Григорій Васильович, д. е. н., проф.,
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна;
Звєряков Михайло Іванович, чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.,
Одеський національний економічний університет;
Ковальчук Костянтин Федорович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Король Григорета Олександрівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Лебедєва Валентина Костянтинівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Савчук Лариса Миколаївна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Тарасевич Віктор Миколайович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України (**головний редактор**);
Шинкарук Лідія Василівна, чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Яковенко Лариса Іванівна, д. е. н., проф.,
Полтавський національний педагогічний університет
ім. В.Г. Короленка (заступник головного редактора);

СКЛАД МІЖНАРОДНОЇ РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ:

Алієв Урак Жолмурзайович, д. е. н., проф.,
освітня корпорація «Туран», університет «Туран-Астана», м. Астана,
Республіка Казахстан;
Білорус Олег Григорович, академік НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Габбер Юзеф Антоній, д. е. н., проф.,
Вища школа банківництва, м. Познань, Республіка Польща;
Гесць Валерій Михайлович, академік НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Лемещенко Петро Сергійович, д. е. н., проф., Білоруський
державний університет, м. Мінськ, Республіка Білорусь;
Савчук Володимир Сафронович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана»;
Шлюсарчик Богуслав, д. е. н., проф., Жешувський університет,
Республіка Польща.

Адреса редакції:

Національна металургійна
академія України,
пр. Гагаріна, 4, к. 201,
м. Дніпро, 49600, Україна

Телефон:

38 (0562) 47-42-42

Електронна пошта:

polecon.ukr@gmail.com

Сайт:

<http://politeco.nmetau.edu.ua/>

ISSN 2518-7406

Засновник:

Національна металургійна
академія України

Рекомендовано до друку та
поширення через мережу
Internet Вченою радою
Національної металургійної
академії України, протокол
№5 від 12.06.2017 р.

Редакція не завжди поділяє
точку зору авторів та не несе
відповідальності за добір
фактів та помилки, яких вони
припускаються. Статті
подано в авторській редакції.
Повний або частковий
передрук дозволяється лише
за згодою авторів і редакції
журналу.

Підписано до друку

16.06.2017 р.

Формат 60x84 ½

Ум. друк. арк. 33,58. Зам. № 3

© ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА ПОЛІТИЧНОЇ
ЕКОНОМІЇ, 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Мандибура В. О.

Економічні джерела живлення корупції та особливості умов їх формування в Україні 7

Тарасевич В. Н.

К гносеологии государственного капитализма 59

Золотарьова О. В., Галаганов В. О.

Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України 83

Сапарбаєв Д. Ф., Ясева М. О.

Сучасні тенденції ліцензування інтелектуально-інформаційного товару 99

Ткаченко І. Д.

Рентоорієнтована стратегія поведінки в галузі надрокористування та концептуальні підходи до моделювання оптимального розміру вилучення ренти 108

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Довбня С. Б., Письменна О. О.

Еволюція стратегічного управління підприємством в контексті розвитку маркетингових концепцій 115

Романовський І. Г.

Застосування методу Монте-Карло для моделювання економічних ризиків агропромислового підприємства 129

Куваєва Т. В.

Організаційні форми маркетингової діяльності промислових підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища 142

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Король Г. О., Ізєкова І. М.

Категорії управлінського обліку як інформаційної бази аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання 157

ГРОШІ І КРЕДИТ, ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Прохорова В. В., Безугла Ю. Є.

Формування фінансової стратегії підприємницької системи України 168

Мушнікова С. А.

Теоретичні аспекти формування відсоткових ставок банків в сучасних економічних умовах 177

***МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ***

Лозовська Л. І., Савчук Р. В.

Ефективність систем управління проектами регіонального розвитку 187

ЛИСТИ ДО РЕДАКЦІЇ

Огневий В. В.

Від простої праці до складної (редукція праці як метод обчислення вартості) 207

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHTS. POLITICAL ECONOMY

Mandybura V.

Economic sources feeding corruption and their specific traits of shaping in Ukraine 7

Tarasevich V.

To the gnosiology of the state capitalism 59

Zolotaryova O., Galaganov V.

Current state and perspectives of the banking system of Ukraine 83

Saparbaev D., Yaseva M.,

Modern tendencies of licensing of intellectual and informational good 99

Tkachenko I.

Rent-seeking behavior strategy in the sphere of subsoil and conceptual approaches to the modeling of the optimum size in removal of rent 108

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Dovbnya S., Pysmenna O.

Strategic management evolution in the context of development of marketing conceptions 115

Romanovskyi I.

Application of the Monte Carlo method to simulate the economic risks of agro-industrial enterprise 129

Kuvaieva T.

Organizational forms of marketing activity of the industrial enterprises in the conditions of unstable environment 142

ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Korol G., Izviekova I.

Categories of management accounting as an information basis for business entity efficiency analysis 157

MONEY AND CREDIT, FINANCES AND TAX POLITICS

Prokhorova V., Bezuhlaya U.

Formation of the financial strategy of the enterprise system of Ukraine 168

Mushnikova S.

Theoretical aspects of formation of interest rates of banks in the current economic conditions 177

*MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION
TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY*

Lozovska L., Savchuk R.

Effectiveness of systems of regional development projects' management 187

LETTERS TO THE EDITOR

Ohnevyi V.

From simple to complex labor (reduction of labor as a method of calculating the value) 207

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА
ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.
ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**

УДК 316.42 (447)



В. О. МАНДИБУРА,
*доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник
відділу економічної теорії,
ДУ «Інститут економіки і прогнозування
НАН України»*

**ЕКОНОМІЧНІ ДЖЕРЕЛА ЖИВЛЕННЯ
КОРУПЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ
УМОВ ЇХ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Розглядаються умови і особливості процесу формування та постійного нарощування потенціалу існуючих економічних джерел живлення корупції в Україні. Проведено ретроспективний аналіз специфічних процесів виникнення та причин, що активно генерували масштабне зростання базових та найбільш вагомих економічних складових потенціалу корупційного підкупу, зокрема: «тіньових» доходів та неорганізованих заощаджень; існуючих аномалій вітчизняної податкової системи; джерел сформованих в процесі роздержавлення і приватизації загальнонародної державної власності; використання різноманітних проявів дезорганізації господарського управління об'єктами державної власності; широкого застосування корупційних схем у фінансово-кредитній сфері та використання механізмів втечі капіталів за кордон із застосуванням масштабних офшорних оборудок.

Ключові слова: корупція, тіньові доходи, джерела корупції, корупційний підкуп, схеми «втечі» капіталів, офшорні корупційні схеми.

Постановка проблеми. Феномен корупційного монстра не міг би набути в Україні таких різючих масштабів за умов, коли б економічна база його живлення не була настільки потужною і надійно забезпеченою. На сьогодні практично не проведена системно наукова оцінка реальних умов формування та не розкриті потенційні можливості широкого спектру існуючих джерел корупційного живлення. Тобто до цього часу системно не оцінені дійсні можливості «потенціалу підкупу», що є активом хабародавців і на який може

розраховувати корпоративно-корупційна спільнота в ієрархічно побудованій системі кримінального перерозподілу доходів в економіці країни. Такий стан справи нагально вимагає від економічної науки проведення об'єктивного аналізу існуючого становища у зазначеній царині, що є запорукою реального а не декларативно-імітаційного подолання корупції в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зазначити, що у працях відомих зарубіжних (Г. Беккера [1], С. Камерона [2], Д. Кассела [3], І. Клямкіна і Л. Тімофєєва [4], та інших) і вітчизняних (О. Турчинова [5] В. Поповича [6], Т. Ковальчука [7], З. Варналія [8] та інших) економістів розглянуто різні аспекти проблеми детінізації економіки та подолання корупції. Разом із цим невирішеним залишається значне коло питань наукової оцінки причин виникнення та специфіки вітчизняних умов генерації кримінальної економіки і корупції. Потребують також наукового розгляду проблеми поглибленого розуміння існуючих відмінних особливостей процесу нарощування економічного потенціалу живлення корупції в контексті диференційованого підходу до оцінки специфіки процесів формування його окремих системних складових.

Формування цілей статті. Основним завданням, яке поставив автор є проведення системної ретроспективної оцінки причинно-наслідкових зв'язків та тих приватних і корпоративно-кланових інтересів, що призвели на сьогодні до масштабних економічних збитків, техніко-технологічних і соціальних втрат, які за роки проголошення державної незалежності були завдані нашої вітчизні злочинними діями корупційної влади і строкатим середовищем агресивно-ненажерливих хабародавців. При цьому основна увага зосереджена на особливостях формування найбільш вагомих джерел корупційного підкупу, зокрема, тіньові і кримінальні доходи, доходи, що сформовані внаслідок недосконалості вітчизняного податкового законодавства і податкової системи, що виникли внаслідок злочинної приватизації загальнонародної державної власності, дезорганізації, господарського управління державним майном, зловживань у кредитно-банківській сфері і сфері державних фінансів, різноманітних злочинних фінансових операцій у т.ч. і офшорних.

Виклад основного матеріалу. Для дійсного, а не декларативного викорінення кримінально-чорної економіки і корупції, цих соціально-небезпечних інституційних утворень, необхідно обмежити або повністю ліквідувати умови, що сприяють їх генерації. Це, передусім, стосується виявлення численних джерел живлення корупції та економічної злочинності, всебічної оцінки існуючих схем та механізмів здійснення злочинів в соціально-економічній сфері.

Цей потенціал економічних можливостей, яким оперують хабародавці, формується за рахунок широкого спектру легальних, напівлегальних і абсолютно злочинних тіньових доходів. Гірка емпірика реального життя неспростовно підтверджує, що революційний а не еволюційний, тобто поступовий перехід до «вільних ринкових капіталістичних відносин» породив масу проблем і негативних наслідків, що, передусім, пов'язані із масштабною корупційною продажністю чиновників та інших «слуг народу».

Замість цивілізованого ринку наше суспільство отримало примітивний і жорстокий «кримінально-чорний базар». Патологічні і соціально руйнівні відносини цього торжища, (на кшталт «мирного атому», що після Чорнобилю, увійшов в кожну домівку і у кожну родину), перетворили значну частину населення країни у аморальну, абсолютно розбещену і продажну асоціацію антисуспільних індивідів. У цьому середовищі, де корупційний підкуп став найважливішою складовою «чорного ринку», сам корупціонер перетворився на одного з провідних суб'єктів, що контролює і живиться з цього кримінального базару. Саме тому виявлення основних джерел та оцінка загального потенціалу живлення відносин корупційної продажності та здирництва є вкрай важливим елементом аналізу антисуспільної спрямованості інституту корупції, а також пошуку найбільш дієвих та ефективних заходів і механізмів, спроможних забезпечити його ліквідацію.

«Тіньові» доходи та «неорганізовані» заощадження населення як складові економічної бази корупційного підкupu. Не може не вражати той перерозподіл власності і фінансових ресурсів, що відбувся на корись сформованих за останні двадцять років олігархічних кланів. Підсумком його є те, що «за рівнем концентрації частки національного багатства вітчизняні нувориші вийшли у світові лідери» [9, с.80-81]. Так за співвідношенням кількості доларових мільярдів на 100 мільярдів дол. США у ВВП, що виробляється в країні, наша держава посідає перше місце у світі з показником 6,2 залишивши позаду не лише сусідні країни, а й країни, що входять до G8, БРІКС, та ті країни, що мають найвищий у світі рівень життя (Норвегія, Швеція, Канада, Швейцарія, Нова Зеландія) де зазначений показник не перевищує 4,0 [10, с. 70].

Ці екстремальні показниками неспростовно показують, що рівень життя найбагатших громадян України в тисячі разів перевищує статки та рівень життя переважної більшості населення. Поряд із зазначеним, «розрахунки «децильних коефіцієнтів» (відношення доходів 10% найбагатших і 10% найбідніших громадян), які періодично проводять органи державної статистики на основі традиційних методик вибірки сімейних бюджетів і даних балансу доходів та витрат населення є некоректними. По суті ці дані лише дають уявлення про

рівень диференціації доходів, який визначається виключно на основі співставлення неприхованої і в основному невисокої частини доходів, що отримує більшість пересічних громадян. Тобто, офіційна статистика враховує ті доходи, що отримують переважно особи, які працюють в державному, «прозорому» приватному й кооперативному секторах економіки, або доходи, що надходять від системи соціального страхування та джерелом яких є підсобне домашнє господарство.

Проте навіть в межах середнього і низького рівня споживання спостерігається помітна диференціація у розподілі доходів. Так, якщо у 1993 р. середній грошовий дохід «найзаможніших» громадян перевищував дохід 10% громадян із найменшими доходами у 6,7 рази, у 1996 – у 13 раз, а вже починаючи з 1999 р. 10% громадян із «найвищими» доходами отримували третину усіх доходів населення, що фіксувались офіційною статистикою. Реальна ж величина зазначених коефіцієнтів із урахування «тіньових» доходів щонайменше на порядок перевищує ті, що наводяться органами державної статистики» [11, с. 37-38].

У контексті аналізу «тіньової» складової рівня життя населення особливо важливою проблемою, що потребує свого негайного вирішення в Україні, є підвищення рівня репрезентативності збирання та узагальнення інформації про дійсні доходи, що отримують і витрачають на кінцеве споживання всі верстви населення.

В умовах спотвореної (кримінально-мафіозної та корпоративно-кланової) моделі «розбудованого» капіталізму, масштабно зросла кількість сімейних господарств, доходи яких формуються не за рахунок оплати найманої праці та підсобного господарства, а отримані від капіталу (у т.ч. грошового у вигляді процентів, дивідендів та ін.), приватного бізнесу і виконання функцій вищого менеджменту (власники і співвласники капіталу всіх форм існуючих ринково-комерційних структур та їх вище керівництво). Цілком зрозуміло, що ті, хто отримує доходи, переважна більшість яких приховуються, не дадуть згоди, навіть на вибіркове статистичне обстеження власних сімейних бюджетів. Саме тому треба створити надійний соціально-економічний механізм визначення чисельності багатих і надбагатих громадян, доходи яких є тіньовими (разом із визначенням чисельності членів їхніх сімей, що живуть на ці доходи) з метою подальшого вилучення їх із загальної маси населення, на які можуть бути поширені дані традиційних вибіркових обстежень бюджетів домогосподарств. Слід також відпрацювати методику репрезентативного оцінювання середніх душевих доходів представників зазначеного соціального страту, а також інших верств багатого і надбагатого населення, що переважно веде антисупільний

спосіб життя, із залученням до цього як даних податкової і банківської статистики, так і інформацію МВС, СБУ та отриману з інших джерел.

На сьогодні можна констатувати, що внаслідок фактично не маючої аналогів у світовій практиці поляризації доходів між тими, хто животіє, і тими хто живе у розкошах, а також поширення практики уведення в «тінь» або від оподаткування доходів багатії і надбагатії частини населення, ситуація в Україні, з точки зору забезпечення суспільної стабільності, є вкрай загрозливою.

Найперше слід звернути увагу на те, що розподіл «тіньових» доходів по території та населених пунктах України є вкрай нерівномірний. Так, проведена оцінка розподілу «тіньових» доходів населення за ознакою проживання у населених пунктах відповідно до чисельності їх мешканців, показала, що переважна більшість прихованих доходів припадає на населення, яке проживає в містах, чисельність яких перевищує 250 тис. чоловік. Це пояснюється тим, що саме тут, в основному, були сконцентровані найбільші обсяги матеріального і фінансового національного багатств, яке перерозподілялось, привласнювалось, та «проїдалось» в процесі приватизації. За оцінками, на міста із понад мільйонним населенням (14,6% населення країни) припадає половина всіх прихованих від оподаткування доходів; на міста від 250 тис. до мільйона мешканців (17,1%) – близько 25% «тіньових» доходів; у містах від 50 тис. до 250 тис. жителів – (14,8%) – близько 15% «тіньових» доходів; на населені пункти де проживає до 50 тис. мешканців (або 53,5% всього населення країни) припадає лише близько 10% «тіньових» доходів [11, с. 37-38].

Друге, що має бути враховане, це диференціація доходів із урахуванням їх прихованої від оподаткування частини. Провідні фахівці макроекономічної групи Українсько-Європейського консультативного центру з питань законодавства (програма TACIS) ще у 1999 році підготували аналітичну доповідь «Тенденції української економіки», де здійснили спробу оцінити реальну диференціацію розподілу доходів населення України і визначити обсяги латентних доходів, тобто тих, що залишаються в «тіні» та приховуються від сплати податків. За їхніми оцінками цей розподіл, найбільш спрощено, але достатньо репрезентативно можна представити наступним чином:

- 40% населення країни отримує 10% сукупних грошових доходів (з яких близько 10% – «тіньові»);
- 30% населення – близько 20% сукупних доходів (з яких приблизно третина є «тіньовими»);
- 20% населення – отримує до 30% доходів (з яких близько двох третин знаходиться у «тіні»);

- 10% населення мають доходи, що досягають 40% обсягів сукупних доходів, які отримує населення країни (з яких близько 90% «тіньові») [12, с.38]. За наведеними оцінками можна зробити висновок, що 30% населення країни отримує більше 90% всіх «тіньових» доходів, які вони, як фізичні особи приховують від державного оподаткування. При цьому слід наголосити, що ці величезні, отримані в «тіні», доходи не можуть уникнути жорстких «податкових» зазіхань кримінально-мафіозних і корупційно-корпоративних структур. Така ситуація до цього часу тільки погіршується.

Можна стверджувати, що саме значна частина цих тіньових доходів і є потенційним джерелом, що використовують хабародавці для корупційного підкупу посадових осіб-вимагателів в ієрархічній системі державної влади. Частина ж тіньових грошових доходів і заощаджень населення неминуче стає об'єктом примусово-здирницького «оподаткування» з боку кримінально-мафіозних структур, що у свою чергу, з метою уникнення законного переслідування і покарання, також діляться кримінально отриманими коштами з корупціонерами у владних і правоохоронних структурах.

Розглядаючи тіньову економіку і тіньові доходи населення, важливо розуміти суттєву різницю між такими абсолютно різними макроекономічними показниками як, «питома вага тіньової економіки у загальній структурі економіки країни» і «питома вагою тіньових доходів у сукупних доходах населення, що витрачаються на кінцеве споживання та особисто-сімейне нагромадження». Питома вага останнього показника, як правило, може суттєво перевищувати перший. Це пояснюється, передусім, ефектом диверсифікації «чорних» складових кримінальної економіки і корупції в легальні економічні структури. Внаслідок цього основні витрати, що пов'язані із виробництвом ВВП, залишаються на боці офіційної економіки, а значна частина доходів отриманих у «світлій» економіці, за чисельними кримінально-корупційними схемами перетікає у «чорну тінь» та «саботує» наповнення казни держави.

До сказаного слід також додати, що корупціонери використовують власні різноманітні схеми крадіжок казни, привласнюючи при цьому значні бюджетні кошти, які у подальшому перерозподіляються між членами цієї злочинної спільноти, створюючи ефект «грошово-кримінального» мультиплікатора.

Підвищення рівня репрезентативності при визначенні реальних обсягів тіньових доходів та оцінки латентних процесів їх мультиплікаційно-корупційного перерозподілу можливе при застосуванні монетарного підходу. Це може бути зроблено співставленням рівня зростання монетарної бази M0 – грошової маси, що знаходиться поза межами банківської системи у конкретний період часу (тобто скільки готівки знаходиться на руках населення). У країнах із розвинутою ринковою економікою і низьким рівнем її тінізації питома вага

готівкової маси, як правило, не перевищує рівень 5 % від сукупної грошової маси, що знаходиться в обігу. У цих країнах фактично всі грошові операції (крім дрібних) проводяться на основі застосування сучасних безготівкових банківських розрахунків.

Суттєве ускладнення полягає у тому, що населення з метою збереження купівельної спроможності грошових заощаджень, тримає їх у іноземній валюті (переважно в дол. США). До того ж, ці кошти перебувають поза межами банківської системи, до якої з боку громадян-власників валютної готівки внаслідок здобутого раніше гіркого досвіду значно підірвана довіра.

Після масштабної девальвації 2009 та 2014 років відбувся стрибок у співвідношенні між масою накопиченої населенням іноземної готівки і масою готівкової гривні. У стислий термін це співвідношення зросло з 1,7 до 3,9, що збільшило рівень грошового дисбалансу і є свідченням загострення проблеми довіри населення до гривні. Свідченням цього є те, що обсяг іноземної валюти на руках у населення, за оцінками фахівців, у 2014 році перевищив 92 млрд. дол. США. [13, с. 84]. Більша частка цієї валюти є грошовими накопиченнями громадян, що таким чином прагнуть врятувати себе від можливого інфляційного «ренесансу». При цьому певна маса готівкової валюти є обіговими коштами «кримінально-чорної» економіки, що, як зазначалось, із своїх «чорних» доходів (добровільно або примусово) суттєво «підгодовує» корупційно-кланову спільноту.

Аномалії вітчизняної податкової системи як каталізатор посилення потенціалу корупційного життя. Разюча аномалія системи вітчизняного оподаткування доходів фізичних осіб полягає у тому, що найбільше податкове навантаження (відносно отримуваних доходів) несе малозабезпечене населення. Це пов'язано із тим, що саме ці суспільні верстви великою мірою сплачують найбільш *соціально несправедливі* – «непрямі» податки, (передусім, це стосується податку на додану вартість, котрий значно підвищує для малоїмущих ціну обов'язково необхідних товарів). Саме тому у всьому світі ці податки визнаються фахівцями «як податки на бідних» і тому у переважній більшості цивілізованих та соціально орієнтованих країнах світу діють механізми повернення після завершення бюджетного року частини доходів, що вилучені у малозабезпечених громадян при справлянні податку на додану вартість.

Більше того, в результаті наших «ринкових реформ» під систему прямого оподаткування доходів фізичних осіб з 2015 р. попали навіть пенсії за віком, рівень яких ледь перевищує еквівалент у 100 дол. США. (До речі, на сьогодні в Сполучених Штатах неоподатковуваний мінімум доходів фізичних осіб складає близько 500 доларів на місць. Тобто порівняльна межа глибини фіскального

занурення в реальні доходи малозабезпечених верств населення в Україні щонайменше 5 разів перевищує аналогічний показник США).

Поряд із зазначеним, не може не вражати і той факт, що новітні вітчизняні багатії, шляхом масштабного тіншового приховування величезних за обсягами особистих доходів, нахабно саботують законодавчі вимоги щодо наповнення державного бюджету і несуть відносно найнижче податкове навантаження. Це засвідчує аномальність існуючої податкової ситуації, яка полягає у тому, що в Україні «дуже дешево бути багатим і надбагатим» і «дуже дорого бути бідним і злиденним»!

Існуючий стан справ лише підтверджує, що вітчизняні нувориші отримали унікальні преференції порівняно із фіскальними умовами для багатих верств населення у країнах цивілізованого капіталізму. Одна з головних причин того є абсолютне зрощення бізнесу і влади. В таких умовах преференції здобуваються без ніяких зусиль.

Держави цивілізованого капіталізму, на відміну від країн де панує кримінально-мафіозний і корпоративно-клановий капіталізм, не лише диференційовано оподатковують значні доходи багатих і надбагатих за високими ставками. Важливо, що там багаті і надбагаті позбавлені будь якої можливості безконтрольно, безвідповідально і безкарно приховувати свої доходи, а держава, до цього ж, ретельно контролює легітимність джерел походження цих доходів.

Аномальним також є той факт, що доморощені багатії спромоглися різними способами, у т.ч. і корупційними, добитись для себе привілейованого податкового становища, з *одного боку*, вони мають легальну можливість суттєво занизити базу справляння податку з прибутку підприємства (фірми, корпорації), власниками яких вони являються, *а, з іншого*, приховати від податкової системи переважну частину особистих доходів, котра є джерелом їхнього індивідуально-сімейного споживання.

На відміну від цивілізованих країн, де державні органи відпрацювали ефективну систему контролю за обґрунтованістю списання на проміжне споживання виключно витрат, пов'язаних із виробництвом товарів (послуг) і не допускають включення до калькуляційних статей тих витрат, які за економічним змістом відносяться до кінцевого споживання, тобто є «доходами фізичних осіб», в Україні доморощені багатії отримали цілком легальні можливості для реалізації низки преференцій.

Перше, багатії в Україні можуть утримувати особисті розкішні легкові машини (яхти, гвинтокрили, літаки та ін.) на балансі підприємств і фірм, капіталом яких вони володіють (або є співвласниками). Тобто вони мають змогу списувати на калькуляційні статті виробничих витрат (або на собівартість

продукції, послуг, чи «проміжний продукт») ті витрати, що ні за яких обставин до них не можуть належати. За цивілізованими податковими вимогами та репрезентативною статистикою ці витрати повинні бути віднесені до тієї частини прибутків власників капіталів, з якої вони отримують особисті доходи, що забезпечують їх власне особисто-сімейне споживання, та з яких вони повинні сплачувати податок на доходи фізичних осіб.

Друге, сьогодні в Україні практично відсутній облік і контроль з боку держави за виробничо-проміжними витратами, на які (під різними приводами, у т.ч. і так званих «фондів колективного споживання») списуються величезні кошти, що за економічною ознакою відносяться до кінцевого споживання, або формують ВВП.

До таких «проміжних витрат» можуть бути віднесені: 1) витрати, що пов'язані з коштовним відпочинком за кордоном власників і вищого менеджменту фірм і корпорацій; 2) величезні витрати на подорожі по світу із родиною і не тільки; 3) оплата можливості отримувати за рахунок фірми коштовне вбрання, досить поживно харчуватись делікатесами, споживати коштовні напої тощо; 4) списувати на витрати виробництва кошти, що витрачаються на так званий корпоративний «культурний відпочинок», а саме: витрати на корпоративні вечірки, пікніки та різні святкування із запрошенням «зірок»; списання на рахунок виробничих витрат коштів, пов'язаних із будівництвом і придбанням приватного житла; сплачувати за рахунок витрат виробництва фірми приватну медичну страховку та страховку від всіх можливих і неможливих негативних випадків приватного життя власників капіталу і вищого менеджменту тощо.

Третє, багаті фактично не мають адекватних податкових зобов'язань, що відповідають реальній вартості тієї нерухомості, якою вони володіють: розкішні палаци і вілли, площа яких перевищує 1000 кв. метрів, а ринкова ціна становить мільйони доларів; розкішні дорогі квартири (площею 200 і більше м. кв.), що розташовані у центральних, елітних та інших престижних районах столиці, обласних центрів України, передусім, міст із мільйонним або близьким до цього населенням, а також розташованих у курортній місцевості.

Четверте, багатії мають можливість майже за безцінь порівняно з їхніми статками користуватись власними приватними басейнами, витрачаючи тисячі кубічних метрів холодної і гарячої води, за низькими тарифами котрі не враховують величезні обсяги спожитого на опалення розкішних сотень м. кв. житлової площі газу і електроенергії. При цьому основний тягар, пов'язаний зі зростанням тарифів, на сьогодні соціально та економічно несправедливо перекладається на плечі «малозабезпеченої масовки»: трудового і переважно безробітного та непрацевдатного населення.

Парадоксальність ситуації, яка полягає і в тому, що в Україні до цього часу не існує реальних критеріїв, за якими можна визначити з якої саме межі у рівні доходів і обсягів приватної власності (зокрема нерухомої маєтності) у володінні конкретно взятої особи (та її родини) її можна дійсно вважати багатою, або надбагатою?

Це становище є неприпустимим, бо поряд з масштабним зниженням рівня життя більшості населення України, у його структурі утворився вагомий прошарок не лише заможного, а й багатого і надзвичайно багатого навіть за світовими мірками населення. Воно суттєво підняло планку життєвих стандартів і на сьогодні в країні, де переважна більшість бідного і злиденного населення, суспільству демонструють якісно нові параметри споживання на рівні «найвищих світових еталонів». Саме тому, на сьогодні надзвичайно важливим теоретичним, а ще важливіше – практичним завданням обґрунтоване визначення системних критеріїв (переважно вартісних із валютно-курсним співставленням), за якими можливо провести відповідне розмежування верств населення за рівнем матеріальної забезпеченості, передусім визначити тих, хто може бути дійсно віднесений до багатих та надбагатих і на цій основі запровадити диференційоване оподаткування.

При розв'язанні цього завдання важливо розуміти, що якщо бідність є явищем відносним, оскільки цей маргінальний стан суттєво відмінний для населення країн з різним рівнем економічного розвитку, а от оцінка становища тих, хто живе в умовах багатства і розкошів, у всьому світі має приблизно однакові грошово-валютні характеристики забезпечення кінцевого споживання. Саме тому по-справжньому багата людина в Україні фактично нічим не поступається у обсягах кінцевого споживання тій особі, яка вважається багатою в США чи Євросоюзі.

Так, скажімо, у представників «найбідніших» багатих в США – доходи мають бути не нижчими за 193 тис. дол. на рік, або близько 16,5 тис. дол. на місяць. Саме це є в США тією сумою сукупного доходу, що витрачається на потреби кінцевого споживання особи (родини), з якої стягується найвищий рівень федерального податку на доходи фізичних осіб за існуючою на сьогодні шкалою – 33%. Тобто це є той рівень особистих статків, при досягненні якого держава вважає фізичну особу «багатою по мінімуму», або такою, що знаходиться на нижній сходинці багатого стану життя, і зобов'язана ділитись своїм багатством з суспільством.

В Україні дотепер не існує ні репрезентативної статистики, ні об'єктивної внутрішньої інформації фіскальних служб щодо реального (враховуючи тіньову і кримінальну складові) рівня доходів по справжньому багатого населення – платників податків. Це становище є нетерпимим, адже фіскальні органи та

державна статистика вважають (на підставі чинних податкових законів, ухвалених переважно все тими ж багатими депутатами, або лобістами багатих в парламенті), що сплата податку на прибуток корпорації (тобто юридичної особи) звільняє фізичних осіб – власників корпоративного капіталу від сплати податку на доходи громадян. Цим пояснюється аномальний феномен порушення принципу соціальної справедливості, який полягає у тому, що левову частку податкового тягаря, на фізичних осіб несуть якраз представники найманої праці та малозабезпечені верстви населення.

Органи Державної служби статистики України на сьогодні цілком серйозно вважають, що лише 20-25% населення України мають особисті сукупні місячні доходи, що перевищують рівень у 200-300 дол. Тобто, за вітчизняною статистикою (дані якої навіть не намагаються спростувати вітчизняні науковці-економісти), особи із зазначеним рівнем отримуваних доходів і є «справжніми» представниками населення, що може бути віднесено до «багатих» верств! Залишається лише пояснити, яким чином це населення, що має такі «високі» доходи, очолює першу п'ятірку серед країн Європи, які лідирують у придбанні найкоштовніших автомобілів за ціною у 150 і вище тисяч євро?

Щодо реального рівня статків населення та її частки у національному багатстві країни, то ця інформація взагалі залишається невідомою, оскільки офіційні органи навіть не цікавляться інформацією про дійсні обсяги маєтності, що знаходиться у власності по-справжньому багатого населення. На цей час більшість розкішних новобудов останнього двадцятиріччя взагалі залишається незареєстрованою та не оціненою державними органами інвентаризаційно-майнового обліку, а це більше 200 тисяч об'єктів найкоштовнішої нерухомості (палаці, вілли, котеджі 1,2, і 3 категорій, мисливські будинки тощо).

Немає необхідності доводити, що все зазначене становить значну постійну небезпеку дестабілізації соціально-політичної обстановки, оскільки пов'язана із нічим не виправданим розширенням населення за рівнем доходів і маєтністю, коли багаті і надбагаті мають такі умови і рівень якості життя, що у тисячі разів перевищує аналогічні характеристики життя маргіналів нижнього рівня.

При цьому варто зазначити, що як наднизьке, злиденне споживання (недоспоживання), так і надвисоке (тобто розкішне) споживання впливають на людську особистість однаково негативно. Багатство і розкіш, за умови коли вони досягнуті, передусім, антисуспільним способом життя, не лише не сприяють розвитку індивіда, а, навпаки, руйнують моральні якості особистості, спотворюють життєві орієнтири, фетишизують багатством мотиваційні прагнення і суспільну поведінку.

Зрозуміло, що в основі прагнення до «елітарного», «марнотратного», «нерационального», «престижного», «еталонного», «нерозумного», «безмірного» та інших аналогічних проявів споживання, а по суті задоволення аномальних і патологічних бажань, лежать не лише низька особиста культура. Представники цього найбагатшого та морально убогого прошарку населення, як правило, живуть і споживають життєві блага за рахунок переважно нетрудових, кримінальних, паразитарних та нееквівалентних до затрат праці отриманих доходів. Саме вони нахабно ухиляються від «зустрічі» з вітчизняною податковою системою, а їх доходи та готівкові (передусім, валютні) грошові заощадження є потужним джерелом реалізації корупційного підкупу з метою вирішення особистих шкурних та корпоративних проблем.

Неформальна зайнятість та тінізація заробітних плат вкрай негативно позначається на розмірах страхових внесків до Пенсійного фонду, фондів соціального страхування та обсягах надходжень до бюджету, що дестабілізує систему державних фінансів та «знекровлює» солідарну пенсійну систему. Внаслідок високого рівня тінізації ринку праці також стримується потенційна можливість нагромадження коштів накопичувальної складової пенсійної системи та розвиток її інвестиційного потенціалу. Існуючі маніпуляції з розміром офіційних доходів дозволяють нелегально працюючим та працюючим, що отримують частку заробітної плати «у конвертах», необгрунтовано отримувати від держави соціальну підтримку, що вкрай негативно позначається на результативності вирішення завдань реформи системи соціальної підтримки.

Не кращою є ситуація і з оподаткуванням суб'єктів підприємницької діяльності. На думку відомого вітчизняного економіста Т. Ковальчука «найбільших збитків економіці країни завдають «неформально-легітимні» види діяльності. Цей тип відносин широко застосовують так звані «спільні підприємства», які створюються переважно з метою виведення певної частини їх прибутків з-під оподаткування. Тут активно використовуються «паразитуючі посередники», що переводять у «чорну тінь» прибутки рентабельних підприємств, шляхом штучно збільшуючи їх витрати, а також комерційні структури, що здійснюють операції з високоліквідною, зокрема підакцизною, продукцією тощо» [7, с. 6].

Розвиваючи свою думку, Т. Ковальчук цілком слушно стверджує, що «намагання вивести такі операції з тіні шляхом зменшення рівня оподаткування є небезпечною помилкою, адже головною метою цих суб'єктів є уникнення будь-якого оподаткування взагалі, хоча ставки оподаткування в Україні не вищі, ніж в багатьох інших країнах. Так, податок на прибуток складає у США – 40%, у Канаді – 44,6%, у Великій Британії – 33%, у Німеччині – 46,1%, в Італії –

53,2%, у Франції – 36,7%. На нашу думку, залучення згаданої категорії тіншових оборотів до легальної сфери можливе передусім шляхом усунення недоліків чинного законодавства...» [7, с. 6 -7].

Практика незаперечно свідчить, що зниження державою рівня податкових зобов'язань суб'єктів господарювання (податку на прибуток підприємств 30%), неминуче призводить до посилення відповідного тиску на них з боку кримінально-мафіозних структур. Тому держава, з *одного боку*, повинна не зменшувати рівень оподаткування прибутків суб'єктів підприємницької діяльності, а забезпечити їх надійний захист від рекету та злочинних зазіхань на їхні доходи з боку кримінальних структур, *а з іншого*, здійснити комплекс заходів з метою унеможливлення ухилення бізнесу від обов'язків наповнювати державну казну повною мірою, без ухилення від сплати податків.

За підрахунками економістів, до державної казни України через несплату податків не надходить більше 60% коштів з обсягу прибутків, що одержуються підприємствами, організаціями та фірмами. Натомість ці кошти ідуть на розрахунки з «податковою кримінально-мафіозною корпорацією». Компенсуючи понесені втрати, бізнес протиправно збільшує свої доходи шляхом свідомого «перекручування» даних про реальні розміри витрат і прибутків в офіційній економіці та приховуванням даних про витрати і прибутки у незаконній діяльності.

Зазначене характерне для усіх структур, що приховують економічні результати своєї діяльності. Це також стає можливим і через існуючі можливості використання досить широких «щілин» у законодавстві, що забезпечує фактичну безкарність нечесного бізнесу за ухилення від сплати податків. А через це бюджет України втрачає щорічно десятки мільярдів гривень надходжень до дохідної частини.

Основою функціонування кримінально-корупційної економіки є *тіншовий грошовий обіг*, насамперед – готівковий. Це може бути пояснено тим, що «чорний» ринок формує специфічний ринковий попит на такий абсолютно ліквідний товар – грошову готівкову (як в національній так і вільноконвертованій валюті). Постійна потреба в готівкових коштах змушує суб'єктів «тіншового» господарювання шукати шляхи конвертації безготівкової виручки в готівку. В таких умовах в економічній системі виникає особливий вид «комерційних операцій» – легально зароблені кошти виводяться з легального обігу і перетворюються на штучно нелегальні. З іншого боку, не зменшується існуюча потреба в легалізації готівкових коштів.

Вимушений попит суб'єктів господарювання на готівкові кошти є джерелом живлення корупції. Крім того, у власників «тіншових» капіталів постійно виникає потреба в їх легалізації як для участі в залишковому процесі

приватизації, так і на придбання власності за кордоном тощо. Т. Ковльчук наголошує, що «взаємна потреба суб'єктів господарювання і отримувачів «брудних» грошей примушує їх до компромісу: середні ставки за конвертацію готівки в безготівкову форму і навпаки не перевищують 5—6%. Цей відсоток в Україні є такою ж базовою величиною, як облікова ставка Національного банку. Підприємець порівнює 5% плати за конвертацію виручки в готівку з 30% ставкою податку на прибуток – і, безумовно, обирає шлях фіктивної збитковості» [7, с. 11].

За оцінками фахівців, понад половина валютного національного продукту створюється і здійснює обіг поза сферою впливу держави і не бере участі у формуванні державного та місцевих бюджетів.

Досить тільки нагадати, що на відміну від, наприклад, Польщі, в нашій ринковій практиці так і не вдається забезпечити обов'язкове застосування касових апаратів всіма суб'єктами, що здійснюють роздрібну торгівлю. Можна тільки уявити дійсні обсяги податку на додану вартість, які не сплачуються в державну казну, а стають «тіньовим» доходом торгашів та у значній мірі вилучаються у них криміналом і корупціонерами. Водночас та частина населення, що отримує доходи в тіньовій сфері, а також їх рідні і близькі, що знаходяться на їхньому утриманні, користується всіма державними послугами, отримують соціальні пільги та виплати на однакових умовах з іншими, хто чесно живе, громадянами.

Особливості формування джерела корупційного підкупу в процесі «приватизації суспільного капіталу». Україні при розвалі СРСР та його народногосподарського комплексу казково повезло. Передусім, це стосується тієї величезної матеріалізованої бази, що існувала у вигляді товарних нормативно-виробничих, оборонних і понаднормативних запасів, які були у державному резерві та на складах десятків тисяч державних підприємств. За об'єктивними оцінками обсяг цих запасів перевищував величину дворічного національного доходу. Саме протиправний продаж цих величезних запасів товарно-матеріальних цінностей і став первинним джерелом збагачення вітчизняних «підприємливих» нуворишів. Достатньо сказати, що на початку 90-х років минулого сторіччя кількість товарно-сировинних бірж в Україні значно перевищувала європейську.

Другий прояв «щастя» полягав у тому, що від УРСР в успадковану державну власність незалежної України перейшов величезний за обсягами і передовий за науково-технічними характеристиками основний виробничий капітал, економічний потенціал якого не поступався аналогічному капіталу, що мала економіка Франції. І саме цю величезну державну та загальнонародну

економіку під гаслом ринкового реформування необхідно було у максимально стислий термін (хоча звісно не зо «500 днів») «приватизувати».

Для прискореної реалізації такої «грандіозної мети» практично були повністю проігноровані всі основні «заповіді» проведення денационалізації, що впливли із світового досвіду:

1. Не було здійснено виконання *ефективних попереджувальних заходів, котрі ускладнили або унеможливили участь у приватизаційних процесах коштів, отриманих злочинним шляхом*. Адже можливості використання кримінально-мафіозного капіталу і грошей «чорного» бізнесу, передусім, перебиває застосування спеціальних законів, що у різних інтерпретаціях існують практично у всіх країнах цивілізованого капіталізму. До таких належать закони: «Про відмивання брудних грошей» та «Про джерела походження стартового (авансованого) капіталу».

2. Процес «приватизації» відбувався за умов відсутності надійного та ефективного механізму обліку і контролю з боку спеціальних державних органів за легітимною поведінкою суб'єктів в процесі зміни форм власності, а також здійснювався при абсолютній відсутності конче необхідної нормативно-правової бази, яка б регулювала ці процеси.

3. Денационалізацію було розпочато без запровадження надійно діючого і досконалого механізму організаційно-правового регулювання приватизаційних процесів, що дозволило б не допустити бюрократичного беззаконня, корупційного свавілля і широкого застосування різноманітних шахрайських схем.

І ще одне «неписане» правило, що впливало із світового досвіду денационалізації державної власності не було враховано, а по суті свідомо проігноровано вітчизняною корупційною корпорацією, а саме – *«приватизація не може бути проведена чесно і легітимно в умовах високої і надзвичайно високої інфляції (а тим більше гіперінфляції)»*.

Саме внаслідок ігнорування світового досвіду не була досягнута основна заявлена мета «роздержавлення державної власності» – «значне підвищення ефективності та конкурентоспроможності функціонування народногосподарського комплексу України».

Корупційні наслідки приватизації суспільного капіталу в умовах його гіперінфляційного знецінення. Задамося питанням, чим же конкретно був обумовлений особливий, масштабно обвальний характер інфляції, ознаки якої проявилась ще в УРСР починаючи з 1991 р. і в небачених масштабах мали місце після проголошення державної незалежності Україні у період з 1992 по 1997 роки?

Саме в цей період, без реальних об'єктивних причин, таких як стихійні лиха (засухи, повені, землетруси, епідемії), та війни тощо в Україні: 1) оптові ціни виросли в 310 тис. разів; 2) зростання цін споживчого ринку становило 181 тис. разів; 3) ВВП скоротився на 58,3%; 4) виробництво товарів народного споживання скоротилося на 69,3%; 5) реальна заробітна плата знизилася на 72,6% [14, с. 60-62].

Загалом, причини гіперінфляції в Україні, на засадах загальної теорії інфляції, досліджувало багато науковців. Найбільш ґрунтовним можна визнати дослідження проведене вітчизняним економістом В. Найдьоновим: «Інфляція в Україні: теорія і реальність» [15]. Проте і в цій роботі «реальність» виникнення і підтримування інфляційної спіралі виводиться виходячи із загальної теорії, яка не спроможна пояснити багатьох специфічних особливостей цього процесу в Україні.

Проведений автором аналіз дозволяє стверджувати, що інфляція в Україні протягом 1991-1994 рр. генерувалась свідомо заданими адміністративно-командними імпульсами, після яких наступали періоди теоретично природного розкручування інфляційної спіралі.

Перший етап: 1991 р. (квітень) – так зване «павловське впорядкування цін» у СРСР (за прізвиськом Голови Ради міністрів СРСР), коли по команді центральної союзної бюрократії ціни були підняті - в 2,33 рази. Надалі до періоду провалу ДКНС (ГКЧП) спостерігалася інфляційна стабільність (травень-вересень 1991р. – ціновий ріст склав 4,3%), а згодом відбулося розкручування інфляційної спіралі (жовтень - 11,9; листопад - 19,1; грудень (місяць проголошення державної незалежності України) - 27,3%.

Другий етап – масштабна інфляція 1992 р. - перший ціновий шок у незалежній Україні. В основі його лежало гасло ринково-цінового лібералізму – «риннок все розставить на свої місця, варто лише негайно вивести внутрішні ціни на рівень світових». При цьому за базову основу була взята ціна на сиру нафту, що у СРСР в 1991 р. була на рівні 80 руб. за тону. Саме її, шляхом множення на існуюче курсове співвідношення рубля до долара й було взято за еталонну ціну, до досягнення якої і необхідно було «прагнути», щоб в країні наступив вільний ринок. Для цього залишалось тільки визначити курсовий компонент.

Довідка: Специфічна особливість сформованої в той період ситуації полягала в тому, що завдяки зусиллям «номенклатурно-ліберальних реформаторів» за роки, що передували розвалу СРСР, в економіці (на той час ще спільної) країни, паралельно діяло 5 (п'ять!!) курсових співвідношень рубля до долара США:

1) офіційний курс (золотий стандарт міри вартості - 0,987412 г. банківського золота, за яким 1 рубль дорівнював - 1,6 дол. США;

2) спеціальний курс: 1 руб. - 1 дол. США;

3) комерційний курс, за яким 2 руб. дорівнювали 1 дол. США;

4) обмінно-туристичний курс за яким 5 руб. обмінювались на 1 дол.. США;

5) курс «чорного ринку», за яким 1 дол. США обмінювався на 40 руб.

Для інформації і порівняльного співставлення: у 1990 р. кілограмовий буханець житнього хліба сорту «український» коштував 20 коп.; 250 г. фасованої сметани жирність 20% - 24 коп.; поїздка в метро – 5 коп.; місячна квартплата за проживання у 3-х кімнатній квартирі площею 60 м. кв. разом з оплатою комунальних послуг становила близько 20-25 руб.. Однак, у цей же час кольоровий телевізор і відеомагнітофон іноземного виробництва на чорному ринку продавалися за 10-15 тис. руб., а ціна на примітивні на той час комп'ютери досягала 80 тис. руб.

Характерна риса «перебудовної економіки» полягала в тому, що на кінець 80-х років курсове співвідношення рубля до долара на «чорному ринку» визначалося в основному п'ятьма товарними групами існуючих в СРСР «дефіцитів»:

- 1) іноземна комп'ютерна, відео, телевізійна й аудіотехніка;
- 2) легкові автомобілі іноземного виробництва;
- 3) делікатесні харчові продукти (ікра чорна й червона, краби, балики з осетра, сьомги, лосося, балики м'ясні, ковбаси сирокочені; сири іноземного виробництва, дорогі закордонні спиртні напої й тютюнові вироби; іноземні фрукти (ананаси, манго, ківі, авокадо, кокоси, банани і т.п.);
- 4) дорогі жіночі (і чоловічі) прикраси із золота, платини й діамантів, престижний шкіряний і хутряний одяг, імпортне модельне і спортивне взуття і т.п.;
- 5) видатки на дорогий закордонний відпочинок і туристичні подорожі по світу.

Тобто саме на ці продуктивні групи і послуги ціни формувалися переважно представниками криміналу, новими «тіньовими» бізнесменами, кооператорами «нового типу», а також номенклатурною корупційною бюрократією.

Саме курс «чорного» ринку «ліберал-екстремісти гайдарівського толку» і взяли за основу. Тому й виходило, щоб реалізувати ринкову мрію, а саме для того щоб вийти на рівень «світових цін» внутрішню ціну на сиру нафту необхідно було підвищити в 40 разів (80 x 40), тобто підняти з 80 до 3200 рублів!!

Конкретну реалізацію цієї ідеї в Україні у 1992 р. з боку державної бюрократії найбільш активно просували дві посадові особи: голова Державного комітету України по цінах і віце-прем'єр міністр з питань реформування економіки.

Максимально рекордне «бюрократично-командне» збільшення масштабу цін у незалежній, але все ще по суті «соціалістичній» Україні відбулося у січні 1991 року (за Уряду В. Фокіна) – коли ціни були підняті у 3,91 рази. За цим «командним збільшенням» ішло природне розкручування інфляційної спіралі: лютий -14,1%; березень - 12,2; квітень -7,5; травень - 14,5 %. Надалі подібне перманентно тривало протягом усього року. Як підсумок - споживчі ціни зросли більше ніж у 21 раз, або на 2103%.

Найбільш вражаючим за масштабом інфляційного зростання став 1993 рік (Уряду Л. Кучми). Тут можна виділити три найбільші хвилі здійснення «директивно-бюрократичного збільшення»: перша, січень – у 2,07 рази і лютий – в 1,3 рази, з подальшим розкручуванням спіралі; друга – червень в 1,71 рази і липень у 1,38 рази; третя, найбільша за масштабом відбулося протягом останніх чотирьох місяців 1993 р.: вересень у 1,804; жовтень – 1,66; листопад – 1,45; грудень – у 1,91 рази. У сукупності був досягнутий абсолютний річний інфляційний рекорд –123,5 рази, або 12350 %.

«Супергіперінфляція» призвела до того, що купонний карбованець протягом року настільки знецінився, що не був вартий навіть затрат на його друкування.

У подальшому відбулось «інфляційне загасання»: так протягом 1995 р. ціни зросли «лише» у три рази, а річна сукупна інфляція у 1996 р. дорівнювала всього 1,39 рази.

Наприкінці 1996 р. була досягнута економічна межа цільової реалізації задоволення «інфляційного економічного інтересу» учасників приватизаційного процесу, тобто значна інфляція стала вже не потрібна тим, хто її штучно спровокував та активно поширював.

Кінцеві соціально-економічні результати реалізованого «заходу» не можуть не вражати ані справжнього фахівця, ані будь-якого пересічного і чесного громадянина України, якому не байдужа її подальша доля.

По-перше, основний виробничий капітал в Україні, був масштабно знецінений саме до того рівня, що був «необхідним» для проведення масової приватизації. Так, якщо загальна реальна вартість основного суспільного капіталу, що перебував у власності української держави оцінювалась експертами у 1992 році від 570 млрд. дол. до 3,0 трильйонів дол. США, то вже у кінці 1993 року внаслідок гіперінфляції, її вартість впала до мізерного рівня – еквівалентного 9,4 млрд. дол. США. Тобто фактично у 1993 р. весь основний капітал України можливо було скупити за 10 млрд. доларів. І це при тому, що за експертною оцінкою німецьких фахівців тільки ціна вітчизняної газотранспортної системи на той час, якщо її гіпотетично продавати як металобрухт за цінами встановленими на вторинну сировину Лондонською біржею металів, перевищувала 15 млрд. дол. США [16, с. 60-65].

Тобто можна констатувати, що внаслідок масштабної втрати вартості основного національного капіталу була створена основна умова для проведення кримінально-мафіозної та корупційно-кланової «приватизації» і на цій вихідній базі формування вітчизняної олігархії.

По-друге, у результаті масштабної інфляції були «спалені» заощадження переважної більшості громадян України. Внаслідок цієї «успішної операції» широкий загал було позбавлено економічної можливості брати реальну участь в процесі приватизації шляхом викупу державної власності. Про обсяги цих величезних коштів, знецінених гіперінфляцією, засвідчує той факт, що на момент проголошення державної незалежності України населення володіло нагромадженими трудовими заощадженнями (організованими і неорганізованими), що перевищували рівень національного доходу країни.

По-третє, *гіперінфляція масштабно зменшила і поточні реальні доходи переважної більшості населення України*, а саме – реальна середня зарплата й пенсія скоротилися більше ніж у 4 рази.

Про антинародний характер проведеної денационалізації шляхом використання так званих «приватизаційних майнових сертифікатів» населення свідчать нижче наведені факти.

Так, за в період масової видачі сертифікатів Ощадбанком (1995-1998 рр.) можна було одержати на руки на «чорному ринку» або в конторах, які скуповують цінні папери, від 0,5 до 1,5 млн. «купоно-карбованців» або в еквіваленті - від 20 до 50 дол. за сертифікат

Ще був варіант: доручити зручне розміщення сертифікатів фірмам-посередникам, які ніби бралися купувати за ваучери акції підприємств. Такі фірми пропонували за кожний ваучер по 7-8 дол. США (200-300 тисяч «купононих карбованців»). Номінал же сертифіката в момент його одержання в банку оцінювався 37 тисячам купоно-карбованців (ціна одного буханця хліба) - саме стільки громадянам України віддавали за приватизаційні цінні папери при їхньому продажі приватизаційні шахраї. Хоч, на перший погляд, «навар» арифметично виглядав досить солідним, однак на практиці це були мізерні гроші. За кілька сотень тисяч купоно-карбованців можна було придбати на ринку хіба що кілограм вершкового масла або літр натурального меду, і не більше. Проте, близько 2/3 власників сертифікатів продали або довірили їх фінансовим посередникам. Ті, хто довірив, відразу залишилися біля «розбитого корита».

Невтішною також була і доля 36,1% громадян України, які відмовилися від послуг посередників і особисто вклали свої приватизаційні сертифікати в акції підприємств на сертифікатних аукціонах або придбали на пільгових умовах частину акцій власних підприємств. Підсумок також виявився жалюгідним - сьогодні лівова частина цих акціонерів (за різними експертними оцінками, до 72-80%) не одержує від «своїх» підприємств ані копійки.

«Сертифікатна» приватизація привела до серйозних негативних наслідків для всієї системи економічних відносин, і, насамперед, для реалізації політики позитивних реформ у сфері трансформації відносин власності,

Аналогічне можна сказати як про політичні наслідки, так і про глибоке розчарування переважної більшості населення. Не випадково майже 5,8 млн. громадян взагалі відмовилися від участі в цій шахрайській приватизації (3 млн. громадян взагалі проігнорували «можливість» одержати так звані сертифіката, а ще 2,5 млн. громадян їх не використали). Закономірний підсумок: за результатами сертифікатної приватизації Україна ні на сходинок не піднялася у пропагованому цивілізовано-якісному оновленні відносин власності, тобто практично не наблизилася в цій сфері економічних відносин до західних аналогів, як це бачилося на старті реформ.

Хто ж скористався вигодами від такої, штучно створеної, ситуації – інфляційного знецінення об'єктів капітальної власності держави до «демпінгового» цінового рівня, а також хто повною мірою використав можливості корупційних схем для забезпечення першочергового доступу до найбільш ліквідної частини національного багатства країни в процесі денационалізації?

Відповідь на це питання буде дуже простою. Цим скористалися переважно ті суб'єкти, хто за 6-8 років «зуміли» широко використати корупційні схеми, привласнити колосальні ресурси, тобто ті, кого на сьогодні наділяють «почесним титулом» олігарха. Все наведене також неспростовно доводить, що ніякого «первинного нагромадження капіталу» в Україні взагалі не було, а лише завершився процес корупційного привласнення

загальнонародного надбання приватними особами і корпоративними кланами, тобто процес пограбування народу і держави.

Стан суспільного капіталу на початок приватизації та оцінка «досягнень» його використання новими приватними власниками. Які ж кінцеві наслідки для економіки, держави і народу України принесла приватизація, тобто, чим, зокрема, можуть похвалитись «нові приватні власники»? Йдеться про те, як нові «ефективні» приватні власники розпорядились величезним і потужним капіталом, як вони його зберегли і як вони якісно технологічно оновили те, що створювало більше 15 млн. робочих місць, у сфері в реальній економіці країни. Йдеться також про те, яким чином вони забезпечили виробництво конкурентоспроможної продукції на основі привласненого ними суспільного капіталу, а якщо цього не відбулось, то пояснити, а для чого взагалі «пішов цей процес» і чому ми тепер «маємо те, що маємо»?

Оцінку того, що відбулось, тим більше важливо провести, враховуючи, що в Україні на 1992 рік залишилось більше 50% потужностей суднобудування, 40% літакобудування, та третина космічної галузі колишнього СРСР, тобто тих галузей, що мали надзвичайно високу органічну будову капіталу. До того ж, Україна мала подібний потужний основний капітал в галузях виробництва засобів виробництва, що призначені для виробництва засобів виробництва у I, II і III підрозділах національної економіки (тобто засобів виробництва для виробництва як засобів виробництва, так і виробництва предметів споживання та послуг), що перевищував 40% від загального обсягу цього капіталу в СРСР [16, с. 60-65].

Як приклад ефективного використання і якісного розвитку такого капіталу, можна привести Білорусь. Ця, в минулому союзна республіка, зуміла не тільки не знищити, а якісно оновити на інноваційній основі три машинобудівні гіганти, які лише перейшли у її власність на момент проголошення державної незалежності. На сьогодні технічний стан та результати діяльності цих підприємств не можуть не вражати. Так «БЕЛАЗ», флагман важкого машинобудування Білорусі, в умовах сучасної жорсткої глобальної конкуренції, покриває третину потреб світового ринку в кар'єрних самоскидах, а потужна корпорація «Білорусь» забезпечує 10% задоволення світової потреби в колісних тракторах із широким вибором їх моделей, модифікацій та потужності. Серед виробників великотоннажних вантажівок та іншої спеціалізованої великотоннажної техніки також не «пасе задніх» і автомобільний гігант «МАЗ».

Щодо України, то по виробництву окремих видів промислової продукції, зокрема машинобудування, на початку 90-х років минулого сторіччя були

абсолютним світовим монополістом за багатьма виробами важкого машинобудування. В Україні на початку 1992 р. високотехнологічну продукцію виробляли 1780 машинобудівних заводів (тобто тих, що раніше підпорядковувались міністерству середнього машинобудування СРСР) – оснащених найсучаснішим на той час технологічним обладнанням, а також функціонував основний капітал найсучаснішої «технотронної галузі», а це більше 100 крупних електронних і приладобудівних підприємств. [16, с. 60-65].

Завдячуючи своєму потужному виробничому потенціалу на момент проголошення державної незалежності, УРСР за обсягами матеріального виробництва та розвитком передової науки входила до першої світової двадцятки країн.

Натомість «ефективними» приватними власниками у «рекордні» терміни була знищена база високотехнологічного машинобудування та електроніки, тобто ті галузі, що на сьогодні переважно визначають технічний прогрес. А ці підприємства, скажімо, при певних зусиллях їх власників могли б забезпечити в Україні виробництво складної та найсучаснішої медичної техніки (апарати штучного серця, легенів, нирок тощо), медично-діагностичної техніки та обладнання для операційних і медичних кабінетів. На початку «приватизації» реальна економіка України могла забезпечити масове виробництво найсучаснішого обладнання для оснащення наукових і лабораторно-дослідних комплексів. Економіка також мала можливість на конкурентних засадах виробляти сучасну найскладнішу електронну техніку та побутові прилади тощо, тобто все те, що на сьогодні, як критичний імпорт за дефіцитну валюту ми закупаємо за кордоном по «світових» цінах і при цьому забезпечуючи робочі місця у Німеччині, Японії, Південній Кореї, Китаї та ін.. країнах.

Разючим прикладом зради національних інтересів «корупціонерами-першопрохідцями» може слугувати доля вітчизняного монопольного гіганту – Одеського морського пароплавства. На момент проголошення державної незалежності у власності пароплавства перебувало близько 500 суден різної водотоннажності та функціонального призначення (від великотоннажних танкерів до пасажирських лайнерів). Діяльність цього величезного підприємства забезпечувало більше 50 тис. висококваліфікованих спеціалістів, а його висока економічна ефективність приносила в казну колишнього СРСР чистий прибуток, що перевищував 4 млрд. дол. США на рік.

Що сталося із цим величезним основним капіталом, що отримала у власність наша молода держава?

Після реорганізації у 1993 році Одеського пароплавства та перетворення його в акціонерну компанію «БЛАСКО», це унікальне підприємство практично повністю ліквідоване, а його основний капітал (а це сотні суден), фактично за

безцінь були продані іноземним власникам, або віддані в оренду, лізинг і, як мовиться, «канули в лету».

Ці кричущі приклади свідчать, що приватні власники «як справжні господарі» розпорядились тим величезним суспільним капіталом, що був ними привласнений по суті безплатно (якщо не рахувати витрати пов'язаними із «наданням» корупційних послуг).

Узагальнюючи можна стверджувати, що весь потужний національно-господарський комплекс України знищувався за двома «сценаріями».

Одні галузі, передусім це стосується складного і важкого машинобудування, електронної і приладобудівної промисловості та ін. нищились, а обладнання ставало металобрухтом. Величезні втрати були нанесені легкій та харчовій галузям, зокрема, у короткий термін більше половини цукрових заводів на Вінниччині були порізані на металобрухт. Україна, за офіційними даними, вивозила мідний брухт протягом 1993-99 рр. щорічно на рівні 50-60 тис. т., при тому, що в нас цей метал не виробляється. Можна лише тільки здогадуватись, скільки електротехнічного та іншого обладнання новими *власниками* було пущено під ніж, замість його технічного оновлення [17, с. 4].

Не можуть також не вражати і показники, що характеризують знищення виробництва найсучаснішого обладнання та устаткування. Так, випуск верстатів з числовим програмним управлінням з 3,2 тис. шт. у 1990 році зменшився до 42 шт. у 1996 році, а у подальшому цей вид інноваційної продукції взагалі зник, (відповідні данні вітчизняна статистика перестала публікувати з причини повного припинення виробництва). Така ж доля спіткала виробництво промислових роботів-маніпуляторів, яких у 1990 році в Україні було виготовлено 520 шт. а з 1995 року їх виробництво повністю ліквідоване – оскільки власниками був знищений унікальний Київський завод верстатів-автоматів ім. М. Горького, якому навіть не допомогло його перейменування в об'єднання «ВЕРКОН».

Наведені приклади, засвідчують, що основний «приватизаційний удар» був нанесений по галузях, що забезпечували підвалини технологічної могутності України, по базі матеріального виробництва, що могла у подальшому забезпечити інноваційну складову зростання вітчизняної економіки.

Інші галузі національного господарства, передусім базові (металургія, хімія) та інфраструктурні (енергетична, транспортна, комунальна) за 25 років були безжально «добиті до ручки», вироблена ними продукція по демпінгу вивозилась за кордон, а виручені кошти через офшорні компанії виводились в іноземні банки.

На сьогодні більшість споруд, пристроїв, машин, механізмів та обладнання цих галузей повністю фізично (не кажучи вже морально) зношене і працює навіть не по другому, а по третьому і т.д. амортизаційному терміну.

Особливо небезпечна для населення ситуація на сьогодні склалась в комунальній інфраструктурі. Загальна довжина підземної трубопровідної системи, що забезпечує потреби життєдіяльності населення України перевищує 143 тис. кілометрів (з них: водопровідна мережа – 93 тис. км.; каналізаційна система – 20 тис. км.; теплові мережі – 30 тис. км., 14 тис. км. газопровідної мережі, що належить до комунальної інфраструктури).

В м. Києві більше 9 тис. км. трубопровідних мереж, і лише за амортизаційними вимогами необхідно щорічно оновлювати не менше 400 км. трубопроводів, а міняти не більше 4 км. Житлово-комунальне господарство України обслуговують 17 тис. котелень та більше 8 тис. центральних теплових пунктів [28, с. 5].

Сьогодні в комунальній інфраструктурі України потребують негайної заміни величезні обсяги абсолютно зношених механізмів і обладнання в системі ліфтового господарства, устаткування для ТЕЦ і котелень, систем і мереж водовідведення (передусім, обладнання для систем водоочистки, фільтраційно-каналізаційних та аераційних станцій), газово-розподільчого господарства тощо. Все це потребує власного виготовлення (або імпортової закупки) сотень тисяч одиниць електронасосів різного призначення, різноманітної трубопровідної арматури: клінкерів, вентилів, запорів, дросельних клапанів та багато іншого).

В комунальному господарстві наших міст склалась катастрофічна ситуація, що пов'язана з необхідністю масової заміни та капітального оновленням вщент зношених підземних колекторів та стічних трубопроводів, на які постійно зростає загально-пропускне навантаження і які активно руйнуються під впливом агресивних каналізаційних стоків. Все це потребує негайних колосальних капітальних вкладень (за обсягами не меншими аніж будівництво метрополітену). Звісно, що ніякий новий і найефективніший приватний власник не спроможний забезпечити інвестування цих потреб. Тобто, вже найближчим часом перед державою неминуче постане питання про те, що приватизоване комунальне господарство необхідно негайно націоналізувати і приводити до необхідного функціонального стану.

Не може також не викликати крайнього занепокоєння і та ситуація, що в Україні на цей час без капітального ремонту залишаються десятки крупних мостових переходів і сотні мостів, фактично всі гідроелектростанції, а також захисні дамби, шлюзи та інші гідротехнічні капітальні споруди, амортизаційний термін експлуатації яких вже давно збіг.

Наведена ситуація показує, що не треба бути великим астрологом, аби передбачити, що у найближчий період, якщо не здійснити екстраординарні ефективні заходи, Україну чекатимуть крупні техногенні катастрофи, що пов'язані з абсолютною зношеністю основного інфраструктурного капіталу. І саме у цій сфері марно оптимістично сподіватись на те, що і надалі ще тривалий час нам «буде посміхатись доля».

Про масштаби нищівного «проїдання» основного капіталу свідчать величезні обсяги у короткий термін нагромадженого особистого майна у тих суб'єктів, що були «найбільш успішними» в процесі приватизації, а також у тієї корупційно-кланової спільноти, що максимально «сприяла» приватизації. Це ілюструє масове будівництво нуворишами об'єктів нерухомості споживчого призначення (палаці, вілли, коштовні котеджі, мисливські та ін. будинки), придбання коштовних яхт, літаків, гелікоптерів, власних автопарків з десятками автомобілів найдорожчих світових брендів, а також багатомільярдні «інвестиції» у ювелірні коштовності, художні вироби та антикваріат, що були ними здійсненні внаслідок різноманітних шахрайських схем ліквідації стратегічних запасів, продажу порізаного на металобрухт основного виробничого капіталу, а також його безжального «добивання до ручки».

Про відсутність в процесі приватизації надійного та ефективного механізму обліку і контролю за рухом державної власності та легітимною поведінкою суб'єктів приватизаційного процесу засвідчує навіть та незначна частка надводної частини «айсбергу» зловживань та криміналу, що стала відома вітчизняній громадськості. *Аналогів такої безкарності, що супроводжувала процес формування приватної капіталістичної власності шляхом використання корупційних схем в процесі привласнення державної (загальнонародної) власності, яке відбулось в Україні за роки державної незалежності, у світовій практиці відшукати неможливо.*

Системні прояви корупційно-зумовленої дезорганізації господарського управління державним майном. Другою складовою «радикальних ринкових реформ», є сфера управління державним майном та тими державними підприємствами, що поки-що залишаються неприватизованими. Саме ця сфера також є потужним джерелом живлення корупції та подальшої криміналізації економіки України.

Не можна визнати незаангажованими дії державної бюрократії, коли вона, проводячи гучну пропагандистську приватизаційну кампанію, відсунула на дальній план питання, пов'язані із забезпеченням державою захисту загальнонаціональних інтересів, пов'язаних із протидією будь-яким спробам розбазарювання загальнодержавної і комунальної власності.

Так, зокрема, Фонд державного майна України – важливий державний інститут, якому доручено здійснювати господарське управління зазначеним майном, не тільки повною мірою не використовує надані йому економічні й організаційні права та можливості, а навіть не має компетентного управлінсько-господарського апарату, як обов'язкової умови для виконання цих завдань. Відтак замість ефективного управління підприємствами, в яких державі належали і продовжують належати пакети акцій, апаратом фонду продовжують реалізуватись завдання (переважно заохочувані урядом), в основі яких лежить прагнення щонайшвидше позбутися і «пакетів», і самих державних підприємств.

Реальна практика підтверджує, що по-справжньому «родючим полем» для розквіту корупції стала сфера управління державними корпоративними правами. Це, насамперед, може бути пояснено тим, що закону, який би унеможливив «розмивання», а по суті розкрадання, державної власності, за два десятиріччя урядовими структурами так і не було розроблено. Внаслідок цього економічними шахраями за корупційною домовленістю були задіяні найбільш типові та масові схеми, що пов'язані зі злочинним використанням та привласненням державного майна. Послідовність взаємозв'язку корупціонерів і шахраїв (що одне і те ж) має приблизно такий вигляд:

1) цілеспрямоване і неухильне зменшення державної частки у статутних фондах акціонерних товариств, передусім, шляхом випуску додаткової та нічим не обмеженої емісії акцій;

2) шахрайське штучне нарощування кредиторської заборгованості, що здійснюється з метою подальшого доведенням підприємств з державною часткою власності до банкрутства та забезпечення створення умов для наступного їх викупу за цінами, значно нижчими за ринкові;

3) забезпечення умов для жорсткої примусової реалізації майна акціонерних товариств за некомпетентно (або злочинно) взятими, а тому економічно непосильними борговими зобов'язаннями;

4) допущення створення так званих компаній – «клонів» з подальшим привласненням ними високоліквідних активів та прибутків від діяльності основної компанії, а також залишенні збитків на балансі останньої;

5) усунення конкурентів шляхом монополізації постачання сировини та збуту готової продукції посередницькими структурами;

6) безкарне пряме ухилення від виконання взятих на себе інвестиційних зобов'язань та приватизаційних умов, тощо.

При цьому, як правило, широко використовується недосконалість відповідних норм чинного законодавства, що проявлялась у наступному:

1) використовуються існуючі правові можливості блокування вимоги

проведення загальних зборів акціонерів, у тому числі із застосуванням механізму судових заборон; 2) допускається можливість фізичним особам (у тому числі тими, що не мають жодного відношення до відповідного підприємства), оскарження у судах результатів проведення конкурсів; 3) допускається прийняття судами різних інстанцій протилежних рішень з одних і тих же спірних питань, оскільки відсутня чітка правова регламентація норм чинного законодавства, що не дозволяє їх різне тлумачення та застосування; 4) в нормативних актах здебільше відсутні відповідні санкції, що дозволяє реєстратору та керівництву підприємства умисно затягувати передачу прав власності на пакет акцій тощо.

Не кращим виглядає ситуація, що пов'язана зі станом *управління корпоративними правами* у національних (державних) акціонерних та холдингових компаніях. Тим часом нічим не прикритий корупційний інтерес керівників значної частини державних підприємств досить часто призводив до ситуації, коли вони активно співпрацювали з комерційними структурами, здійснюючи при цьому численні порушення законодавства, скажімо, шляхом фальсифікації документів звітності тощо. Внаслідок цього найбільш ліквідне державне майно передавалось і продовжує передаватись у безкоштовне використання приватними компаніями без відповідного підтвердження на нього прав держави.

В результаті законодавчо-нормативної невизначеності порядку управління державне майно фактично стає не лише некерованим з боку державних органів, а легко перетворюється на об'єкт відчуження на користь приватних (не завжди чесних) кредиторів. Наприклад, до статутного фонду ДАК «Українські поліметали» були включені державні пакети акцій непрофільних для неї гірничих підприємств: Полтавського ГЗК, Орджонекідзевського ГЗК та Марганецького ГЗК. Внаслідок цієї оборудки високоліквідні активи названих комбінатів були за безцінь продані і виведені із державної власності.

Відсутність в установчих документах змішаних компаній чітко регламентованих вимог щодо їх відповідальності за управління державними пакетами акцій, переданих до їх статутних фондів, дозволила неконтрольовано використовувати державні корпоративні права. Наприклад, за згодою спостережної ради ДАК «Укррудпром» укладалися угоди з комерційними структурами на їхнє управління державними пакетами акцій ВАТ, переданими до статутного фонду компанії. Внаслідок цих дій (що підпадають під ознаку корупційних) державні майнові права використані в інтересах приватних структур.

Для адекватної оцінки шкоди від протекціоністських дій чиновників і директорського корпусу державних підприємств при розпорядженні і користуванні державною власністю, в тому числі і на муніципальному рівні необхідно встановити, що обсяг заподіяної шкоди оцінюється виходячи не з залишкової балансової, а з фактичної ринкової вартості майна. З цією метою мають бути введені спеціальні перерахункові коефіцієнти з наступною їх корекцією в залежності від рівня інфляції.

Слід також враховувати, що основні об'єкти державної власності – засоби виробництва в даний час знаходяться у віданні і розпорядженні керівників державних підприємств, які практично втратили важелі управління і зараз не несуть майже ніякої відповідальності перед державою за використання загальнонаціональної власності. Очевидно на них необхідно поширити хоча б ті обмеження, які передбачені для державних службовців.

Деякі рішення на зорі незалежності ухвалювались аврально і «ура-революційно» задля відмови від радянського. Так сталося із рішенням Верховної Ради України про ліквідацію Комітету народного контролю. Здійснення цієї акції вважалось значною перемогою ринкової демократії над рудиментарним анахронізмом, своєрідним «відголоском» радянського тоталітаризму. Проте подальший перебіг подій незаперечно засвідчив, що саме з цього моменту розпорядження державною власністю стало повністю безконтрольним. Забезпечення реалізації економічної і соціальної сфери інтересів держави опинилось поза обліком і контролем з боку громадянського суспільства. Це стосується в першу чергу забезпечення надійності збереження державного майна, яке передавалась у користування приватним структурам та у процесі створення так званих змішаних структур на засадах державно-приватного партнерства.

Поза народним контролем залишилось витрачання інвестованих державних коштів, дотримання процедурних вимог надання податкових і митних пільг, видача пільгових ліцензій та кредитів з державних джерел, що сприяло прямому та неприкритому грабунку і розоренню величезних обсягів національного надбання, суспільного капіталу.

За межами контролю і обліку опинились також і такі доленосно важливі сфери діяльності, як роздержавлення і приватизація, земельна реформа, зовнішня економічна діяльність регіональних органів влади, а також утилізація і продаж військової техніки і майна, ігорний бізнес, розподіл кредитів (у т.ч. і фермерам), валютні операції, декларування доходів державних службовців і представників інших ланок державної влади і багато іншого.

Із скасуванням народного контролю особливо гостро постало питання обвального поширення корупції, яка вразила всі ланки, структури і рівні

функціонування державного організму. Реальна практика свідчить, що боротьба з корупцією не може бути зведена лише до показових процесів над окремими зверхзнахабнілими хабарниками. Процесів, до речі, ніяк не завершених. У всіх правових державах такі процеси є важливим напрямом політики, спрямованої на створення чіткого і безперервного механізму для тримання «державного люду» (і не тільки чиновників, а й представників всіх гілок державної влади) в рамках моральності і законності, стимулювання їх чесної праці на благо суспільства.

Державні фінанси та Національний банк України в сфері реалізації корупційно-корпоративного інтересу. Операції не лише з державними матеріальними, а й фінансовими ресурсами держави є досить потужним джерелом живлення корупції та організованої економічної злочинності. Стало поширеною практикою перетікання державних коштів у кримінально-тіньову сферу з «допомогою» державних інституцій. Здійснюється це одночасно двома основними шляхами:

1. Прямим розкрадання коштів державного і місцевого бюджетів. Саме тому у боротьбі з цим явищем слід вживати найбільш тверді і дієві заходи, включаючи посилення кримінальної відповідальності, розширення повноважень контрольних органів по стягненню нанесених збитків, як це практикується в більшості країн світу, де органи, аналогічні Рахунковій палаті України, мають повноваження вилучати нанесені бюджету країни збитки з банківських рахунків та іншої власності злочинців;

2. Опосередкованим вилученням бюджетних коштів шляхом ухиляння від сплати податків та інших обов'язкових платежів. Як правило, саме обсяги неплатежів до бюджету, з одного боку, наповнюють джерела корупційного підкупу, а з іншого, вивозяться з України і назавжди втрачаються не лише для державного сектора економіки, а й для країни в цілому.

Аналізуючи стан бюджетної сфери, А. Гальчинський зазначив: «сегмент живлення корупції – бюджетна сфера. Високий рівень її тінізації має свої пояснення. Це зокнайперше – нереальність бюджету, відсутність балансу між доходами й зобов'язаннями держави, брак прозорості та ефективної контрольованості бюджетного процесу, відсутність податкової системи, яка активно сприяла б легалізації економіки. Як результат – за всі роки реформ Україна практично жодного разу не мала хоча б у наближених параметрах збалансованого бюджету. І тут є своє пояснення. Якщо виходити з чинного законодавства, то легко підрахувати, що державний сектор економіки щороку забезпечується фінансовими ресурсами в обсягах, які, за найбільш оптимістичними оцінками, не перевищують 30—40% задекларованих законом асигнувань. Вже сам по собі цей факт не потребує коментарів» [19, с. 144-145].

Головними недоліками бюджетного процесу, що створюють умови перетікання бюджетних коштів за відповідну корупційну «допомогу» у тіншову і кримінальну сферу, можна назвати такі: 1) порушення законодавства в процесі розробки, затвердження і виконання Державного та місцевих бюджетів; 2) існуюча у Верховній Раді України практика затверджувати зміни до законодавства, що коректують бюджетні параметри вже після прийняття Закону про Державний бюджет на відповідний рік; 3) видання органами виконавчої влади у ході виконання бюджету нормативних документів, що змінюють параметри надходжень і витрат Державного та місцевих бюджетів; 4) недосконалість і неузгодженість законодавства; 5) незадовільний рівень обґрунтування обсягів доходних і видаткових статей бюджету; 6) недосконалий механізм руху коштів у процесі виділення запланованих бюджетних асигнувань; 7) неефективний внутрішньовідомчий контроль за витрачанням бюджетних коштів; 8) повне і безкарне ігнорування висновків і рекомендацій Рахункової палати.

Створення казначейства, як відносно самостійної структури щодо Мінфіну, на практиці включило в управлінський ланцюг додаткову ланку спрямування і цільове використання фінансових ресурсів бюджету. Створені такі умови, що ця ланка практично не несе реальної відповідальності за можливі відхилення від вимог законодавства. Наприклад, казначейство формально не уповноважене приймати самостійні рішення, але на практиці, в умовах хронічного недовиконання плану бюджетних надходжень, саме на казначейському рівні можуть прискорюватися чи, навпаки, гальмуватися реальні видатки одержувачам коштів. Цим потенційно створюється додаткова можливість корупційних зловживань, особливо щодо своєчасності фінансування тих чи інших бюджетних установ і організацій. Тобто на казначейському рівні створюються «ідеальні» умови для здійснення так званих корупційних «схем-відкатів». А якщо врахувати, що архівно-документальна база не тільки не зберігається десятки років (як це робиться в цивілізованих країнах), а регулярно знищується, можна лише здогадуватись про ті реальні корупційні зловживання із державними фінансовими ресурсами, що були допущені з моменту створення казначейства.

Особливе місце у корупційних схемах належить бюджетній сфері. Матеріали проведених Рахунковою палатою та органами державної контрольно-ревізійної служби планових перевірок постійно фіксують численні випадки порушень та ігнорування чинного законодавства у здійсненні фінансових операцій, що виявляється у незаконному отриманні бюджетних коштів та кредитів під державні гарантії, марнотратстві й безгосподарності при витрачанні державних коштів і майна. Це є однією з передумов формування

живильного середовища для корупційного отримання окремими комерційними структурами надприбутків, безпідставного збагачення та переміщення коштів у сферу тіньової економіки.

Серед головних недоліків бюджетного процесу, що створюють сприятливі умови для корупційного використання бюджетних коштів та їх перетікання у тіньову сферу, можна назвати наступні: 1) незадовільний рівень обґрунтування дохідних і видаткових статей бюджету; 2) порушення законодавства у процесі формування і виконання Державного бюджету України та місцевих бюджетів; 3) недосконалий механізм руху коштів у процесі виділення запланованих бюджетних асигнувань; 4) недостатній рівень контролю та відповідальності у всіх ланках державної влади за цільове і ефективне використання бюджетних коштів.

Недосконалість сучасної бюджетної системи України зумовлена негативним впливом на її стан цілої низки різнопланових чинників. Так, попри прийняття Бюджетного кодексу України, у законодавчому плані все ще недостатньо визначено принципи складання кошторисів бюджетних установ, не передбачається попередньої ретельної перевірки фінансового стану юридичної особи, що потребує бюджетних асигнувань, не визначені умови блокування бюджетних видатків, немає чіткого порядку надання одержувачами бюджетних коштів інформації контролюючим органам тощо. На сьогодні відсутнє також правове врегулювання відповідальності розпорядників бюджетних коштів у випадках взяття зобов'язань, які перевищують обсяг виділених їм асигнувань. Структура бюджетних видатків є непрозорою, а формування спеціального фонду держбюджету на основі спеціалізованих фондів містить загрозу «тінізації» бюджетного процесу та робить фінансові потоки непрозорими.

Водночас навіть чинне законодавство часто порушується. Спостерігаються численні порушення при використанні бюджетних коштів органами державної влади, бюджетними установами, органами місцевого самоврядування, суб'єктами підприємництва. Як свідчать матеріали Рахункової палати, найпоширенішими видами нецільового використання коштів державного бюджету є здійснення витрат бюджетних коштів на цілі, не передбачені кошторисами, понад затверджені ліміти на відповідний період, на утримання небюджетних установ і організацій: оплата бюджетними організаціями невиконаних послуг, робіт, не отриманих товарно-матеріальних цінностей тощо.

Системними є й порушення, які полягають у непроведенні торгів (тендерів) при закупівлі товарів (робіт, послуг), що здійснюється за рахунок бюджетних коштів, при побудові фінансових розрахунків і рухові коштів між суб'єктами зовнішньоторговельних операцій в Україні як замаскованого

способу ухилення від сплати до бюджету платежів і податків з подальшим корисливим використанням незаконно отриманих доходів, при відсутності прозорої системи розрахунків з бюджетом, недоотриманні податку на прибуток у результаті незаконного зменшення прибутку національних акціонерних компаній.

Списання та реструктуризація податкової недоїмки не сприяють досягненню бюджетних результатів щодо ліквідації платіжної кризи та покращення фінансово-економічного стану підприємств, а лише створюють нездорову атмосферу серед платників податків. Основною причиною неефективності заходів щодо списання та реструктуризації податкової заборгованості є те, що в практиці їх застосування відсутні ретельно виписані правові норми та економічний механізм недопущення зростання заборгованості в майбутньому.

На стан бюджетної системи негативно впливають і такі вади «технології» бюджетного процесу, як: накопичення сум переплат податків та інших обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів внаслідок їх несвоєчасного повернення платникам ПДВ; прорахунки у плануванні видатків спеціального фонду державного бюджету; відсутність помісячної розбивки у бюджетному розписі доходів спеціального фонду державного бюджету; фактичне фінансування видатків Міністерством фінансів і Державним казначейством України за відсутності відповідних бюджетних призначень; відсутність належного контролю з боку Міністерства фінансів і Державного казначейства України за виконанням видаткової частини держбюджету; надання за рахунок бюджетних коштів позичок суб'єктам приватної підприємницької діяльності; відсутність достовірного обліку залишків коштів держбюджету на початок відповідного періоду, а також відсутність прозорості їх подальшого використання.

Формування і виконання бюджету здійснюється за принципами ситуативного реагування, а не стратегічного планування. Наслідком такого підходу є щорічно відтворювані структурні диспропорції та соціальна розшарованість суспільства. Бюджетна політика не забезпечує ефективного державного регулювання економіки і не створює умов для стійкого економічного зростання. Це стосується як інвестицій у виробництво, так і мотивації розвитку виробничої діяльності.

Комплекс заходів, до яких вдається уряд з метою поповнення доходної частини бюджету, вичерпується фіскальним тиском. Ставка робиться не на стимулювання вітчизняного виробника і подальший ріст податкових надходжень, а на негайне стягнення коштів у бюджет шляхом скасування пільг і відстрочок по сплаті обов'язкових платежів, а також шляхом прямого

розширення бази їх обчислення і навіть дострокової сплати податків. Неефективність такої політики очевидна, адже вона не спроможна збільшити в довгостроковій перспективі розміри грошових надходжень у бюджет, тому що у підприємства відсутні реальні прибутки. Цим не вдасться повернути в легальний сектор тих, хто йде у «тінь» через примітивну фіскальну політику.

На специфічній ролі, яку відіграє НБУ в системі створення умов сприяння корупції та організованої злочинності необхідно зупинитись окремо.

В Україні жодна офіційна найвища посадова особа чи структура не може законним чином вплинути на діяльність Національного банку, він є інституційно абсолютно незалежним. Це означає, що Нацбанк за певних умов, передусім суб'єктивних, може ставати важливим часткою ланцюга, яка стимулює криміналізацію і корупцію в країні.

Складним є питання забезпечення парламентсько-представницького контролю стосовно емісійної і взагалі реалізації всієї грошово-кредитної політики та забезпечення валютного контролю в Україні. В більшості країн центральні банки мають формально автономний статус, але основні параметри їх діяльності, зокрема затвердження їх кошторису та ін. встановлюються керівництвом держави. В Україні ж грошово-кредитна, емісійна, курсова, валютна політика держави, формування і використання державного золотовалютного резерву здійснюється Національним банком України на власний розсуд.

Законодавча влада жодного разу офіційно, із врахуванням всіх необхідних процедур, не затверджувала основи грошово-кредитної політики, які НБУ щороку представляє від свого імені. За всі роки незалежності задекларовані напрями діяльності НБУ так само жодного разу не справдилися (як і урядові прогнози).

Кожного року НБУ сам собі встановлює основні параметри на наступний рік, протягом року на свій розсуд здійснює їх коригування, але ні перед ким не несе відповідальності і навіть не звітує у регламентовані терміни. І навіть, якщо щорічно Верховна Рада і заслуховує звіт НБУ, то за умов відсутності власних аналітичних та контролюючих структур, ця інформація, скоріше, є інформацією «до відома» і про ті лише питання, які НБУ вважає за доцільне висвітлити. При цьому слід наголосити, що НБУ є одним з найбільш незалежних центральних банків у світі, в той час як навіть у розвинених країнах існують різні моделі взаємовідносин органів грошово-кредитного регулювання та виконавчої влади.

Перманентні бюджетно-фінансової кризи, що переслідують нашу державу із перших років отримання незалежності, мають різні причини. Проте серед їх основних чинників та глибинних причин можна назвати (окрім фахової некомпетентності) і прямий корупційний інтерес високопосадовців фінансової і

банківської системи України. У зазначеному контексті надзвичайно важливо у якості прикладу пригадати та комплексно оцінити найбільш характерні особливості, що мали місце в процесі аномального утворення і «розбудови» ринку державних цінних паперів в Україні.

Значний внесок в дослідження проблем, що виникли під час створення вітчизняного внутрішнього ринку державних запозичень, був зроблений парламентськими аналітиками у 1998 році. Проведене ними дослідження дозволило виділити п'ять функціонально локальних та якісно відмінних етапів, що повною мірою розкривають причини і наслідки масштабного спустошення державної казни [20, с. 7-10].

Суттєвими є специфічні особливості кожного з цих п'яти етапів, оскільки вони започаткували подальше економічно, соціально та політично небезпечне нарощування державних боргів. І на сьогодні зазначені етапи потребують свого обов'язкового ретельного аналізу, який має проводитись задля розуміння закладеного потенціалу «стартової» масштабності джерел живлення та змісту конкретних механізмів задоволення корупційного інтересу. Передусім, це стосується тих, нічим не прикритих та не покараних, «помилки і прорахунків», що були допущені в цьому процесі на збиток державі і які у подальшому стали надійною «дорожньою картою» для послідовників.

1 етап. «Стимулювання залучення грошових коштів до бюджету шляхом утворення ринку ОВДП» (березень 1995 р. серпень 1996 р.)

Цей етап започаткував створення бази для подальшого розвитку ринку ОВДП. Він супроводжувався встановленням надвисокого (відносно аналогічних параметрів, що мають місце у світовій практиці) рівня дохідності державних облігацій. *Основний ефект підвищеної зацікавленості комерційних банків в цей період реалізувався шляхом своєрідного кредитного «кидка», що утворювався за рахунок значної маржі між ставкою рефінансування НБУ і рівнем дохідності, яку отримували комерційні банки по облігаціях, викуплених за рахунок саме коштів, що надавались їм рефінансуванням НБУ.*

Більше того, останнє відбувалося за умови реалізації механізмів штучного підтримання НБУ стабільного курсу національної грошової одиниці за рахунок валютних резервів країни (до того ж запозичених у МВФ), а також відносно помірної інфляції і подальшого нарощування потенціалу платіжної кризи (тобто накопичення взаємної заборгованості між суб'єктами ринку і нарощування рівня заборгованості по заробітній платі, пенсіях та інших соціальних виплатах).

2 етап. «Входження нерезидентів на національний ринок ОВДП і досягнення максимального рівня обсягів запозичень» (вересень 1996 р. – серпень 1997 р.)

Цей етап визначався високим рівнем участі нерезидентів на ринку ОВДП, що у подальшому призвело до поступового зниження рівня дохідності по державних облігаціях. *Характерною ознакою цього етапу було продовження утримання штучно стабільного курсу гривні (від 1,7 до 2,2 дол. США за 1 грн.) на початковому етапі її запровадження. Зазначене надавало нерезидентам можливість отримувати надвисоку валютну дохідність по ОВДП, яку не в змозі була забезпечити навіть потужна економіка, що знаходиться у стані стабільного розвитку, а для вітчизняної економіки, за умови системної кризи, існуючі ставки дохідності стали справжньою смертельною «удавкою».*

Зворотною стороною другого етапу було створення ситуації, коли при середньому рівні рентабельності по національному господарству України – 7,4%, середньозважена облікова ставка НБУ була піднята до 51%, а ставка дохідності по ОВДП – 53,3%. Таким чином була створена ситуація, за якої вільний приватний капітал вітчизняних інвесторів був спрямований виключно у банківський сектор, де витрачався на покупки ОВДП, або для спекуляції на валютному ринку та ринку міжбанківських послуг. Тобто в цей період приватний фінансовий капітал не використовується для кредитування і поповнення обігових коштів

реального сектору економіки, що загострювало кризу.

3 етап. «Зняття вершків» (явно розпочався із серпня 1997 рр. і закінчився у серпні 1998 р.)

На початку цього етапу нерезиденти, так би мовити «сіли на валізи». Вони розуміли, що за кризових умов неможливо тривалий час утримувати такі надвисокі ставки дохідності на ринку ОВДП за умови штучного підтримання стабільного курсу гривні та при обмежених валютних резервах НБУ. Зазначене у кінцевому рахунку неминуче призводило до фінансового банкрутства країни.

Таким чином, як тільки склалась відповідна кон'юнктура, що загрожувала обвалом фінансової піраміди, іноземні покупці ОВДП (нерезиденти) почали масово конвертувати отримані гривневі надприбутки у вільноконвертовану валюту і швидко залишили український ринок. Такі дії нерезидентів швидко спустошували валютні резерви країни. Згідно даних НБУ інтервенції Національного банку на валютному ринку дозволили на 94% погасити різницю між попитом та пропозицією і склали з початку 1998 р. 1,6 млрд. дол. США; а загалом за рахунок валютних резервів НБУ (тобто прямих збитків завданих державі) було здійснено погашення заборгованості Уряду перед іноземними кредиторами на суму 2,9 млрд. дол. США [21, с. 11].

У подальшому нерезиденти, що залишились на вітчизняному ринку ОВДП активно почали страхувати ризики, пов'язані зі зміною курсу гривні. Наприклад, банк «Merrill Lynch» це здійснив шляхом ухвалення домовленості з Міністерством фінансів про валютну дохідність на рівні 21%, переклавши таким чином ризики на українську державу.

4 етап. «Утворення монопольного покупця на ринку ОВДП в особі НБУ» (цей етап є найбільш яскравим прикладом шахрайства, розпочався із серпня 1997 р.) Він характеризується виникненням унікальної у світовій практиці ситуації. В умовах різкого падіння попиту на внутрішньому ринку державних запозичень, а також з метою погашення боргів по держоблігаціях попередньої емісії, основним покупцем на ринку ОВДП стає Національний банк України. Так, за даними НБУ, у 1998 р. Національним банком через участь на первинному ринку ОВДП придбав цінних паперів на суму 5,4 млрд. грн. або 73% від суми залучення Міністерством фінансів коштів від розміщення ОВДП (за джерелом 13 надано дві різних цифри щодо дольової частки участі НБУ в аукціонах при первинному розміщенні ОВДП - 70,5% на с. 8 листа, та 73,0% на с. 11).

До того ж необхідно звернути увагу на той феномен, що фактично починаючи із серпня 1998 року НБУ стає абсолютно монопольним покупцем облігацій внутрішньої державної позики. Тобто, *НБУ в одній особі почав виконувати дві взаємно виключні (тобто фактично неможливі в цивілізованих країнах) одночасно здійснювані функції, а саме: бути з одного боку «генеральним агентом із розміщення та контролю ОВДП» на ринку державних запозичень, а, з іншого, бути «безпосереднім покупцем» на ринку державних запозичень! Це відверта фінансова афера!*

5 етап. «Етап так званої «добровільно-примусової» конверсії» (фактично розпочався з 26 серпня 1998 р.). Цей етап, на якому фактично була здійснена відмова держави від виконання своїх боргових зобов'язань перед вітчизняними позичальниками (дефолт). Опинившись в екстремальних фінансових умовах, Уряд директивно переніс термін виконання своїх боргових зобов'язань аж на 2000-2004 рр. При цьому резиденти на тривалий час фактично втратили свої кошти (тобто вони були "заморожені" у конверсійній облігації, номіновані в гривнях).

Залишки нерезидентів на вітчизняному ринку ОВДП, отримали новий фінансовий інструмент - двохрічні облігації, валютна дохідність яких дорівнює 22% річних або 20% річних для доларових європейських облігацій. Можна стверджувати, що розпочався етап, коли дискредитований в очах інвесторів ринок ОВДП фактично завмер. За цих умов держава майже миттєво позбавилась досить потужного у минулому джерела фінансової підтримки бюджету, понісши при цьому надзвичайно великі втрати.

Наведений аналіз, що був проведений аналітиками вітчизняного парламенту, засвідчує, що синергія фахової некомпетентності у поєднанні з реалізацією потенціалу задоволення «кримінально-корупційного» інтересу, призвели до абсолютного спотворення, а у подальшому й до повної дискредитації ідеї ефективного покриття дефіциту бюджету шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики. В аналітичній доповіді також наведені дані про величезні прямі втрати вітчизняного фінансового капіталу, що були

також і наслідком нерозвиненості правової інфраструктури, вкрай необхідної для забезпечення діяльності цього ринкового сегменту (відсутній навіть закон «Про державний борг»).

Дослідження вимагає дати відповідь на питання, що відбулось у вітчизняній економіці внаслідок здійснення недостатнього і непрофесійного контролю з боку НБУ за діяльністю приватної банківської системи?

Виникає також питання, чому, як стверджується, одне з головних досягнень економічної реформи, яким є банківська система України, вона стає відчутною перепоною на шляху проведення цивілізованих ринкових перетворень?

Серед основних причин такого становища, що є наслідками недостатньо сумлінного і некомпетентного виконання НБУ покладених на нього функцій, можна назвати наступні:

- 1) безпорадність, а у деяких випадках і фактичне безсилля органів банківського нагляду;
- 2) відчутна і до цього часу фахова некомпетентність більшості керівників комерційних банків;
- 3) реальна відсутність професійно-етичних стандартів як в середовищі банківської спільноти, так і при її взаємодії з клієнтами;
- 4) слабкість професійних об'єднань банкірів і незбалансованість інтересів великих і невеликих столичних та регіональних банків;
- 5) залежність багатьох банків від засновників і безконтрольне використання банківських кредитів останніми (так звані "кишенькові банки");
- 6) існуюча патологічна безвідповідальність та безкарність у разі марнотратства та розтринькування банківських коштів;
- 7) відсутність вимогливості і жорстокої правової оцінки дій керівників банків щодо стягнення боргів і невикористання процедури банкрутства;
- 8) невміння (а частіше і небажання) прийняття НБУ і лідерами банківської спільноти оперативних рішень щодо підтримки чи ліквідації і банкрутства неплатоспроможних банків;
- 9) відсутність продуманої і зваженої як державної, так і недержавної політики розвитку банківського сектору (системи);
- 10) недосконале правове поле, яке не дозволяє мати необхідне обмеження можливостей утворення та існування "кишенькових банків";
- 11) фактична відсутність персональної економічної та кримінальної відповідальності керівників банків за неминуче банкрутство, що пов'язане з їх несумлінною, халатною, або злочинно корисливою діяльністю.

Види та зміст «бізнесової» діяльності, що базується на використанні корупційних схем вивозу («втєчі») капіталу за кордон. Значна частина «підприємців», отримуючи значні кримінально-чорні доходи, різними шляхами прагне вивезти їх за межі України з подальшою їх легалізацією через фінансово-кредитні механізми інших країн. Практика засвідчує, що це їм вдається зробити набагато простіше, аніж особисто привласнити ці кошти в Україні. Інакше кажучи, в Україні існує серйозна проблема – вилучення, а по суті пряме викрадання з її економічного обороту величезних обсягів фінансових ресурсів, що у подальшому за відпрацьованими схемами відмиваються в інших країнах. При цьому вивезені з України кошти активно працюють на економіку і без того багатих країн, на ці гроші у них створюються спільні (або підставні) підприємства. купуються фінансові активи, коштовні об'єкти нерухомості та ін.

Недосконалість законодавства не дозволяє чітко розмежувати юридично законне та незаконне вивезення з України фінансових ресурсів.

Прикладом однозначних правопорушень є неповернення резидентами експортної валютної виручки.

Характерною вітчизняна особливість полягає у тому, що у більшості випадків «вивіз» та «втеча» капіталів здійснюється не шляхом прямих порушень, а переважно із застосуванням схем, що дозволяють обминати чинні законодавчі норми. Тобто, цей процес відбувається у площині тих легальних, напівлегальних і частково легалізованих формах, які де-юре не є забороненими і тому стають можливими для використання де-факто, оскільки у чинному законодавстві існують значні прогалини (інколи свідомо залишені законотворцями).

Вітчизняна практика показує, що поряд із безпосередньою «втечею» фінансового капіталу, що полягає у його фактичному перетинанні кордонів України та неповерненні у подальшому, існують також і схеми, коли капітал вивозиться з метою його обов'язкового повернення. У такому разі його переміщення за кордон передбачає дві обов'язкові операції: *першу*, що пов'язана з розміщенням цього капіталу на рахунках створених підставних фірм, і *другу*, його подальше повернення в Україну, але вже в набутому статусі нерезидента, тобто у статусі іноземного інвестора.

Зазначені маніпуляції можуть здійснюватися різними способами, але обов'язковим для всіх схем є корупційна складова.

Одним з перших в незалежній Україні «родоначальників», що застосував шахрайсько-валютну схему «вивозу-ввозу» капіталу із подальшим його використанням в «кримінально-чорній» економічній діяльності, можна вважати П. Лазаренка, що діяв наступним чином [22, с. 32-33].

Не маючи дозволу Національного банку України на відкриття і використання за межами України валютних рахунків, П. Лазаренко домовився з громадянином Швейцарської Конфедерації Вернером Метцем про заснування у Швейцарії на підставних осіб акціонерного товариства «LIP Handel AG» із відкриттям в банку «UBS» (Спілка Швейцарських банків) рахунків цього товариства.

Цю оборудку було зроблено з метою використання цієї фірми і її рахунків для шахрайських торговельно-фінансових операцій, приховування валютної виручки та викрадених в Україні коштів. З цією метою 31 березня 1993 року В. Метц, як підставна особа, відкрив у банку «UBS» в м. Фрібург (Швейцарія) рахунки № 502607, №50260760-L та інші, що належали акціонерному товариству « LIP Handel AG », а 2 квітня 1993 року він зареєстрував статут цього товариства із занесенням його в торговельний реєстр м. Фрібург.

Від П. Лазаренка на рахунок №50260760-L статутного фонду товариства « LIP Handel AG» в банку «UBS» було зроблено готівковий внесок на суму 105 тисяч 120 швейцарських франків. А вже через два місяці 9 червня 1993 року фірма П. Лазаренка «LIP Handel AG» отримала 1 млн. 205 дол. США з рахунку № 449-98967/053-00295 радгоспу «Науковий» Дніпропетровської області у банку, що був розміщений у «Postabank Rt» міста Захонь (Угорщина).

Як довела Генеральна прокуратура, ці гроші були просто вкрадені директором цього підприємства за вказівкою представника Президента України у Дніпропетровській області, тобто П. Лазаренка.

У подальшому «підприємцями», продажними чиновниками і діючим з ними у єдиній зв'язці представниками організованої злочинності започатковані шахрайсько-корупційні схеми виведення капіталу за кордон, які із часом лише постійно «вдосконалювались».

Сьогодні вивезення капіталу може бути здійснено різними шляхами, як при проведенні поточних торговельних операцій, так і при реалізації операцій капітального характеру (залучення, повернення та сплата доходів за кредитними угодами з нерезидентами, за договорами з інвесторами та ін.).

Найбільш поширеними шахрайськими операціями є неповернення валютної виручки, що отримана від експортно-імпортних операцій.

Як правило, це здійснюється із застосуванням хоч і примітивних, але досить надійних та цілком безпечних схем, що реалізуються наступними шляхами.

1. Заниженням в документах ціни експортного товару, який в офшорній зоні оплачується «зарубіжним партнером» за світовими цінами, а різниця, що утворюється, залишається на власному рахунку українського постачальника в надійному офшорному банку.
2. Завищенням в документах ціни імпортного товару, який фактично оплачується за його реальною ціною, а різниця також залишається на власному рахунку українського постачальника у закордонному банку.
3. Завищенням у контракті показників якості експортного товару з одночасним завищенням розміру штрафу (на той випадок, якщо товар не відповідає вказаній якості), а оскільки товар і справді не відповідає заявленій якості, український експортер виплачує за кордон підставній (власній) фірмі значний штраф, що осідає на його зарубіжному рахунку, найчастіше в офшорній зоні.
4. Шляхом необґрунтованого авансового платежу, що здійснюється на підставі фіктивного контракту на поставки в країну товарів і оплати фіктивних імпортних послуг (переважно інформаційних, маркетингових, консалтингових, комісійних тощо).
5. Проведенням маніпуляції із цінами під час товарообмінних операцій (бартерних, клірингових, компенсаційних тощо) з подальшим виведенням за кордон частини цих коштів (при цьому зазначена схема включає такі стадії: а) укладання фіктивних угод на поставку товару А з обов'язковими зустрічними поставками; б) поставка товару А; в) відмова від поставки товару Б у зв'язку з форс-мажорними обставинами).
6. Шляхом наданням відстрочки з оплати експортної продукції (фірмовий кредит).
7. Шляхом використанням в шахрайських схемах міжнародних перестраховальних операцій,
8. Приховуванням в іноземних банках експортної виручки, отриманої за рахунок заниження експортних цін порівняно зі світовими, а також шляхом проведення операцій по експорту завершеної кінцевої продукції (із високою доданою вартістю), яка проводиться в документах під виглядом сировини.
9. Шляхом застосуванням різноманітних видів фіктивних імпортних контрактів;
10. Створенням фіктивної заборгованості перед підконтрольними юридичними особами за кордоном із її компенсацією.
11. Шляхом завищення (за домовленістю) зарубіжним партнером відсоткової ставки за кредит в іноземній валюті, наданий українській стороні, щоб у подальшому, під виглядом виплати відсотків, український боржник-резидент переказав за кордон значні грошові кошти.
12. Придбанням громадянами України нерухомості за кордоном, відкриттям резидентами (юридичними та фізичними особами) рахунків в іноземних банках і придбання акцій іноземних компаній без отримання ліцензій НБУ.
13. Внесенням страхового депозиту в іноземний банк з формальним наміром отримати кредит із подальшою відмовою від нього.
14. Шляхом створення «офшорних компаній» для виведення частини прибутку з під оподаткування, при цьому одна зі схем приховування валютних коштів з використанням цих фірм полягає у перепродажу

через посередництво української фірми тієї ж самої партії товару за трансфертними цінами офшорній фірмі для подальшої реалізації за кордон.

15. Використанням трансфертів з метою «тіньового фінансування» імпорتنих операцій, а також зниження величини податкових платежів.

16. Шляхом неконтрольованого вивезення готівкової валюти за кордон громадянами України та іноземцями.

17. Проведенням операції з продажу за кордоном цінних паперів (акцій, облігацій) за цінами значно нижчими їх ринкової вартості.

18. Видачею кредитів, що явно не можуть бути повернені, у тому числі і вексельні.

19. Використанням фальшивого банкрутства банківських установ, що супроводжуються виведенням коштів на закордонні рахунки.

Наведені різновиди шахрайських способів, що забезпечують відплив капіталів за кордон можна звести до таких п'яти основних:

1) банківський; 2) фізичний; 3) експортно-імпорتنий; 4) господарський; 5) шляхом небанківських переказів.

Незважаючи на діючий на сьогодні комплекс заходів державного валютного контролю, нестабільність економічної кон'юнктури провокує постійний відплив короткострокового капіталу в його різних формах. При цьому всі існуючі способи можна згрупувати відповідно за двома основними шляхами «втечі» капіталу:

1) *зовнішньоторговельними каналами* – неповернення експортної виручки; комерційне кредитування експортних поставок на умовах відстрочення платежу; укладання фіктивних зовнішньоторговельних угод з фірмою-нерезидентом; створення компаній в офшорних зонах;

2) *через капітальні операції* – неіснуюче кредитування нерезидентів іноземними банками, неіснуючі кредитні позики резидентів у закордонних банків тощо.

Проведена оцінка «бізнесових» валютних операцій свідчать про наявність щонайменше десятка найбільш типових схем вивезення капіталу при здійсненні експортно-імпорتنих операцій.

1. Надання недостовірних даних про розмір експортної виручки, а також надання неправдивої інформації щодо дійсних прибутків від експорту, що відбувається такими способами: а) заниження сум у рахунках-фактурах під час експортних операцій; б) прибутки від контрабандного експорту перераховуються у закордонні компанії або на закордонні рахунки; в) здійснення експортних операцій через офшорні дочірні підприємства здійснюється за заниженими відпускними цінами, внаслідок чого різниця між відпускними і ринковими цінами залишається в офшорній зоні;

2. Заниження експортних цін, що досить широко використовувалося на перших етапах реформи (аж до 1992 р.) оскільки має низку істотних недоліків:

а) придатна тільки для експортерів;

б) значне відхилення експортної ціни від світової може привернути увагу контролюючих органів;

в) обсяги вивезення обмежені різницею між собівартістю і ціною, що у багатьох випадках не дозволяє забезпечити необхідних масштабів вивезення.

Сьогодні великі компанії використовують цю схему мало, бо існують більш універсальні схеми, зокрема, експорт кінцевої продукції під виглядом сировини та застосування «пересортування» (наприклад, бензин під виглядом мазуту тощо). При цьому реалізується можливість не лише привласнення частки

прибутку, а й виведення цих сум за кордон.

3. Завищення величини платежів по імпорту, у тому числі за допомогою фіктивних контрактів на імпорт товарів і послуг. Порівняно з експортним механізмом величину втечі капіталу цим каналом оцінити значно складніше, оскільки структура українського імпорту є більш диверсифікованою, ніж структура експорту. Так, вказані в контрактах ціни на харчові продукти, що імпортуються (таких як соняшникова олія), перевищують світові ціни на 40 %. Проте використання зазначеної схеми є досить небезпечним, оскільки може вимагати частоті ліквідації зарубіжних «фірм-партнерів», що є доволі складними і дорогими оборудками. Крупні фірми використовують цю схему мало, оскільки вона придатна лише для «відмивання» невеликих сум способом укладання контрактів на надання різних послуг (наприклад, фіктивний консалтинг).

4. Використання фіктивної передоплати за імпортними угодами, є ще одним з важливих каналів «втечі капіталу», при цьому підприємство створюється виключно з метою оформлення імпортного контракту, за яким банк здійснює велику передоплату, після чого підприємство ліквідується.

5. Створення так званої «поганої» дебіторської заборгованості за експортно-імпортними операціями терміном понад три місяці. У цьому разі для виведення капіталу використовуються переважно «фірми-одноденки», що зникають з місця реєстрації після проведення кількох операцій, при цьому попередня оплата здійснюється на користь нерезидента, який має банківські рахунки (насамперед, у Латвії, де валютний контроль взагалі відсутній, а банки не надають інформації про клієнтів і де не потрібне знання іноземної мови);

6. Створення кредиторської заборгованості перед доміцильованими корпораціями методом «*upreg&below voicing*». При цьому, як правило, сильно завищені фактурні ціни на імпорт та занижені на експорт, а контракти укладаються з фірмами, що зареєстровані в офшорних юрисдикціях, або контрактом не передбачено руху товарів та грошових коштів на території, де фірма має зареєстрований офіс. Фірмопосередник, укладає контракти зі справжніми продавцями (або покупцями) за реальними ринковими цінами. Така схема хоча і є дорожчою за попередню, але абсолютно законна за чинним законодавством. Про масштаби використання цієї схеми засвідчує прагнення негайно ліквідувати кредиторську заборгованість терміном понад шість місяців, яку виявляють солідні українські комерційні структури у періоди послаблення національної валюти або підвищення ймовірності змін політичного та економічного курсу (парламентські та президентські вибори, зростання соціальної напруженості тощо).

7. Зовнішній толлінг, що є найдавнішою (але далеко не найпоширенішою) схемою, за якою давальницька сировина надходить до України через митний кордон за завищеними цінами, а готова продукція вивозиться без утримання податків, у результаті чого весь прибуток (а іноді і значна частина витрат) опиняється за кордоном. Фактично ця схема є різновидом використання трансфертних цін.

8. Схема побудована на сплаті завищених відсотків за позиками, отриманими від нерезидентів, яка є додатком до попередньої. При цьому прибутки від здійснення експортно-імпортних операцій накопичуються доміцильованою фірмою, а у подальшому залучаються до господарського обігу України у вигляді позики, наданої нерезидентом.

Обережні позичальники обмежуються реальними ринковими відсотковими ставками, які в Україні й так досить високі. При цьому в Україну повертається не весь раніше виведений капітал, а в залежності від прийняттого ступеня ризику та прибутковості власники інвестують його як різноманітні види вкладень.

9. Схема, що пов'язана із використанням платіжних сурогатів у розрахунках за експортовану продукцію. Тут йдеться про використання векселів, що передбачає чинне законодавство.

При цьому вексель виставляється на користь нерезидента на термін виконання останнім зобов'язань за контрактом (переважно це стосується надання послуг нематеріального характеру). У подальшому цим векселем оплачується експорт продукції, а грошова виручка після реалізації цієї продукції кінцевому покупцеві набуває статусу «виручки нерезидента».

Характерною особливістю всіх наведених схем є те, що в процесі здійснення шахрайських оборудок, як правило, відбувається повернення частини вивезеного капіталу у вигляді закордонних позик та депозитів фізичних осіб. Все це відбувається внаслідок того, що вітчизняні «бізнесмени» намагаються додатково «заробити» на невиправдано високих депозитних ставках, їх не влаштовує існуючий наднизький рівень прибутковості

фінансових активів, що на сьогодні є в країнах цивілізованої капіталістичної економіки.

Саме тому вивезені з України капітали переважно повертаються, але начебто змінивши свого власника на іноземного. Тобто, це вже є нібито кошти «нерезидентів», які повертаються до нас під виглядом «іноземних інвестицій» або кредитів, наданих «нерезидентами». Все це робиться з метою отримання надприбутків, які можливі лише в умовах вітчизняного симбіозу кримінально-мафіозного і корпоративно-кланового капіталізму, що неухильно знекровлює нашу молоду державу.

Оскільки найбільш завуальованим каналом впливу капіталу з економіки України є експортно-імпортні операції, то проблема здійснення валютного контролю на сьогодні є однією з найголовніших. При цьому необхідно також мати на увазі, що сам валютний контроль як такий є вкрай корумпованим та неефективним.

Це можна стверджувати, навіть враховуючи те, що на сьогодні здійснюються певні спроби налагодження системи взаємодії між органами валютного контролю НБУ, зокрема, шляхом обміну інформацією з Державною митною службою України в частині контролю всіх вантажно-митних декларацій на товари, що перетинають кордон України. Не можна заперечувати, що зазначені заходи мають певний позитивний вплив на скорочення обсягів виведення валютних коштів за межі країни шляхом примітивно-шахрайського застосування фіктивних митних декларацій. Проте, водночас, майже неконтрольованими з боку НБУ та податкових органів продовжують залишатись значні обсяги перерахування іноземної валюти в оплату за послуги (надання ліцензій, інші ділові, будівельні, комп'ютерні та інформаційні послуги, науково-конструкторські розробки, реклама і маркетинг), а також використання активів нематеріального характеру

Поза межами реального контролю також залишається ринок купівлі-продажу корпоративних цінних паперів.

Недостатня розвиненість вітчизняного фондового ринку, невизначеність системи контролю за фінансовими операціями також створюють сприятливі умови для «втечі» капіталу з країни, скажімо, із використанням досить поширених корупційних оборудок, що пов'язані зі зворотнім викупом у нерезидентів акцій українських підприємств. Зазначені операції, як правило, здійснюються за злочинною схемою, яка зводиться до того, що резидент України купує акції вітчизняного підприємства (як правило, неліквідні «цінні» папери), які у подальшому продаються за цією ж самою ціною іншій, але вже офшорній (частіше власній) фірмі. Останній етап операції полягає у продажу цих акцій українському підприємству, але вже за ціною, що у десятки разів є

вищою, ніж ціна їх первинної купівлі. Сальдо надходжень та платежів за операціями купівлі-продажу акцій резидентів, що здійснювалися між резидентами та нерезидентами є надзвичайно від'ємним і є прямими втратами вітчизняної економіки, які дорівнюють у перерахунку дві-три сотні млн. дол. США на рік і більше.

Сучасні офшорні схеми в системі ухилення від оподаткування та приховування протиправно отриманих доходів та коштів корупціонерів. Відмінною рисою сучасної міграції фінансових ресурсів є «посилення мобільності міжнародних потоків капіталу, поява нових фінансових інструментів на фінансовому ринку, послаблення державного контролю у світовій фінансовій системі, а також її спекулятивний характер» [23, с. 28-29]. Це є однією з важливих причин того, що на сьогодні, в умовах глобалізації фінансових ринків, «офшорний бізнес» почав займати передові позиції у світовій економіці.

Разом із цим необхідно розуміти, що «офшорний бізнес» та «офшорні схеми» мають дві площини свого існування.

Відносини *першої площини* можуть бути віднесені до легітимних. Методи і технології цього різновиду офшорного бізнесу стають дедалі різноманітнішими. Нині в цих схемах задіяні не лише підприємства корпоративного типу, а й інші організаційно-правові форми бізнесу.

Офшорна компанія, як основний суб'єкт цього виду діяльності, широко використовується під час експортно-імпортних операцій за укладеними торговельними контрактами, при проведенні інвестиційної діяльності, страхуванні і перестраховуванні, для володіння і управління майном, здійснення транспортних операцій, оренди, лізингу, роботи на фондових ринках і біржових майданчиках та у інших договірно-правових формах здійснення складних комерційних проектів.

Відносини *другої площини*, це відносини, що виникають між спекулятивними та злочинними капіталами. Основними носіями таких відносин, передусім, є могутні спекулятивні пули, що володіють мільярдними та трильйонними сумами активів банківських синдикатів, інших видів фінансових злочинних конгломератів. У своїх операціях вони широко використовують стрімке зростання масштабів непостійних короткострокових інвестицій, що є основною тенденцією сучасного світового фінансового ринку.

Саме у цій площині реалізуються всі корупційно-шахрайські схеми «втечі капіталу» з країни, які є настільки різноманітними, що їм неможливо дати повну класифікацію. Це пов'язано з тим, що більшість схем, якими користується корупційно-організована економічна злочинність, належить до сфери торговельних операцій, тобто до такої сфери, що не піддається простому

контролю над рухом капіталу. Але одне не може бути спростовано, – те, що ці капітали є потужним джерелом корупційного підкупу, оскільки на сьогодні продовжують існувати численні перешкоди в ідентифікації клієнтів фінансових установ як в окремих країнах, так і на територіях, передусім в офшорних центрах (зонах).

В контексті боротьби з корупцією у світі та, зокрема, в Україні існує постійна увага громадянського суспільства до питань існування «офшорних зон» та «офшорного бізнесу». *Ця увага в нашій країні особливо зросла після викриття у 2016 році світовою журналістською спільнотою відомих високопосадових та найбільш багатих осіб, що мають офшорні компанії та приховані банківські рахунки в Панамі та інших відомих світових офшорах.*

І хоча всі спроби створити спеціальну слідчу комісію Верховної Ради України по розслідуванню так званого «офшорного скандалу» у 2016 р. не були успішними, проте для пересічних громадян *не є великим секретом, що 643 найбагатших громадян України на сьогодні, на засадах корпоративної власності, у своєму володінні мають більше ніж 500 офшорних компаній.*

Напевне, що переважна більшість цих компаній діє в легітимній площині. Проте сама можливість втечі капіталу дозволяє корупціонерам та іншим злочинцям отримувати надійний «страховий» притулок на «офшорній землі обітованій» в період настання для них так званого «чорного дня». Про це, насамперед, засвідчує доля П. Лазаренка, після того, як він втік з України. Саме капітали, які «цей політик і державний діяч» вивів за кордон, у подальшому забезпечили його як досудову так і післясудову досить високу платоспроможність навіть в надзвичайно жорстких умовах контролю за кримінальними капіталами, що має місце в США (особливо за тими особами, хто засуджений американським федеральним судом).

Будь-які схеми нелегітимного перекачування грошей за кордон по суті були б неможливі без використання сучасних офшорних зон. Науковці ще на початку двадцять першого сторіччя відмічали: «у світі в офшорних зонах розміщено 5 трильйонів доларів, у тому числі 1 трильйон «живими» грішми та 4 трильйони у вигляді цінних паперів (акцій, облігацій, деривативів)... Ці «блукаючі» або, як їх називають, «бездомні» капітали справляють у край негативний, а часом і руйнівний вплив на світову господарську кон'юнктуру. Вони здатні або спровокувати руйнівну інфляцію, або знекровлювати національну економіку, якщо вона зазнає експансії «гарячих» грошей [24, с. 60-61].

Офшорна компанія відкриває її власнику практично необмежені можливості доступу на міжнародні фінансові й інвестиційні ринки. В той же час її утворення дозволяє власнику чи співвласникам мінімізувати податки, оскільки в багатьох офшорних зонах оподаткування взагалі є нульовим.

Суть офшорного бізнесу полягає у тому, що за кордоном з'являється новий «самостійний» суб'єкт господарських відносин, який повністю контролюється українським підприємцем. Офшорна компанія зовнішньо може виглядати як незалежний закордонний партнер української фірми. На цьому побудовані найпоширеніші способи податкового планування з використанням офшорних фірм. Не дивлячись на уявну простоту, усі деталі такого роду схем вимагають ретельного опрацювання, адже правила податкового і валютного контролю постійно змінюються.

Для розуміння історії виникнення та тої дійсної значної ролі яку відіграють в сучасних умовах «офшори» (а по суті «Міжнародні фінансові центри») у глобальному світі, нижче наведена узагальнена авторська інформація про розвиток цього процесу.

Сучасна активність ринків позичкових капіталів концентрується в тих країнах і містах, географічне положення яких є вигідним стосовно головних сировинних і товарних ринків даних регіонів, де правові й податкові умови найбільш сприятливі для міжнародного кредитного бізнесу, розвинені засоби міжнародних комунікацій і транспорту, порівняно стабільна соціально-політична обстановка й т.д. Саме тут виникають і зростають міжнародні фінансові центри (МФЦ) – важливіші структурні ланки світового валютного ринку, або їх сучасна синонімічна назва – «офшори».

Так само як розвиток ринку євровалют у Західній Європі в 50-і і на початку 60-х років привів до виникнення МФЦ у Лондоні, Парижі, Цюриху й т.д., наприкінці 60-х років формування ринку латиноамериканських доларів викликало появу фінансових центрів у зоні Карибського моря, у Панамі, на Багамах, Кайманових островах, на Бермудах і в Кюрасао. У ці ж роки разом з ринком азійських валют були створені аналогічні фінансові центри в Південно-Східній Азії - у Сінгапурі й Гонконгу, а в середині 70-х років почався формуватись «офшор» у Бахреїні на базі ринку близькосхідних доларів.

«Офшорами» центри нині називають не тільки МФЦ, розташовані в країнах, що розвиваються, але і європейські центри розвинених капіталістичних країн - Лондон, Люксембург, Цюрих, Нью-Йорк і ін.

Основними інститутами, що регулюють діяльність «офшорів», виступають центральні банки країни (у фінансових центрах промислово розвинених країн, а також на Багамах і в Абу-Дабі), а при його відсутності - найбільш крупний приватний банк (як, наприклад, у Гонконгу) або спеціально створена валютна адміністрація (наприклад, у Бахреїні й Сінгапурі). Ці органи мають у своєму розпорядженні широкий арсенал засобів впливу на грошово-кредитні відносини. Він, зокрема, включає обмеження руху процентної ставки по кредитах і депозитам, жорсткість або ослаблення вимог до системи обов'язкових резервів, вимоги про надання звітності про операції банків і т.д. По всьому цьому комплексу умов «офшорні зони» країн, що розвиваються, і територій, що прагнуть обійти своїх конкурентів із промислово розвинених країн і одночасно суперничають один з одним, за рідкісним винятком, перебувають у більш сприятливому положенні, оскільки досить жорсткі норми кредитно-фінансового регулювання, на банківські інститути, що займаються в нових «офшорах» інтернаціональним бізнесом, як правило, не поширюються або зведені до мінімуму. В сфері валютних операцій ці інститути також користуються більшими пільгами: правом вільно переводити за рубіж свої інвалютні засоби, здійснювати без обмежень купівлю-продаж інших валют та ін.

Що стосується оподаткування, то на іноземні банківські установи воно тут зовсім (або майже зовсім) не поширюється. Тому «офшори» у країнах, що розвиваються, широко використовуються іноземним капіталом для приховання прибутків від оподаткування. Така повна таємність у проведенні валютних операцій дозволяє транснаціональним корпораціям і банкам уникати контролю з боку своїх урядів над їхньою діяльністю, а також дозволяє їм здійснювати спекулятивні фінансові операції, що приносять особливо високі прибутки. Саме тому все зазначене і робить нові офшорні зони особливо привабливими для міжнародного капіталу.

При цьому, найбільш гостре суперництво розгорнулося на початку 80-х років між Нью-Йоркським фінансовим центром і міжнародними фінансовими центрами, розташованими в державах басейну Карибського моря. Прагнучи зміцнити свої позиції, влада США створила в Нью-Йорку в грудні 1981 р. так звану вільну банківську зону, власний «офшор» - дозволивши місцевим і іноземним банкам відкривати

міжнародні банківські установи (International Banking Facilities), які стали користуватися значною свободою у веденні міжнародного бізнесу, а також користуватись пільговим податковим режимом. У такий спосіб у Нью-Йорк отримав додаткові можливості залучати нові міжнародні банківські капітали. «Вільна банківська зона» покликана протистояти також і Лондонському фінансовому світовому центру.

Створення «вільної банківської зони» у Нью-Йорку хоч і знизило ділову активність у карибських фінансових центрах, але вони, як і раніше, залишаються на сьогодні важливою базою міжнародної діяльності передусім американських банків. Масштаби бізнесу, здійснюваного останніми через ці фінансові центри, зокрема розмір наданих і запозичених кредитів, – тільки невпинно зростає.

Не вирішивши принципово проблему «переміщення» кредитних ресурсів і банківських інститутів з карибських фінансових центрів у США за допомогою економічних заходів, американська влада постійно намагаються послабити ці центри шляхом прямого політичного тиску на уряди їх країн. Із цією метою США намагаються примусити держави цього регіону до підписання так званих «договорів про оподаткування», загрожуючи економічними й політичними санкціями. У рамках таких договорів карибські країни повинні відмовитися від дотримання умов збереження «банківської таємниці» щодо здійснюваних на їхній території банківських операцій, і мають надавати інформацією про ці операції уряду США. Очевидно, що такі договори фактично звели б нанівець всі найважливіші переваги карибських «офшорів» і нанесли б непоправний збиток їхньому розвитку.

Гостре суперництво характерно не тільки для взаємин між МФЦ провідних капіталістичних держав і держав, що розвиваються. Конкурентна боротьба розгорнулася й між самими фінансовими центрами країн, що розвиваються. Найбільше загострення фінансових відносин має місце в наші дні в Південно-Східній Азії, між головними фінансовими центрами регіону - Сінгапуром і Гонконгом. Влада Гонконгу, прагнучи зміцнити «свій офшор», ужили заходів з метою його перетворення у великий фондовий акумуляційний центр, намагаючись при цьому позбавити цієї ролі Сінгапур. У відповідь на це влада Сінгапуру надала нові пільги банківському сектору, щоб підвищити його конкурентоспроможність, відповідно відтісняючи Гонконг із регіонального кредитного ринку. Із перебігом часу суперництво на міжнародній валютно-кредитній сцені Південно-Східної Азії лише підсилюється у зв'язку з активним формуванням нових «офшорних зон» у Макао й на Тайвані. Ріст цих центрів деякою мірою відбувається саме внаслідок «відтягування» частини міжнародного бізнесу із сінгапурського й гонконгського центрів.

На Близькому Сході, де зараз поки що практично єдиним центром регіонального сектору ринку конвертованих валют є лише Бахрейн, суперництво за міжнародний кредитний бізнес не досягло такої гостроти, як у Південно-Східній Азії або Латинській Америці. Однак і цей фінансовий центр відчуває наростання конкуренції з боку інших арабських країн, де активізується міжнародна банківська діяльність, особливо з боку Об'єднаних Арабських Еміратів і Кувейту. Зростає міжнародний кредитний бізнес і в Саудівській Аравії, а також у Єгипті. Також є ознаки відродження МФЦ у Бейруті.

В Україні використання офшорних компаній для зниження податків зазвичай обмежено експортними операціями, коли офшорна компанія використовується як посередник у відносинах української фірми-експортеру з реальним покупцем за кордоном. Завищення цін по імпорту призводить до збільшення митних платежів, ПДВ і податку на прибуток.

Особливий інтерес для зниження податків в Україні становлять офшорні компанії Кіпру, Великобританії, США, Нідерландів та Угорщини, які підпадають під дію відповідних конвенцій. Так діючі на цей час нормативні документи дозволяють резидентам Кіпру вивозити без сплати податку на прибуток отримані в Україні прибутки у вигляді дивідендів, відсотків і роялті. Це прямі втрати для бюджету України і цим мав би перейматися Уряд.

Проблема «втечі капіталу» - це проблема, що охоплює досить широку сферу питань. Дуже важливо для застосування тих чи інших важелів державного регулювання розрізняти поняття: «втеча» і «вивезення» капіталу.

Авторська позиція полягає у тому, що в даному випадку головним інструментом здійснення регулятивних дій є валютний контроль, який при застосуванні низки заходів спроможний вирішувати деякі проблемні завдання, що стоять сьогодні перед економікою України. Наскільки загалом ефективні ці заходи у вирішенні проблеми відпливу капіталу - питання відкрите.

Практика свідчить, що як тільки якийсь регулювальний механізм починає працювати і запобігати порушенням, з'являються інші лазівки в обхід дії цього механізму. Зниження обсягів неповернення валютної виручки, як засвідчив аналіз, спровокувало відплив капіталу іншими каналами. Отже, впровадження окремих механізмів контролю неефективне, слід вдаватися до комплексних заходів.

Загальновідомо, що зв'язки національної та світової економік є тим ширшими, чим глибшою є інтеграція тієї чи іншої країни у світовий економічний простір. До числа трансакцій та інших операцій, що опосередковують економічні контакти між країнами, відносяться, наприклад, платежі та розрахунки щодо міжнародного руху реальних матеріальних цінностей, оплати виконаних підрядних робіт, плата за надані послуги (транспорт, зв'язок тощо), трансферти емігрантів, переказ на батьківщину дивідендів та процентів від спільної з іноземними інвесторами бізнесової діяльності, оплата фрахту і страхування, інші транскордонні фінансові операції. Транскордонний рух фінансових ресурсів – це фактично рахунок поточних операцій платіжного балансу будь-якої країни. Згідно з існуючими неофіційними даними ділки тіньової економіки назавжди вивезли за межі України від \$ 40 до 120 млрд. «брудних грошей». Ці мільярди конвертованої валюти знаходяться як на рахунках закордонних традиційних фінансових установ – комерційних банків, так і здійснюють свій, вже легальний, обіг в нетрадиційних фінансових установах (валютних біржах, брокерських конторах, на фондових ринках у вигляді в акцій та інших похідних цінних паперів (так звані деривативи), а також вкладені у коштовності, зокрема, дорогоцінні банківські метали тощо). До того ж, великі капітали знаходяться в установах, що пов'язані з індустрією розваг, автомобільним бізнесом, ігорними домами, борделями, «індустрією» трансплантатів тощо. Проте слід констатувати, що ця частина багатств уже фактично «відмита».

Важливою стадією офшорного відмивання «брудних грошей» є відрив незаконних доходів від джерел їхнього походження, що здійснюється шляхом складної схеми за діяння мультиплікатора фінансових операцій. Здійснення цих чисельних фінансових операцій дозволяє замаскувати і в такий спосіб приховати сліди незаконних грошових баришів. Цьому допомагає активне

застосування сучасних банківських технологій та електронних засобів комунікації.

Остання стадія в загальному процесі «офшорного» відмивання грошей – це так звана інтеграція, тобто стадія процесу легалізації, надання вигляду законності фактично злочинним шляхом нажитим матеріальним чи валютним активами. В сучасних умовах міжнародної нестабільності не може не насторожувати те, що такими активами дедалі частіше починають користуватися терористичні угруповання, а вони становлять реальну загрозу і всьому людству, і нашій країні.

На щастя сьогодні іще немає жодних підстав вважати, що Україна використовується світовим криміналом як одна з опорних баз для укріплення своєї могутності. З огляду на це обґрунтованість деяких рішень FATF стосовно України є дещо сумнівною. До «чорного списку» FATF на сьогодні входять такі країни, як Росія, Ізраїль, Філіппіни, Ліван, низка офшорних зон, таких як Сент-Кітс і Невіс, Сент-Вінсент і Гренадіни, острови Кука, Маршаллові острови, Науру, Домініка та інші. У червні 2001 р. цей список доповнився Угорщиною, Гватемалою, Єгиптом, Мьянмою і Нігерією. Одночасно з «чорного списку» з незрозумілих причин були виключені Ліхтенштейн, Багамські і Кайманові острови та Панама. Також у «чорному списку» ми не бачимо Швейцарії чи Сполучених Штатів Америки, хоча не секрет, що в банках цих країн більше кримінальних грошей, аніж сумарно складають усі активи перелічених країн.

Обсяг капіталів, що мають нелегальне походження і щорічно відмиваються в усьому світі, оцінюється сумою від \$500 млрд. до \$1,5 трлн. На рахунках банків, розміщених в офшорних зонах, знаходиться близько \$5 трлн. дол. США. Найбільші обсяги кримінального обороту мають саме найбагатші країни і передусім США – щоправда, питома вага криміналу порівняно з обсягами загального кругообігу в них є значно меншою, ніж в інших, бідних країнах.

За інформацією західної преси, політичні кола США та Великої Британії визнали незадовільними дії своїх урядів, спрямовані на протидію відмиванню грошей. В участі у відмиванні капіталів підозрюються найбільші американські банки – *Citigroup, J. P. Morgan Chase, Bank of America, Bank of New York* тощо. У 1999 р. останній було звинувачено у відмиванні кримінальних російських капіталів на суму \$ 20 млрд., що спів ставно з річним бюджетом України.

«Потоки українських капіталів, відмиті за кордоном, не можуть бути порівняні з тим струмочком іноземних коштів, що відмиті в Україні. Проте, показовим є те, що практично за роки незалежності неможливо навести жодного прикладу, коли іноземна держава звернулася із запитом до представників офіційних органів України щодо легітимності походження

капіталів, які розміщують у їхній фінансово-кредитній системі не лише вихідці з України, а й і їхні повноправні громадяни.

У нас же до цього часу не передбачено звіти ані щодо депозитів, ані щодо обсягів зняття вкладів, щодо платежів або переказів, ані про отримання готівкових грошових коштів. У зв'язку із цим аналіз інформації про пошук реальних «відмивателів» і їхніх корупційних та кримінальних покровителів стає майже неможливим. Тобто незаперечним є той факт, що на шляху цього злочинного явища, яке руйнує підвалини державної економічної безпеки, відсутні будь-які правові та організаційно-процедурні механізми, потребу і особливості створення яких у подальшому буде розглянуто.

В контексті викладеного, якщо йдеться про подолання економічної злочинності і корупції в Україні, то потрібен дуже жорсткий підхід і дуже дієві механізми. Проте, до цього часу Верховна Рада не визнала Кіпр, Панаму, Богами та багато інших «чорних порожнин» офшорами, що надає можливість вітчизняним нуворишам-зрадникам національних інтересів продовжувати спокійно перекачувати в «офшори» величезні, у т.ч. і корупційні кошти. При цьому колосальний потенціал корпоративно-кланового інтересу, та зрадництво держави конвертується в колосальну економічну вигоду, потенціал якої корупційно-кримінальна спільнота прагне зберегти як основне джерело її подальшого живлення.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Необхідно наголосити, що стан боротьби з корупцією в Україні, а також результати цієї боротьби дають достатні підстави вважати, що за роки незалежності у державі (навіть із урахуванням заходів запроваджених владою протягом 2014-2016 рр.) не було створено належних умов для системної протидії цьому антисуспільному явищу та інституту.

Запорукою успіху в боротьбі з корупцією в Україні повинні стати фахова системність, виваженість, послідовність, рішучість і невідкладність дій і відповідних державних структур, і населення. Тільки в таких умовах реальним буде подолання корупції через створення та практичну реалізацію в суспільстві організаційних, фінансових та економіко-правових правил, які не тільки максимально ускладнять, а й унеможливають сам акт корупційного підкупу, казнокрадства або різноманітних форм крадіжок чи проявів шахрайського здириництва. Тоді брати хабарі, красти казенні гроші, здійснювати злочинні оборудки, розробляти кримінальні схеми підриву економічної потуги держави буде не тільки небезпечно, а й не вигідно та економічно безглуздо.

Для цього, передусім, необхідно максимально «осушити» існуючі джерела корупційного підкупу. Це вимагає від влади і суспільства послідовності, рішучості, та максимального застосування світового досвіду.

Розуміння існуючої на сьогодні ситуації, яка має місце з проблемами подолання корупції і організованої злочинності в Україні на перший погляд можуть «примножувати печалі». Але це розуміння дозволяє озброїти суспільство інформацією про можливі ефективні заходи та механізми, що дозволять докорінно змінити ситуацію на краще. Надзвичайно важливо при тому, щоб всі заходи і зусилля у запровадженні антикорупційних механізмів проводились рішуче, швидко, без помилок, бо їх ціна обертається величезними збитками для суспільства. Затягування цих процесів, тупцювання на місці або неадекватність дій щодо суті ситуації, яка на сьогодні складається, лише посилять внутрішні загрози і зовнішні небезпеки для нашої держави.

Список використаної літератури

1. Becker G. S. Crime and punishment: an economic approach / G. S. Becker // *Journal of Political Economy*. – 1968. – Vol. 76. – № 2. – P. 169–217.
2. Cameron S. The Economics of Crime Deterrence: A Survey of Theory and Evidence / S. Cameron // *KYKLOS*. – 1988. – Vol. 41. – P. 301–323.
3. Cassel D. Funktion der Schatten wirtchaft im Koordinations mechanismus Von Markt – und Peanwirtschaften // *ORDO. Jahrbuch fur die Orduung von Wirschaft und Gesellschaft*. – Bd. 37. – 1986. – S. 73–103.
4. Клямкин И. М. Теневая Россия: экономико-социологическое исследование / И. М. Клямкин, Л. М. Тимофеев. – М.: Российск. гос. гуманит. ун-т, 2000. – 595 с.
5. Турчинов О.В. Теневая экономика: теоретические основы исследования / О. В. Турчинов. – К.: АртЕк, 1995. – 300 с.
6. Попович В. М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології / В. М. Попович. – К.: Правові джерела, 1998. – 448 с.
7. Ковальчук Т. Т. Тіньова економіка і фінансова безпека України / Т. Т. Ковальчук // *Економіка і управління*. – 2002. – № 1. – С. 5–19.
8. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
9. Єщенко П. С. Фінансіалізація у круговерті глобальної економіки / П. С. Єщенко, Н. Г. Самко. – К.: Знання України, 2016.
10. Нигматулин Р. И. Украина. Ціна незалежності / Р. И. Нигматулин // *Свободная мысль*. – 2014. – № 2. – С. 59–82.
11. Мандибура В.О. Тіньова складова життєвого рівня населення України / В. О. Мандибура // *Україна: аспекти праці*. – 1999. – № 5. – С. 32–38.
12. Blandinierts J.-P. (leader). Ukrainian Economic Trends / J.-P. Blandinierts TACIS. - Quarterly Issue, December, 1999, TACIS.

13. Шумська С. Взаємозв'язок дисбалансів у фінансовій сфері України / С. Шумська // Економічна теорія. – 2015. – № 1. – С. 74–88.
14. Мандибура В. Рівень життя населення та механізми його забезпечення / В. О. Мандибура. – К. : Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.
15. Найденов В. Інфляція в Україні: теорія и реальность / В. Найденов. – К.: Наукова думка, 1995. – 80 с.
16. Мандибура В. О. Специфіка та провідні тенденції первісного нагромадження капіталу в Україні / В. О. Мандибура // Економіка. Суспільство. Влада. Актуальні проблеми державного управління в умовах економічних і суспільних трансформацій: матеріали методологічних семінарів, проведених у 2010 р. / за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К.: НАДУ, 2011. – 124 с.
17. Висновок на проект «Програми структурної перебудови економіки України (концептуальний варіант)» / Науково-аналітичне управління Секретаріату Верховної Ради України, № 2/ 3797 від 22 лютого 1997 р. – 5 с.
18. Про стан підготовки житлово-комунального господарства до зими. Інформаційно-аналітичні матеріали до дня Уряду у Верховній Раді України 11 листопада 1997 р., № 25/ 4–116 від 6.11.1997.
19. Гальчинський А. С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. С. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї 2001. – 320 с.
20. Аналіз особливостей процесу становлення, оцінка сучасного стану та перспектив розвитку ринку облігацій внутрішньої державної позики України (ОВДП) / Науково-аналітична доповідь. – К.: Секретаріат Верховної Ради України. Науково-аналітичне управління, 1998. – 61 с.
21. Лист Національного банку України до Верховної Ради України від 05.10.98 №14-009/3305-7111. – 12 с.
22. Бень А. Корозія влади / А. Бень. – К.: ЗАТ «Манускрипт», 1999. – 170 с.
23. Левківський В.М. Динаміка руху короткострокових спекулятивних капіталів в умовах глобалізації економіки / В.М. Левківський // Економіка і управління. – 2003. – № 2. – С. 28–38.
24. Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 27 червня 2001 р.). – К., 2001.

References

1. Becker, G. S. (1968), “Crime and punishment: an economic approach”. *Journal of Political Economy*, vol. 76, № 2, pp. 169–217.
2. Cameron, S. (1988), “The Economics of Crime Deterrence: A Survey of Theory and Evidence”, *KYKLOS*, vol. 41, pp. 301–323.

3. Cassel, D. (1986), “Funkione der Schatten wirtschaft im Koordinations mechanismus Von Markt – und Peanwirtschaften”, *ORDO. Jahrbuch fur die Orduung von Wirschaft und Gesellschaft*, Bd. 37, pp. 73–103.

4. Kljamkin, I. M., Timofeev, L. M. (2000), *Tenevaja Rossija: jekonomiko-sociologicheskoe issledovanie* [Shadow Russia: economic and sociological research], Rossijsk. gos. gumanit. un-t, Moscow, Russia, 595 p.

5. Turchinov, O. V. (1995), *Tenevaja jekonomika: teoreticheskie osnovy issledovanija* [Shadow economy: the theoretical foundations of the study], ArtEk, Kyiv, Ukraine, 300 p.

6. Popovych, V. M. (1998), *Tinova ekonomika yak predmet ekonomichnoi kryminolohii* [The shadow economy as a matter of economic Criminology], Pravovi dzherela, Kyiv, Ukraine, 448 p.

7. Kovalchuk, T. T. (2002), “Shadow economy and the financial security of Ukraine”, *Ekonomika i upravlinnia*, vol. 1, pp. 5-19.

8. *Tinova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii* (2006) / za red. Z.S. Varnaliia [The shadow economy: the nature, characteristics and ways of legalization], NISD, Kyiv, Ukraine, 576 p.

9. Yeshchenko, P.S., Samko, N.H. (2016), *Finansializatsiia u kruhoverti hlobalnoi ekonomiky* [Financialisation of the global economy in the cycle], Znannia Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

10. Nigmatulin, R. I. (2014), “Ukraine. Praise of independent”, *Svobodnaja mysl*, vol. 2, pp. 59-82.

11. Mandybura, V.O. (1999), “The shadow component of living standards Ukraine”, *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 5, pp. 32-38.

12. Blandinierts, J.-P. (leader) (1999), *Ukrainian Economic Trends Quarterly*, TACIS, Issue December, vol. 2.

13. Shumska, S. (2015), “Relationship imbalances in the financial sector Ukraine”, *Ekonomichna teoriia*, vol. 1, pp. 74–88.

14. Mandybura, V. (1998), *Riven zhyttia naseleattia ta mekhanizmy yoho zabezpechennia* [Living standards and mechanisms to ensure it], Parlamentske vydvo, Kyiv, Ukraine, 256 p.

15. Najdenov, V. (1995). *Infljacija v Ukraine: teorija i real'nost'* [Inflation in Ukraine: theory and reality], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine, 80 p.

16. Mandybura, V. O. (2011), *Spetsyfika ta providni tendentsii pervisnoho nahromadzhennia kapitalu v Ukraini* [Specificity and major trends of primitive accumulation of capital in Ukraine], *Ekonomika. Suspilstvo. Vlada. Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia v umovakh ekonomichnykh i suspilnykh transformatsii: materialy metodolohichnykh seminariv, provedenykh u 2010 r.* Za zah. red. V. H. Bodrova. NADU, Kyiv, Ukraine, 124 p.

17. *Vysnovok na proekt «Prohramy strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy (kontseptualnyi variant)»* [Conclusion of the project "Programme of economic restructuring Ukraine (conceptual version)"], Naukovo-analitychne upravlinnia Sekretariatu Verkhovnoi Rady Ukrainy, № 2/3797 vid 22 liutoho 1997 r, Ukraine, 5 p.

18. *Pro stan pidhotovky zhytlovo-komunalnoho hospodarstva do zymy* [On the level of training of Housing for the winter], Informatiino-analitychni materialy do dnia Uriadu u Verkhovnii Radi Ukraini 11 lystopada 1997 r., № 25/ 4–116 vid 6.11.97, Ukraine.

19. Halchynskiy, A. S. (2001), *Superechnosti reform: u konteksti tsyvilizatsiinoho protsesu* [Conflicts reforms, in the context of civilizational process], Ukrainski propilei, Kyiv, Ukraine, 320 p.

20. *Analiz osoblyvostei protsesu stanovlennia, otsinka suchasnoho stanu ta perspektyv rozvytku rynku oblihotsii vnutrishnoi derzhavnoi pozyky Ukrainy (OVDP)* [Analysis of the process of formation, assessment of the current state and prospects of development of the domestic government bonds Ukraine (government bonds)] (1998), Naukovo-analitychna dopovid, Sekretariat Verkhovnoi Rady Ukrainy. Naukovo-analitychne upravlinnia, Kyiv, Ukraine, 61 p.

21. *Lyst Natsionalnoho banku Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy* [Letter National Bank of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine] vid 05.10.98 №14-009/3305-7111, 12 p.

22. Ben, A. (1999), *Koroziia vlady* [Corrosion power], ZAT «Manuskrypt», Kyiv, Ukraine, 170 p.

23. Levkivskiy, V.M. (2003), "The dynamics of short-term speculative capital movement in a globalizing economy", *Ekonomika i upravlinnia*, vol. 2, pp. 28–38.

24. *Hlobalizatsiia investytsiinykh protsesiv ta finansova bezpeka Ukrainy* [The globalization of investment processes and financial security of Ukraine], (2001), Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Kyiv.

Mandybura V., Doctor of Economic Science, Professor, Chief Researcher of Department of Economic Theory, SO «Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine»

Economic sources feeding corruption and their specific traits of shaping in Ukraine

The article considers conditions and traits related to the process of shaping and ever-growing increase of the potential of the existing economic sources that feed corruption in Ukraine. A retrospective analysis was made concerning specific processes of the appearance and a scaled growth of basic and the most relevant economic components of the bribery corruption potential as well as its generating reasons, in particular: "shadow" incomes and sources set up during privatization of public state property; resort to mercenary motives in various manifestations of disorganizing economic management of the state-owned enterprises; a wide use of corruption schemes in financial and credit sphere as well the utilization of mechanisms of capital outflow abroad and large-scaled offshore set-ups.

Key words: corruption, “shadow” incomes, sources of corruption, bribery corruption, mechanisms of capital outflow, offshore set-ups.

Мандыбура В.О., д.э.н., профессор, главный научный сотрудник отдела экономической теории, ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

Экономические источники питания коррупции и особенности условий их формирования в Украине

Рассмотрены условия и особенности процесса формирования и постоянного наращивания потенциала существующих экономических источников, питающих коррупцию в Украине. Проведен ретроспективный анализ специфических процессов возникновения и масштабного роста базовых и наиболее весомых экономических составляющих потенциала коррупционного подкупа, а также причин, которые активно его генерировали, в частности: «теневых» доходов и неорганизованных сбережений; существующих аномалий отечественной налоговой системы; источников, сформированных в процессе разгосударствления и приватизации общенародной государственной собственности; корыстного использования разнообразных проявлений дезорганизации хозяйственного управления объектами государственной собственности; широкого применения коррупционных схем в финансово-кредитной сфере, а также использования механизмов бегства капиталов за границу и масштабных офшорных схем.

Ключевые слова: коррупция, теневые доходы, источники коррупции, коррупционный подкуп, схемы бегства капиталов, офшорные коррупционные схемы.

УДК 165:330.142



В. Н. ТАРАСЕВИЧ,
*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой политической экономии,
Национальная металлургическая академия Украины*

К ГНОСЕОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

Статья посвящена анализу гносеологической проблематики государственного капитализма. Представлено плюралистическое видение его разных атрибутов и модусов приверженцами основных направлений и школ современной экономической мысли – неоклассики, кейнсианства, институционализма, марксизма, неоклассическо-кейнсианского синтеза, неолиберализма, австрийской школы, поведенческой экономики, нео- и нового институционализма, международной (глобальной) политической экономии и др. Внимание акцентировано на имманентных указанным направлениям и школам методологических принципах индивидуализма, релятивизма, холизма, коллективизма, коммунитаризма, институционализма, этатизма. Обоснована приоритетная значимость методологии универсумности и интеграционизма для исследования современного государственного капитализма в глобальном измерении.

Ключевые слова: гносеология, государственный капитализм, неоклассика, кейнсианство, институционализм, методология, индивидуализм, релятивизм, холизм, коллективизм, коммунитаризм, этатизм, универсумность, интеграционизм.

Постановка проблемы. Современный образ государства в развитом капиталистическом обществе соединяет в себе черты собственника, предпринимателя, рыночного субъекта и регулятора, действующего в интересах определенных социальных слоев и общества в целом. Разумеется, в разных конкретно-исторических условиях приоритеты и акценты могут существенно различаться. Казалось бы, поскольку с фактами трудно спорить, этот образ государства следовало бы принять как данность приверженцами основных направлений современной экономической мысли – неоклассического, кейнсианского, институционального и марксистского. Но научные реалии несколько иные. Оказывается, и в фундаментальной экономической науке с фактами можно обращаться по-разному: интерпретировать, объяснять, оценивать, не замечать и т.д. Разумеется, здесь не ставится задача рассмотрения

столь обширной проблематики. Внимание акцентируется на тех методологических основаниях и теоретических схемах указанных направлений, которые *непосредственно* соприкасаются с тематикой госкапитализма.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. К сожалению, гносеологическая проблематика государственного капитализма в зарубежной литературе практически не представлена, а в постсоветской – она используется лишь в качестве вспомогательных, отрывочных фрагментов [1]. Между тем, совершенно очевидно, что столь впечатляющее присутствие государства в развитых экономиках не может быть объяснено лишь пресловутым «здравым смыслом».

Формулировка целей статьи. Поэтому цель статьи состоит в том, чтобы хотя бы отчасти восполнить указанный пробел и выделить содержание и особенности госкапиталистической проблематики в трудах видных представителей основных направлений и школ мировой экономической мысли.

Изложение основного материала. Приверженцы марксизма, особенно ортодоксального, могут возразить: «Позвольте, причем здесь неоклассика, кейнсианство и, к примеру, неоинституционализм? В их гносеологическом пространстве научная конструкция «госкапитализм» не обнаруживается. Зачем же искать черную кошку в темной комнате, тем более в отсутствие оной?» Возражение не вполне корректно. К. Маркс вряд ли «обнаружил» бы прибавочную стоимость, если бы не осуществлял научный поиск в уже сформированном его предшественниками и оппонентами теоретическом пространстве, в котором ее не было по определению. Поскольку же современные неоклассики, кейнсианцы и институционалисты изучают современную рыночную (капиталистическую – в категориях марксизма) экономику, к которой государство отнюдь не равнодушно, то, отказавшись от критического анализа методологического и теоретического багажа своих оппонентов, марксисты рискуют упустить из виду весьма важные черты современного госкапитализма, которые могут быть отражены в трудах оппонентов в опосредованном и превращенном виде. К тому же нельзя забывать об общих смитианских корнях, которые и спустя два с половиной века не утратили свою живительную силу.

Неоклассики считают себя главными и прямыми наследниками А. Смита. На мой взгляд, эта претензия чрезмерно амбициозна хотя бы потому, что ими добросовестно унаследовано отнюдь не все смитианское интеллектуальное достояние. В самом деле. В представленном в «Теории нравственных чувств» и «Исследовании о природе и причинах богатства народов» *методологически синкретично-синтетичном* учении человек – личностей, неэкономически-экономичен, его нравственность и экономизм комплементарны, а потому и

homo oeconomicus помещен в широкий социальный (общественный) контекст. Преследуя цель понять законы побеждающей феодализм капиталистической экономики и действия адекватного ей человека, А. Смит сознательно абстрагируется от «неэкономических» характеристик личности, но ни на минуту о них не забывает. Индивидуумы А. Смита – не однородные, гомогенные рыночные субъекты, а вполне реальные земельные собственники, капиталисты-предприниматели, наемные работники, чиновники, купцы и торговцы, и в этом смысле – вполне социальны. Поэтому обнаруженный неоклассиками в учении А. Смита методологический индивидуализм не столько рыночно-рационально-эгоистичен, сколько личностно-человечен. Последнее подтверждается наличием в учении А. Смита зародышей, элементов, характеристик и других методологических «измов» - холизма, коллективизма, этатизма, институционализма и др.

Если вышеупомянутое дополнить нетождественностью смитианской экономики и рынка, то вряд ли достойно удивления наличие в «Богатстве народов» *гипотетических и концептуальных схем* развиваемых и поныне теорий воспроизводства, трудовой стоимости, полезности, факторов производства, издержек, рыночного равновесия и др. Принципиально важно, что у А. Смита они не вневременны и индивидуалистичны, а, в известном смысле, конкретно-историчны (вспомним, например, заданность содержания стоимости историческими этапами эволюции товарного производства) и социальны.

В связи с этим, весьма распространенные в советский период обвинения А. Смита и Д. Рикардо в увлечении «робинзонадами» представляются несколько преувеличенными. Свобода личности в классическом либерализме А. Смита ограничена и обогащена, *во-первых*, свободой иных личностей, которые самоценны и равноценны не только в формально-юридическом, но и в социальном отношении; *во-вторых*, установлениями того социального слоя (кластера, по В. Макарову), в котором пребывает личность; *в-третьих*, «невидимой рукой» *провидения*, которая направляет человека и общество не только в рыночном пространстве, но и в других сферах жизнедеятельности – духовной, социальной, политической; *в-четвертых*, общественным договором и *государством*, как одним из его результатов и пунктов. Именно духом смитианского классического либерализма проникнут знаменитый тезис К. Маркса об обществе, в котором свободное развитие каждого является условием свободного развития всех.

В полном соответствии с идеалами Просвещения смитианское государство не навязывается личности извне, в том числе из миров горних, а является продуктом взаимодействия свободных личностей и изначально

призвано служити їм, підтримуючи баланс свободи і відповідальності. Навіть неповний перелік сміттанських *обязанностей государства* (держави) – захищати суспільство від насильства і вторгнення з боку інших незалежних суспільств; зберігати кожного члена суспільства від несправедливості і приниження іншими членами суспільства, встановити точне управління правосуддя; заснувати і утримувати такі суспільні установи і такі суспільні роботи, які, будучи, може бути, в самій високій ступені корисними для суспільства в цілому, не можуть, однак, своєю прибутковістю відшкодувати витрати окремого чоловіка або невеликої групи людей [2, с. 501, 512, 520]; не нести непосильний тягар управління економікою, в якій діють приватні особи [цит. по 3, с. 63-64], – свідчить, по крайній мірі, про 1) недопустимість торжества *методологічного етатизму* і тотального управління економікою і суспільством [3, с. 63]; 2) визнанні *методологічного холізму*, постулюючого існування суспільних інтересів, не зводимих до інтересів окремих індивідів, і таким чином – обмеженості *методологічного редукціонізму*; 3) необхідності існування відносно незалежних від приватних осіб доходів держави і достатньої кількості об'єктів державної власності відповідного якості, призначених захищати і приватну ініціативу, і суспільні інтереси; 4) неминучості взаємодії і співіснування приватної і державної власності, політико-правового і ринкового регулювання.

Отже, *сміттанський госкапіталізм*, діалектично заперечуючий феодалізм, достатньо органічно вписаний в широке суспільне і економічне онтологічне середовище, претендує на гносеологічну повноту в тому сенсі, що вивчається з різних методологічно-теоретичних позицій. Продиктована реальними умовами незрілості госкапіталістичних відносин останньої третини XVIII століття і ліберальним настроєм А. Сміта незавершеність теоретичних і прикладних схем госкапіталізму лише підкреслює значущість відповідних сміттанських концептуальних і гіпотетичних конструкцій.

Вдохновлені філософським оптимізмом, досягненнями природознавства і практично неограниченими можливостями математики, батьки-засновники *неокласичної ортодоксії* чи не усвідомлювали, що, ідеалізуючи європейську картину світу малих приватних власників середини XIX століття і беручи її за основу своїх наукових конструкцій, вони відхиляються від сміттанського курсу і «лиють воду на млин» великої буржуазії. Судячи з аксіоматично заданого «жесткого ядра» ортодоксії – індивідуалізм і суб'єктивізм, раціональність і егоїзм гомогенних

рыночных субъектов, - ее приверженцы весьма добросовестно использовали «бритву Оккама» для усечения учения А. Смита по «лекалам» асоциальности, инструментализма и функциональности. Смитианский широкий общественный и экономический контекст отбрасывается за ненадобностью, а его влияние на базовые постулаты «жесткого ядра» - минимизируется.

В самом деле. Методологический индивидуализм ортодоксов внеличностен, хомоэкономизирован и редуционен, рациональность – абсолютна, эгоистична, утилитарна и гедонистична, рыночность – империалистична и вездесуща. Нормативной объявляется отнюдь не нравственность, - она выводится за научные границы, - а упомянутая рациональность.

В начале XXI века на фоне достижений экономической психологии, экономической социологии, поведенческой экономики, институционализма и эволюционной экономики указанные построения могут показаться чуть ли не экзотическими. Однако это не так. Р. Лукас сравнивает экономическую теорию с таким неким, что «можно поместить в компьютер и *прогнать* на нем», а в своих исследованиях по-прежнему преследует цель создания механического искусственного мира, населенного взаимодействующими между собой роботами [4, с. 5]. П. Кругман убедительно показывает, что суперсовременные теория эффективного рынка, модель оценки долгосрочных активов, большинство «рыночно-равновесных» моделей – навороченных красивых уравнений [5, с. 1-2], которые не содержали и намека на возможный кризис, остались верны ортодоксии. У. Хэндс обращает внимание на «нормативный поворот» в экономической науке, когда рациональность становится нормативом, идеалом, к которому должны стремиться «не совсем» рациональные индивидуумы [6]. Конечно, можно было бы продолжить перечень примеров, убеждающих в устойчивом доминировании «жесткого ядра», в том числе, в форме попыток придания ему некоего идеала. Но и перечисленного достаточно, чтобы задаться вопросом: «В чем же дело? Почему так живуча ортодоксия?»

С *собственно* гносеологических позиций совершенно очевидна ее глубокая абстрактность – отвлеченность от очень и очень многих принципиальных характеристик современной экономики. Разумеется, нельзя считать подобное абстрагирование совсем уж бесполезным. Изучение «идеального газа» в физике способствовало открытию важнейших физических законов. Идеальный рынок и рациональный индивидуум неоклассиков позволили обнаружить важные экономические феномены и закономерности, вошедшие в стандартные учебники «Экономикс». Но, по признанию большинства ученых-экономистов с мировым именем, а среди них немало и

приверженцев неоклассики, эвристический потенциал «жесткого ядра» практически исчерпан, а подавляющее число «новаций» связаны с дальнейшей математизацией отнюдь не новых научных конструкций.

В ряду многих причин живучести ортодоксии обратим внимание на некоторые, имеющие непосредственное отношение к теме настоящей статьи. *Во-первых*, «жесткое ядро» покоится не на трех, а на одном «ките» - классической и исключительной частной собственности. Некогда К. Маркс высказался в том смысле, что католическая церковь в конечном итоге может простить нападки на 99 процентов ее догматов, но, как правило, не прощает посягательств даже на один процент ее собственности и доходов. Было бы странно, если бы приверженцы капитализма не защищали его фундаментальное основание даже на фоне его реального подрыва набирающими обороты процессами обобществления производства и социализации собственности. *Во-вторых*, поскольку «расширение» государства является порождением в том числе и указанных процессов, постольку вместе с последними оно нежелательно, и, прежде всего, в теории.

Придание базовым аксиомам «жесткого ядра» и их составляющим элементам статуса теоретических абстрактных объектов (ТАО), оперирование последними с применением позитивистских и неопозитивистских «технологий» и образование теоретических схем (ТСх) – теорий рационального выбора, адаптивных ожиданий, рациональных ожиданий, благосостояния, общего рыночного равновесия и других, - делает практически невозможным эндогенизацию государства, то есть, его выведение и присутствие в таковых. Государство не является эндогенным ТАО ортодоксии. Для ее приверженцев его введение в «жесткое ядро» и наделение свойствами рационального индивидуума означало бы порождение Левиафана-себялюбца с чрезвычайными возможностями и монополией на насилие. Кто же с этим согласится?

Поскольку же государство все-таки существует и является не бесполезным для рациональных индивидуумов в качестве «ночного сторожа» их частной собственности, постольку в теоретических построениях ему отводится место *экзогенного* «стационарного бандита» (М. Олсон). Но даже такая «потусторонность» является фактом и в соответствии с позитивистскими императивами требует соответствующей интерпретации и объяснений. Последние обнаруживаются неоклассиками отнюдь не в «жестком ядре», а за его пределами, - в трудах австрийской школы и кейнсианстве. Экономические субъекты *австрийцев* – не гомогенны и не вполне рациональны. Они склонны к ошибкам, изменению своего поведения и ценностных установок во времени, что существенно затрудняет достижение общего рыночного равновесия [7, с. 71]. У *кейнсианцев* последнему препятствует фундаментальная

вероятностность и неопределенность экономических процессов и действий экономических субъектов. В теории неполной рациональности Г. Саймона предпринята попытка свести указанные положения воедино и таким образом предложить обобщенное обоснование очевидных «провалов рынка» и соответствующего государственного интервенционизма. На уровне же построения прикладных схем – эффективных экономико-математических моделей государственное вмешательство фигурирует как необходимое зло в ответ на преимущественно краткосрочные «провалы рынка», ибо в долгосрочном периоде «невидимая рука» последнего все расставляет по своим местам.

На первый взгляд может показаться, что серьезную альтернативу ортодоксии представляет *новая поведенческая экономика* с ее весьма впечатляющим «каталогом» видов иррационального поведения индивидуумов и подчеркнутой благосклонностью к государственной активности. Бихевиористы акцентируют внимание на эмпирически установленных многочисленных «аномалиях», «психологических дисфункциях» индивидуумов, т.е. иррациональностях – зависимость от точки отсчета и контекста, неприятие потерь, переключение предпочтений, эффект первоначальной наделенности, гиперболическое дисконтирование, эффект невозвратных издержек, эффект присутствия и др. [6, с. 61-62; 8, №9, с. 74-79], - что позволяет им усомниться в реалистичности одного из базовых постулатов «жесткого ядра» ортодоксии и пополнить состав «провалов рынка» поведенческой неадекватностью. Более того. Бихевиористы признают допустимыми и даже желательными любые формы государственного регулирования, обеспечивающие устранение указанных иррациональностей, в том числе, прямые запреты, налоги на «грехи», обязательность раскрытия информации о крупных сделках и др. [8, №9, с. 84-86]. Правда, предпочтение отдается политике «мягкого подталкивания», направленной, по их мнению, на повышение благосостояния индивидуумов без ограничений (или при минимальных ограничениях) их выбора [см. подробнее: 8, № 10, с. 28-32]. Но разве способно слабое, «маленькое» государство «подтолкнуть» огромную массу иррациональных индивидуумов в правильном направлении? Необходимо «большое» государство, что неприемлемо для ортодоксов. Не случайно последние критикуют бихевиористов за продвижение нового государственного патернализма. Разве это не доказывает упомянутую альтернативность бихевиоризма ортодоксии?

Не доказывает или доказывает лишь отчасти. Дело в том, что бихевиористский отход от полной рациональности индивидуумов, как чрезмерной абстракции, идеализации, является по существу дескриптивным, а не нормативным. Их идеалом остается рациональный индивидуум, *homo*

oeconomicus, а государственная активность призвана обеспечивать «рационализацию» иррациональных индивидуумов, то есть «подталкивание» нормальных иррационально-рациональных личностей в направлении всецело рациональных роботов при незыблемости постулата методологического индивидуализма. Чем не теоретическое оправдание «постчеловечизации» человека? Итак, «альтернативный» путь новой поведенческой экономики находится в границах неоклассического направления фундаментальной экономической науки.

Это верно и в отношении современного *неолиберализма*, в том числе *ордолиберализма* и теории «социального рыночного хозяйства». Разумеется, и новые условия несовершенной конкуренции и госмонополистического капитализма, которые встретил при рождении ордолиберализм, и приверженность по преимуществу континентальной исследовательской традиции наложили отпечаток на его научную программу и полученные результаты. В частности, государство ордолибералов в сравнении с ортодоксальными стандартами заметно «расширяется». Хотя принцип субсидиарности объявляется незыблемым, признается *перманентная* неизбежность участия государства в обеспечении свободы конкуренции и социальной справедливости. Ордолиберальный порядок оказывается результатом и собственно спонтанного развития, и сознательных действий государства. Правда, если у пионеров ордолиберализма государственный активизм опосредованно увязывается с общественными интересами и таким образом ставится под сомнение постулат методологического индивидуализма, то в современных условиях этот «сюжет» «отдан на откуп» развивающейся теории благосостояния и экономической социодинамике, а, вместе с неприятием государственного предпринимательства, в исследовательской программе «социального рыночного хозяйства» акцентируется именно рыночность, что вполне отвечает императивам неоклассики [5, с. 80-104] и свидетельствует об успешности обороны и контратак ортодоксии.

Это подтверждает и активно развиваемая в последние годы, претендующая на междисциплинарность концепция «*провалов государства*», которая изначально нацелена на достойный интеллектуальный ответ на многочисленные конструкции «*провалов рынка*». Следует признать, что пределы и несовершенства государства диагностированы весьма точно и со знанием дела, как будто пишут о них не последовательные рыночники, для которых государство – некий экзогенный «черный ящик», а высокопрофессиональные чиновники, находящиеся внутри ононого. Так, трудно оспорить утверждения о коллизиях государства, выступающего одновременно законодателем, исполнителем, судьей, регулятором, а также представителем

интересов разных рыночных субъектов; возможностях приватизации последними государственной машины или ее отдельных «механизмов»; реальных «искривлениях» государственных решений и действий под влиянием коррупции, рентоориентированного поведения экономических и политических субъектов, политического цикла; принципиальных различиях целевых функций государственных и частных компаний; угрозах информационной ограниченности государства и его бюрократизации [9], лоббизма и логроллинга.

Однако многообразие видов диагностированных «болезней» государства явно диссонирует с преобладающим однообразием предлагаемых методов «лечения» и «лекарственных препаратов». В провозглашаемом переходе от «государства для государства» к «эффективному государству» ключевая роль отводится его прогрессирующей маркетизации. К примеру, если в информационном отношении государство по всем статьям проигрывает каталлактике Ф. Хайека, то предпочтение следует отдавать спонтанному, а не централизованному порядку; если госкомпании руководствуются отличными от максимизации прибыли приоритетами, то желателен их перевод в рыночный режим функционирования. Подобная *маркетизация государства*, открывающая шлюзы полномасштабной маркетизации общества, вполне отвечает программе экономического империализма. Если маркетизированное государство становится все менее общественно эффективным (например, качество общественных благ ухудшается), то, по неоклассикам, степень его маркетизации все еще недостаточна, а ее темпы оставляют желать лучшего. Иными словами, государство должно быть не только прорыночным, но и рыночным (указанной установке вполне отвечают теории нового государственного управления (НГУ), в соответствии с которыми государство должно быть умелым коммерсантом и оказывать услуги гражданам на основе рыночных принципов, активно применять методы корпоративного управления и таким образом стать «суперрыночным» (Дж. Олсен) (подробнее о позитивах и изъянах НГУ см. [10])) в интересах ведущих рыночных субъектов.

Государство *кейнсианцев* является так же безусловно прорыночным, но более активным и влиятельным, чем государство неоклассиков. Ортодоксальные «безгосударственные» научные конструкции кейнсианцы считают чрезмерно абстрактными и не вполне обоснованно претендующими на статус нормативного идеала. Пытаясь приблизить свои теоретические схемы к реалиям, они, по примеру Дж. М. Кейнса, инкорпорируют в них такие ТАО, как неопределенность, вероятностность, ожидания, склонности и предпочтения, а также мультипликатор, эффективный спрос, централизованный контроль и др.

Тем самым ставится под сомнение ортодоксальный постулат рациональности индивидуумов.

В самом деле. Носители вероятностной логики и неполного знания, неоднозначно воспринимающие рыночные процессы, не могут продуцировать исключительно рациональные ожидания и предпочтения. Следовательно, такие, пусть хотя бы и отчасти иррациональные, индивидуумы своими действиями неизбежно порождают неопределенность, а их врожденная склонность к сбережениям, возрастающая с ростом их доходов, к тому же имеющая силу основного психологического закона, отнюдь не способствует необходимому росту совокупного спроса, что неизбежно приводит к неполной занятости ресурсов, в т.ч. безработице, и неполному объему производства. Отсюда – кейнсианская установка на активную борьбу государства с проблемами неопределенности (заслуживает внимания интерпретация макроэкономического подхода Дж. М. Кейнса, как стремления с помощью агрегирования повысить степень достоверности устанавливаемых закономерностей [11, с. 53]), распределения ресурсов и доходов [11, с. 49-54]. Поскольку же денежно-кредитные инструменты недостаточно эффективны, - даже нулевая ставка процента отнюдь не гарантирует повышение склонности к потреблению и побуждения к инвестированию, необходимые для стимулирования экономического роста, - постольку предпочтение отдается фискальной политике, прежде всего, манипулированию налогами и госрасходами. В условиях экономических потрясений, угрожающих существованию капиталистической системы, именно государству отводится роль спасителя и защитника.

Однако, хотя экономическая роль государства кейнсианцев является неизбежным следствием иррациональности индивидуумов и порождаемой их «неопределенными» действиями неравновесности и нестабильности, само государство не инкорпорировано в «тело» соответствующих теоретических схем и вынуждено «довольствоваться» экзогенным статусом. Напротив, в прикладных функциональных схемах государство является ведущим компонентом. Следовательно, налицо – известная несбалансированность, диспропорциональность кейнсианского учения, относительная неполнота теоретических схем в сравнении с исходными эмпирическими и итоговыми прикладными. Видимо, это связано с неизменной приверженностью кейнсианцев постулату методологического индивидуализма, который напрочь отвергает даже весьма скромный методологический этатизм.

С другой стороны, именно указанная приверженность делает совместимыми неоклассические и кейнсианские теоретические и прикладные схемы и возможными *неоклассическо-кейнсианские синтетические*

конструкції. Элементами *нового* такого синтеза являются признание не фундаментальности различий оснований микро- и макроанализа, важности межвременных процессов, эндогенности ожиданий в экономических моделях, относительной эффективности монетарной политики; включение в модели динамического стохастического общего равновесия (DSGE) переменных, отражающих некоторые параметры несовершенной конкуренции на рынках труда и товаров, неполной занятости ресурсов вследствие трений и несоответствий в процессе поиска и отбора, временной фиксации уровня цен и зарплаты [12]. Указанные модели перманентно дополняются базовыми положениями теорий рациональных ожиданий, реального делового цикла, монетаристской теории инфляции [7, с. 70] и др. и таким образом неявно предполагают *расширенное* в сравнении с ортодоксальным идеалом государство. Предполагают, но не включают. Оно остается экзогенным фактором, своеобразным «инородным органом» для «здорового тела» рыночной системы. Следует признать, что именно *абсолютизация* догмата методологического индивидуализма играет с неоклассиками и кейнсианцами злую шутку: реальное положение государства в современной экономике не реализуется адекватным образом в их научных конструкциях и моделях. Не потому ли последние не сигнализировали о грядущем новейшем кризисе и «молчат» о возможных экономических перспективах?

Нельзя сказать, что у приверженцев неоклассической ортодоксии отсутствуют неортодоксальные взгляды на ортодоксальную версию индивидуализма. К примеру, показательны в этом отношении мериторика Р. Масгрейва и знаменитая теорема К. Эрроу. Но попытки развить подобные взгляды всякий раз завершаются весьма успешно для ортодоксии, - методологический индивидуализм утверждается в новом обличье, неизменном по существу, но скорректированном по форме. Р. Масгрейв вынужден признать «общие потребности» всего лишь специальным случаем незыблемого постулата [5, с. 230], а теорема о невозможности К. Эрроу может быть весьма изящно интерпретирована как теорема о возможности (невозможного?) (По мнению А. Некипелова, «теорема «О возможности» К. Эрроу на самом деле доказывает не отсутствие рационального правила социального выбора, а ошибочность исходного предположения о существовании системы групповых предпочтений, формирующихся на основе индивидуальных предпочтений» [13, с. 103]). Всякие же *по существу* не совсем индивидуалистические претензии гетеродоксии, в лучшем случае признаются не зрелыми в том смысле, что не являются продуктом *развитой* научной конструкции, ибо таковой, разумеется, кроме ортодоксии, рожденной и развиваемой в развитом мире, в современных условиях попросту не существует. В этом контексте весьма симптоматичной

является реакция маститых приверженцев неоклассики – Р. Масгрейва, А. Некипелова, К. Эрроу и других – на концепцию экономической социодинамики (ЭСД) Р. Гринберга и А. Рубинштейна, - она признается *заслуживающей пристального внимания*, хотя и родилась не на Западе, а в России.

ЭСД бросает вызов *main stream*-у в его ортодоксальном виде. Ее ядро составляют феномен *несводимых потребностей общества* и переход от постулата методологического индивидуализма к более мягкому *принципу комплементарности индивидуальной и социальной полезности благ*, допускающему наличие групповых предпочтений наряду с предпочтениями индивидуумов. При этом комплементарность полезностей трансформируется во взаимодополняемость субъектов рыночного обмена: к совокупности индивидуумов добавляется *государство*, как рыночный субъект, миссия которого состоит в реализации нормативных интересов общества. Условия равновесия в таких обстоятельствах определяются общей формулой, в соответствии с которой предельные издержки уравниваются суммой предельной индивидуальной и предельной социальной полезности [13; 16, с. 35].

За более чем 20-летний период развития, ЭСД превратилась в достаточно сложную интегративную научную конструкцию, представленную взаимоувязанными концептуальной, эмпирическими, гипотетическими, частными, фундаментальными и прикладными схемами [14, с. 83-93], в которых государство – не экзогенный «фактор», а *эндогенный* компонент. Поскольку мне уже приходилось размышлять над проблематикой и возможностями развития ЭСД [14, с. 38-95], здесь ограничусь одним замечанием. Постулируемый в ЭСД и дочерней теории опекаемых благ [15] принцип комплементарности индивидуальной и социальной полезности благ является, по мнению Р. Гринберга и А. Рубинштейна, частным случаем более общего принципа методологического *релятивизма*, который, в свою очередь, является некоторым синтезом индивидуализма и холизма [15, с. 6-17, 26-35]. Если же добавить к этому приверженность авторов ЭСД принципу методологического *субъективизма*, а также обсуждаемые в дискуссиях об ЭСД принципы методологического *коллективизма* (Э. Дюркгейм), *кластеризма* и *коммунитаризма*, то возникает интуитивное желание некоторым образом структурировать указанные «измы», в том числе и для того, чтобы на заданном ими уровне определить положение и государства, и капитализма.

Вполне резонно предположить, что указанный плюрализм методологических «измов» должен быть присущ и бурно развивающемуся *неоинституционализму* с его достаточно разнородными теориями прав

собственности, трансакционных издержек, новой экономической истории, а также новой политической экономией («политической экономикой»), которая является результатом взаимопроникновения и взаимопереплетения теорий общественного выбора, конституционной экономики, демократии, макроэкономической политики, экономики права и др. Трудно представить, что «империалистическое» проникновение неоклассической ортодоксии в нерыночные сферы не сопровождается ее обогащением и трансформацией элементами «автохтонных» для этих сфер научных конструкций. Между тем, непредубежденный анализ [16; 17, с. 554-590] показывает заметные изменения лишь «защитного пояса». В «жестком ядре» несколько модифицируется только рациональность – из полной она превращается в ограниченную с ярко выраженными кейнсианскими признаками. Но из последней неoinституционалисты «выводят» не государство, а *институты*. «Эта ограниченная способность в сочетании с неопределенностями при расшифровке поступающей извне информации порождает правила и процедуры, призванные упростить данный процесс. Возникающая вследствие этого совокупность институтов структурирует человеческое взаимодействие и тем самым ограничивает набор выборов, с которыми сталкиваются индивиды» (Д. Норт [18, с. 43]).

Таким образом, ограниченная рациональность делает человека менее свободным, ибо сужает поле его выбора посредством институтов. В соответствии с незыблемым и для неoinституционалистов постулатом *методологического индивидуализма* и его более мягкой версии – *институционального индивидуализма* (по справедливому замечанию С. Кирдиной, институциональный индивидуализм, который в зарубежной литературе заявлен как «срединный путь» между методологическим индивидуализмом и методологическим холизмом, на самом деле является более мягким вариантом методологического индивидуализма, когда микро- и «макроэкономические эффекты должны быть представлены как результат взаимодействия отдельных акторов в рамках существующих институтов» (В. Полтерович), поскольку внимание по-прежнему фокусируется на фигуре *homo oeconomicus* [7, с. 76-78]), - институты – и формальные, и неформальные, - являются результатом взаимодействия *homo oeconomicus*-ов по критерию максимизации их выгод, а потому институты в значительной мере экономизированы и декультурированы. Но, если методологическое основание неoinституционализма столь *монистично*, как объяснить *разнообразие* его теоретических и прикладных схем? Разумеется, дело не только и не столько в «примесях» иррациональности, которым, как известно, несть числа. Весьма значимыми «побочными продуктами» экономического

империализма являються елементи меж- і мультидисциплінарності. Расширяясь вовне, в институциональную среду нерыночных сфер (политика, право, государство, культура, семья и др.), неоклассика вынуждена трансформироваться.

Следовательно, и благодаря, и вопреки методологическому индивидуализму высвечиваются новые грани современных капиталистических государства и рынка. Так, приверженцы *теории прав собственности*, опираясь на безусловный примат частной собственности и небезосновательно претендуя на реалистичное описание ее строения, как формального института, изучают различные аспекты распределения прав собственности между экономическими субъектами, в число которых попадает и «экзогенное» государство. Уже в силу обретения по результатам такого распределения некоторых прав частных собственников последнее становится собственником, пусть даже и частичным. С другой стороны, подобным образом могут перераспределяться права и государственной, и коллективной собственности.

Может быть, неожиданным образом приверженцы теории прав собственности, не покидая *политико-правовую* сферу, подсказывают марксистам идею сложного строения базовых *социально-экономических* отношений присвоения. В самом деле, должны же правовые формы собственности отражать соответствующие аспекты ее социально-экономического содержания, пусть даже и превращенным образом. Следовательно, идея молодого К. Маркса о собственности как системе производственных отношений получает импульсы дальнейшего развития.

Государство является важным «фигурантом» и *теории транзакционных издержек*. В случае ненулевых транзакционных издержек именно государство, кстати, также «экзогенное», а не рынок, призвано закреплять права собственности на ресурсы за теми экономическими субъектами, которые смогут извлечь из их использования наибольшую выгоду, причем оно вправе действовать не только рыночными, но и прямыми административными методами [17, с. 556-557]. Поскольку же в реальной экономике транзакционные издержки не равны нулю по определению, постольку, по логике указанной теории, государство является постоянным и отнюдь не пассивным субъектом присвоения и распределения прав собственности, в том числе частной.

Для проблематики госкапитализма весьма значимыми представляются и следующие положения *теорий общественного выбора, конституционной экономики и демократии*: о государстве как сложно структурированном субъекте политико-экономических действий, а не «едином и неделимом» «черном ящике»; экономических аспектах прямой и представительной демократии, оппортунистическом и рентоориентированном поведении,

доминировании «групп интересов»; универсальном и деперсонифицированном механизме взаимодействия экономических субъектов и чиновников; конструктивистских аспектах общественного договора; «цене» услуг демократического государства, стремящихся к издержкам их производства и оказания; различных формах производственной демократии; компромиссе при разграничении сфер, в которых доминируют разные критерии справедливости; необходимом переходе от консультирования политиков к консультированию широких общественных групп по вопросам политики; особенностях трансформации порядка ограниченного доступа в порядок открытого доступа (Порядок открытого доступа «не требует всеобщего доступа; не требует он и уничтожения любых привилегий; он требует лишь того, чтобы достаточно большой процент населения имел возможность по своей воле создавать политические, экономические и другие организации. Расширение элитных прав на все большие группы населения ускоряется после того, как внедряется и закрепляется само понятие о гражданских правах. Как только права гражданства получают безличное определение, логика открытого доступа начинает внушать мысль о том, что эти права в условиях более широкой политической и экономической конкуренции будет обеспечивать куда проще» [19, с. 325]) [16, с. 335-337, 359; 17, с. 575-577].

В последние годы экспансия неоинституционализма сопровождается его заметным сближением с *новым институционализмом* – наследником институционализма классического. Примечательно, что одним из пионеров такого сближения стал Д. Норт. В своих недавних работах он формулирует не только вполне обоснованные «претензии» к ортодоксии, но и выходящие за ее пределы методологические идеи. Речь идет о признании экономики неэргодической системой, непостоянной и изменчивой во времени, радикальном влиянии на индивидуальный выбор альтруизма, самоограничения и идеологии, восприятии мира индивидуумом на основе имманентных ему ментальных конструкций, влиянии институтов на его поведение, создании формальных институтов в интересах отдельных «групп влияния», роли насилия в экономическом развитии [20]. Таким образом, государство имеет дело не с *экономическими* субъектами, а действующими в экономике *личностями*. Разумеется, у Д. Норта последние еще далеки от реальной органичности и гармонии, но, видимо, Рубикон уже перейден.

То, что для некоторых неоинституционалистов – переход через Рубикон, для большинства новых институционалистов – повседневная исследовательская практика. В их *homo institutus* доминирует личностная составляющая, что делает его *социально-институциональным*, а не *экономико-институциональным*, как у неоинституционалистов. Изначально акцентируются неформальные

институты (традиции, обычаи, нравы и т.п.) и проблематика соответствия им институтов формальных, продуцируемых *государством*. Институты «пронизывают» все сферы жизнедеятельности, а потому «все институты можно в той или иной мере назвать экономическими институтами. И это неизбежно, поскольку точкой отсчета служит органическая целостность всех мыслительных стереотипов, сформированных в прошлом» (Т. Веблен) [21]. Следовательно, экономические институты могут иметь и преимущественно неэкономическое происхождение, а любой экономический ноумен, феномен, процесс, результат – в той или иной степени институционален. Экономическая деятельность актора во многом определяется уже существующими и возникшими до его появления институтами, поэтому ему практически невозможно избежать *государственного* влияния. Именно институты известным образом детерминируют взаимосвязи между акторами, способствуют прозрачности и предсказуемости их действий.

Указанные положения являются общими для всех составляющих новый институционализм современных научных конструкций – регуляции и дирижизма, конвенций (соглашений), организаций, постиндустриального общества, эволюционных, благосостояния. Доказывает ли сие *общее* господство какого-либо одного методологического «изма»? В литературе последних лет предпринимается попытка утвердить в качестве такового *холизм*. Сторонники *одной* из его версий считают, что при анализе человеческих действий необходимо принимать во внимание объекты, частью которых эти действия являются (группы, ассоциации, партии, корпорации, государство), и которые определяют набор ограничений для указанных действий [7, с. 76]. Индивидуумы здесь находятся в институциональной среде, формируемой практически вне их участия. Согласно *другой* версии, государство является неким коллективным субъектом, в отношении которого трудно определить персональную ответственность [7, с. 76], а потому во взаимодействии индивидуума с внеперсональным субъектом первый всегда более уязвим.

На мой взгляд, нельзя оставлять без внимания главный постулат холизма – превышение целым суммой его компонентов на величину эмерджентного эффекта. В этом смысле государство, как результат общественного договора, призвано представлять не только общие для всех индивидуумов интересы, но и те эмерджентные общественные, которые не могут быть редуцированы к индивидуальным. Речь идет не просто о несводимых общественных интересах в категориях ЭСД, а *особых интересах государства*, как агрегированного субъекта. С учетом же сложного строения последнего, указанные интересы не могут не формироваться, в том числе, и под влиянием образующих этот агрегат «элементарных» субъектов. Не исключено, что указанные положения могли бы

усилить концепцию методологического институционализма С. Кирдиной, который, по ее мнению, выступает реализацией методологического холизма в экономических исследованиях [7, с. 78-83].

Но исчерпывает ли холизм методологические основания нового институционализма? По-видимому, нет. Теориям *регуляции* и *дирижизма* близок методологический этатизм, поскольку государство является преимущественно внешним по отношению к экономике интервентом. Теории *организаций* в той или иной форме опираются на постулат методологического коллективизма. В *эволюционной* экономике, с одной стороны, признается существование институтов, независимых от индивидуумов, а с другой, - констатируется, что в процессе институционально оформленного обучения и конкурентного взаимодействия, в том числе, посредством политического предпринимательства, индивидуумы изменяют институты и таким образом являются активными участниками их селекции, отбора, выращивания. Как видим, здесь тесно «сосуществуют» методологический холизм и методологический индивидуализм. Это верно и в отношении ряда теорий второй половины XX века – конвергенции, демократического капитализма, народного капитализма, плановой системы. В начале нынешнего века они не получили конкурентоспособного развития, а теории постиндустриального, информационного, технотронного общества, общества «третьей волны» и др. - в значительной мере «декапитализированы».

Обозначенные в неоинституционализме междисциплинарность и интеграционизм более рельефно представлены в современной *международной* (глобальной) *политической экономии*. На ее «площадке» достаточно свободно дискутируют приверженцы разных методологических «измов», а в теориях глобализации, неоконвергенции, гегемониальной стабильности, открытой экономики и других обнаруживаются весьма неожиданные симбиозы и сплавы идей приверженцев внешнеполитического реализма, либерализма, марксизма, рационального выбора и социального конструктивизма. В сравнительной политической экономии анализируются разные «варианты капитализма», национальные альтернативные организации экономической системы и их взаимосвязи с политическими режимами, а также процесс глобализации и каналы его воздействия на национальные системы. Тематика государства ограничивается изучением переговоров между правительствами и институтов политики [16, с. 342-344].

Непосредственно, так сказать, в автохтонных категориях, госкапитализм изучается только в *марксизме*. Хотя в трудах К. Маркса и Ф. Энгельса концепт «госкапитализм» не встречается, его базовые содержательные характеристики обозначены недвусмысленно. *Во-первых*, на определенной степени

обобществления производства и капитала обнаруживаются пределы акционерной формы, так что государство вынуждено не только взять на себя *руководство* средствами производства, но и полностью огосударствить их, то есть стать их *собственником*. Но огосударствление является прогрессивным только при условии *экономической неизбежности*, соответствия императивам реального обобществления, а не конъюнктурных политических и/или финансовых соображений. Только тогда оно станет очередным шагом по пути к тому, чтобы само общество взяло в свое владение все производительные силы.

Во-вторых, превращение в госсобственность производительных сил отнюдь не уничтожает их капиталистического характера точно так же, как и буржуазной природы государства. Оно остается государством капиталистов, идеальным *совокупным капиталистом*. Чем больше производительных сил оно возьмет в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем большее число граждан будет оно эксплуатировать.

В-третьих, госсобственность на производительные силы не разрешает конфликтов капитализма, но содержит в себе формальное средство, возможность его разрешения. Если пролетариат берет государственную власть, то, прежде всего, превращает средства производства в госсобственность [22]. При условии незрелости реального обобществления производства, последняя становится всего лишь формой *всеобщей частной собственности*, образующей базис грубого и неосмысленного коммунизма [23] – первого неразвитого и примитивного этапа длительной исторической эволюции посткапиталистического общества. Это, в частности, означает возможность сосуществования и взаимодействия государственной и частной капиталистической собственности, постепенного утверждения лидерства первой по отношению к последней.

В. Ленин называет госкапитализмом «тот капитализм, который бывает при капиталистическом строе, когда государственная власть прямо подчиняет себе те или иные капиталистические предприятия» [24], а также признает и контролирует его на пользу буржуазии и против пролетариата [25]. Достаточно подробно В. Ленин характеризует три исторических *типа* госкапитализма – монополистический (империализм), государственно-монополистический и госкапитализм эпохи Октябрьского переворота. Последний является государственно-монополистическим капитализмом «под контролем и регулированием пролетарского государства» [26], то есть представляет собой один из общественно-экономических укладов, наряду с патриархальным, мелкотоварным, частнокапиталистическим и социалистическим [27].

В советский период активно развивалась теория государственно-монополистического капитализма, встречавшиеся же за рубежом концепции госкапиталистической природы советского строя отметались с порога как антинаучные и враждебные. В постсоветской литературе проблематика госкапитализма не стала сколько-нибудь заметной, разве что в контексте изучения многоукладности советской и современной украинской экономики [см., например, 28]. При этом госкапиталистическая собственность рассматривается как нечто единое и неделимое, а конкретно-экономический анализ форм и методов государственного регулирования экономики явно уступает кейнсианским и неоинституциональным разработкам.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Подведем итоги. Рассмотренные гносеологические аспекты проблематики госкапитализма характеризуются *универсумностью* и методологической *плюралистичностью*. В большей или меньшей степени, но государство фактически помещено в широкий универсумный контекст, а его активность изучается в отношении не только экономики, но и политики, социальности, духовности. О подобном своеобразном «всеприсутствии» государства свидетельствует не только вышеизложенное, но и перечень его практически неоспоримых *функций*: 1) формирование законодательства, обеспечение законности и правопорядка, разрешение споров на основе законов (суд), принуждение к исполнению законов и судебных решений, защита прав собственности (функции «ночного сторожа»); 2) оборона и безопасность, защита от внешних угроз; 3) обеспечение макроэкономической стабильности, устойчивости национальной валюты, недопущение значительной инфляции; 4) содействие формированию институтов, полезных для развития экономики и общества, их адаптация к меняющимся условиям, проведение необходимых реформ; контроль над монополиями защита конкуренции; 5) оказание публичных услуг (здравоохранение, образование и др.), с целью предоставления их в том числе и тем гражданам, которые не в состоянии оплачивать их по реальной стоимости; 6) защита социально уязвимых слоев населения, предоставление им социальных гарантий; перераспределение первичных доходов с целью «социального выравнивания»; 7) защита природы, обеспечение экологической безопасности; 8) содействие развитию экономики, эффективным структурным сдвигам (структурная, промышленная, инвестиционная и др. политика); 9) предупреждение или устранение т.н. «провалов рынка», в т.ч. посредством прямого государственного контроля над ценами, зарплатой, нормирования потребления отдельных благ и т.п.; 10) государственное предпринимательство (примечательно, что представленная масштабная картина государственной

активности принадлежит перу столь не лояльных к государству неолибералов) [29, с. 4-5; 3, с. 84].

Весьма симптоматично, что изучение даже сугубо рыночной активности государства сталкивается с труднопреодолимыми методологическими ограничениями. Методологический индивидуализм все более напоминает своеобразное «прокрустово ложе», и для достижения большей реалистичности и практичности своих научных конструкций даже неоклассики вынуждены использовать элементы методологического холизма, релятивизма, этатизма, коммунитаризма. Правда, их применение достаточно ограничено и гносеологически, - «в ходу» лишь их отдельные элементы, и онтологически, - в поле зрения исследователей находится «надводная часть» экономического и общественного «айсберга». В марксистской литературе акцентируется «подводная часть» последнего, однако ее образ не столь современен и конкурентоспособен, а на фоне исследований глобального капитала государство и госсобственность предстают неким неразличенным и неструктурированным целым.

Таким образом, развитие современной теории госкапитализма видится на путях *изучения* не только государства, но и национального капитализма в широком глобальном, общественном, универсумном контексте; строения и структуры глубинных оснований госкапитализма, их переходных и поверхностных форм; *использования* в этих целях инструментария *универсумного* подхода и методологического *интеграционизма*.

Список использованной литературы

1. Бузгалин А.В. Глобальный капитал. В 2-х тт. - Т.2 / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: ЛЕНАНД, 2014. – С. 453-460.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
3. Гринберг Р.С. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 482 с.
4. Кэй Дж. Карта – не территория: о состоянии экономической науки / Дж. Кэй // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 4-13.
5. Кругман П. Почему экономическая наука бессильна. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.slon.ru> от 9 сентября 2009 г. – Загл. с экрана.
6. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. – 2012. - № 10. - С. 52-75.

7. Кирдина С. Методологический индивидуализм и методологический институционализм // Вопросы экономики. – 2013. - № 9. – С. 66-89.
8. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. – 2013. - № 9. – С. 66-90; № 10. – С. 28-46.
9. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. «Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики. – 2012. - № 12. – С. 4-30.
10. Бочарова А.К. Развитие института оценки эффективности государственного управления // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. - № 9. – С. 69-75.
11. Макашева Н.А. Неопределенность, вероятность, этика: Дж. М. Кейнс, Л. Мизес, Ф. Найт // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 47-65.
12. Вудфорд М. Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза // Вопросы экономики. – 2010. - № 10. – С. 17-30.
13. Рубинштейн А.Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами / А.Я. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2010. – 224 с.
14. Тарасевич В.Н. Экономико-теоретическое знание: опыт философско-научного тестирования / В.Н. Тарасевич. – Днепропетровск: ТОВ «Типографія «Україна»», 2014. – 110 с.
15. Рубинштейн А.Я. Теория опекаемых благ в оптике сравнительной методологии / А.Я. Рубинштейн. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 60 с.
16. Либман А.М. Политико-экономические исследования: обзор и некоторые приложения / А.М. Либман // Труды семинара «Теоретическая экономика» / Под ред. А.Я. Рубинштейна. – М.: ИЭ РАН, 2008. Книга II. – С. 321-398.
17. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М., 2005. – 704 с.
18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 190 с.
19. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. - 478 с.
20. Заостровцев А.П. Дуглас Норт: бегство от неоклассического мейнстрима / А.П. Заостровцев // Общественные науки и современность. – 2013. – № 4. – С. 140-150.
21. Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? / T. Veblen. - The place of Science in Modern Civilization and Other Essays: New York, Russel and Russel. – 1961. – P. 72-73.
22. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 19. – С. 288-292.

23. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 42. – С. 114-116.
24. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 45. – С. 84.
25. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 44. – С. 48.
26. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 44. – С. 8.
27. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 43. – С. 207.
28. Покрытан А.К. О характере производственных отношений в современной Украине / А.К. Покрытан // Экономика Украины. – 1999. - № 10. – С. 61-69.
29. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2006. - № 4. – С. 4-30.

References

1. Buzgalin, A., Kolganov, A. (2014), *Globalni capital. V 2 tt. T. 2* [Global capital In 2 vol. V. 2], LENAND, Moscow, Russia.
2. Smith, A. (1962), *Issledovanie o prirode i prichinach bogatstva narodov* [Research about the nature and genesis of the wealth of nations], Socecgiz, Moscow, USSR.
3. Grinberg, R., Rubinstein, A. (2008), *Osnovaniya smeshannoy economici. Economicheskaya sociodinamica* [Foundations of the mixed economy. Economic Sociodynamics], Institut economici RAN, Moscow, Russia.
4. Key, J. (2012), “The map is not the territory: about the condition of the economics”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 5, pp. 4-13, Moscow, Russia.
5. Krugman, P. (2009), *Pochemu ekonomicheskaya nauka bessilna* [Why the economics is weak], available at: <http://www.slou.ru>. (Accessed 9 September).
6. Hands, U. (2012), “The normative theory of the rational choose: past, present and future”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 10, pp. 52-75, Moscow, Russia.
7. Kirdina, S. (2013), “Methodology individualism and methodology institutionalism”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 9, pp. 66-89, Moscow, Russia.
8. Kapelyushnikov, R. (2013), “The behavior economics and “new” paternalism”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 9, pp. 66-90; vol. 10, pp. 28-46, Moscow, Russia.
9. Radigin, A., Entov, R. (2012), “The state's failure: theory and policy”, *Voprosi ekonomiki*, vol. 12, pp. 4-30, Moscow, Russia.
10. Bocharova, A. (2013), “The development of the institute estimation of the state's government efficiency”, *Mirovaya ekonomika i mezdunarodnye otnoscheniya*, vol. 9, pp. 69-75, Moscow, Russia.
11. Makasheva, N. (2013), “The indeterminacy, probability, ethics: J.M. Keynes, L. Mises, F. Knight”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 10, pp. 47-65, Moscow, Russia.

12. Vudford, M. (2010), “The rapprochement of the views in the macroeconomics: elements of the new synthesis”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 10, pp. 17-30, Moscow, Russia.

13. Rubinshtein, A. (2010), *Rozhdenie teorii: razgovory s izvestnymi ekonomistami* [Origination of a theory: conversations with known economists], Ekonomika, Moscow, Russia.

14. Tarasevich, V. (2014), *Ekonomiko-teoreticheskoe znanie: opyt filosofsko-nauchnogo testirovaniya* [Economico-theoretic knowledge: experience of philosophic-scientific testing], Tipografia Ukraina, Dnepropetrovsk, Ukraine.

15. Rubinshtein, A. (2013), *Teoriya opekaemykh blag v optike sravnitel'noy metodologii* [Theory of the ward goods in the optics of the comparative methodology], Institut ekonomiki RAN, Moscow, Russia.

16. Libman, A. (2008), *Politiko-ekonomicheskie issledovaniya: obzor i nekotorie prilozheniya* [Political-economic researches: the survey and some supplements], Works the seminar “Theory economics, vol. II, IE RAN, Moscow, Russia.

17. *Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnik* (2005), [Institutional economics], edited by A. Oleynik, INFRA-M, Moscow, Russia.

18. Nort, D. (1997), *Instituty, institutsionalnie izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutes, institutional changes and functioning of the economy], Nachala, Moscow, Russia.

19. North, D., Wallis, D., Waingast, B. (2011), *Nasilie i sotsialnie poriadki. Kontseptualnie ramki dlya interpretatsii pismennoy istorii chelovechestva* [The violence and social orders. The conception frames for interpretation the writing history of the humanity], Izd-vo Instituta Gaydara, Moscow, Russia.

20. Zaoztrovsev, A. (2013), “Douglas North: flight from the neoclassical main stream”, *Obschestvenye nauki i sovremennost*, vol. 4, pp. 140-150, Moscow, Russia.

21. Veblen, T. (1961), *Why is Economics not an Evolutionary Science? / Veblen T. The place of Science in Modern Civilization and Other Essays*: New York, Russel and Russel, pp. 72-73.

22. Marx, K., Engels, F. *Sobranie sochineniy* [Collection of works], vol. 19, pp. 288-292.

23. Marx, K., Engels, F. *Sobranie sochineniy* [Collection of works], vol. 42, pp. 114-116.

24. Lenin, V.I. *Polnoe sobranie sochineniy* [Complete collection of works], vol. 45, p. 84.

25. Lenin, V.I. *Polnoe sobranie sochineniy* [Complete collection of works], vol. 44, p. 48.

26. Lenin, V.I. *Polnoe sobranie sochineniy* [Complete collection of works], vol. 44, p. 8.

27. Lenin, V.I. *Polnoe sobranie sochineniy* [Complete collection of works], vol. 43, p. 207.

28. Pokritan, A. (1999), “About the character of the production relations in the modern Ukraine”, *Ekonomika Ukrainy*, vol. 10, pp. 61-69, Kiev, Ukraine.

29. Yasin, E. (2006), “The state and economy at the stage of modernization”, *Voprosy ekonomiki*, vol. 4, pp. 4-30, Moscow, Russia.

Тарасевич В.М., д.е.н., професор, Національна металургійна академія України

До гносеології державного капіталізму

Статтю присвячено аналізу гносеологічної проблематики державного капіталізму. Презентоване плюралістичне бачення його різних атрибутів і модусів прихильниками головних течій та шкіл сучасної економічної думки – неокласики, кейнсіанства, інституціоналізму, марксизму, неокласично-кейнсіанського синтезу, неолібералізму, австрійської школи, поведінкової економіки, нео- й нового інституціоналізму, міжнародної (глобальної) політичної економії та ін. Увагу акцентовано на притаманних зазначеним напрямкам і школам методологічних принципах індивідуалізму, релятивізму, холізму, колективізму, комунітаризму, інституціоналізму, етатизму. Обґрунтовано пріоритетну значимість методології універсумності та інтеграціонізму для дослідження сучасного державного капіталізму в глобальному вимірі.

Ключові слова: гносеологія, державний капіталізм, неокласика, кейнсіанство, інституціоналізм, методологія, індивідуалізм, релятивізм, холізм, колективізм, комунітаризм, етатизм, універсумність, інтеграціонізм.

Tarasevich V., Doctor of Economic Science, Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

To the gnosiology of the state capitalism

The article contains the analysis of the gnosiology problems of the state capitalism. It is represented the plural views to its different attributes and modus by adherents of the main directions and schools of the modern economic thought – neoclassical, keynsian, institutional, marxism, neoclassical-keynsian synthesis, neoliberalism, Austrian school, behavior economics, neo- and new institutionalism, international (global) political economy and so on. The attention is accented to inherent them methodology principles individualism, relativism, holism, collectivism, communitarian, institutionalism, statism. The priority importance of the methodology universumism and integrationism for research the modern state capitalism in the global dimension.

Key words: gnosiology, state capitalism, neoclassical, keynsian, institutionalism, marxism, methodology, individualism, relativism, holism, collectivism, communitarian, statism universumism, integrationism.

УДК 336.71



О. В. ЗОЛОТАРЬОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет*



В. О. ГАЛАГАНОВ,
*студент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено роль банківської системи у загальному механізмі функціонування фінансової сфери та економіки в цілому; проаналізовано сучасний стан банківського сектору України; висвітлено основні проблеми та фактори, що стримують розвиток підприємницької діяльності у банківській сфері; визначено роль НБУ та межі його впливу на функціонування банківського сектора; зроблено спробу спрогнозувати подальші трансформації банківської сфери України; надано рекомендації щодо підвищення ефективності регулювання банківської системи з боку НБУ та покращення його стану у короткостроковій та у середньостроковій перспективі.

Ключові слова: банківська система, фінансова система, банківська діяльність, економічна рецесія, державне регулювання, інфляційне таргетування, стабілізуючі заходи.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день банківський сектор України перебуває у складному становищі. Програма реформ оздоровлення банківської системи, запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до радикальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків. Окреслені процеси викликають об'єктивну необхідність у дослідженні сучасного стану банківського сектору України та його подальших перспектив розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний вклад у дослідження особливостей функціонування та регулювання банківської системи України внесли такі вітчизняні вчені як Т.М. Болгар, С.А. Кузнецова, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, С.В. Науменкова, Л.О. Примостка, З.С. Пестовська, Н.Г. Слав'янська, Р.І. Тиркало. Питання сучасного стану та перспектив розвитку банківської системи України продовжує викликати значний інтерес серед науковців. Необхідно відзначити праці В.В. Масленнікова, в яких висвітлюються основні проблеми банківської системи України у порівнянні з тенденціями розвитку відповідного сектору в зарубіжних країнах [1]. О.М. Вовчак та О.М. Крамаренко приділили значну увагу формулюванню напрямів стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ [2]. Р.В. Корнилюк проводить дослідження стосовно перспектив діяльності російських банків в Україні [3].

Проте невирішеним залишається завдання встановлення міри впливу банківського сектору на економіку. Не менш важливим і актуальним, але й досі дискусійним, питанням є визначення меж регулювання Національним банком України (НБУ) банківського сектору в сучасних умовах та формування обґрунтованої системи заходів, реалізація яких дозволить позитивно впливати на банківську систему України як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Невирішеність даних проблем викликають необхідність у проведенні відповідних досліджень та написання статті.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ролі банківської системи у загальному механізмі функціонування фінансової сфери та економіки в цілому, аналіз сучасного стану банківського сектору України, висвітлення основних проблем та факторів, що стримують розвиток підприємницької діяльності у банківській сфері, визначення міри впливу НБУ на функціонування банківського сектору, прогноз подальших трансформацій банківської сфери України, надання рекомендацій щодо підвищення ефективності регулювання банківського сектору з боку НБУ та покращення його стану у короткостроковій та у середньостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Перед початком дослідження сучасного стану банківської системи України необхідно звернути увагу на її роль у функціонуванні економіки країни та важливість для ефективного економічного зростання. Варто нагадати, що банківська система є невід'ємною складовою фінансової системи та економіки країни в цілому. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг. Не менш важливою функцією банківської системи є кредитування економіки та забезпечення фінансової стабільності. Без залучення коштів населення у банківський сектор неможлива

фінансова санація підприємств, які потребують фондів для функціонування і реструктуризації. Як елемент фінансової системи, банківський сектор бере участь у реалізації широкого спектру функцій зазначеної системи (рис. 1) [сформовано за даними 1, с.18].

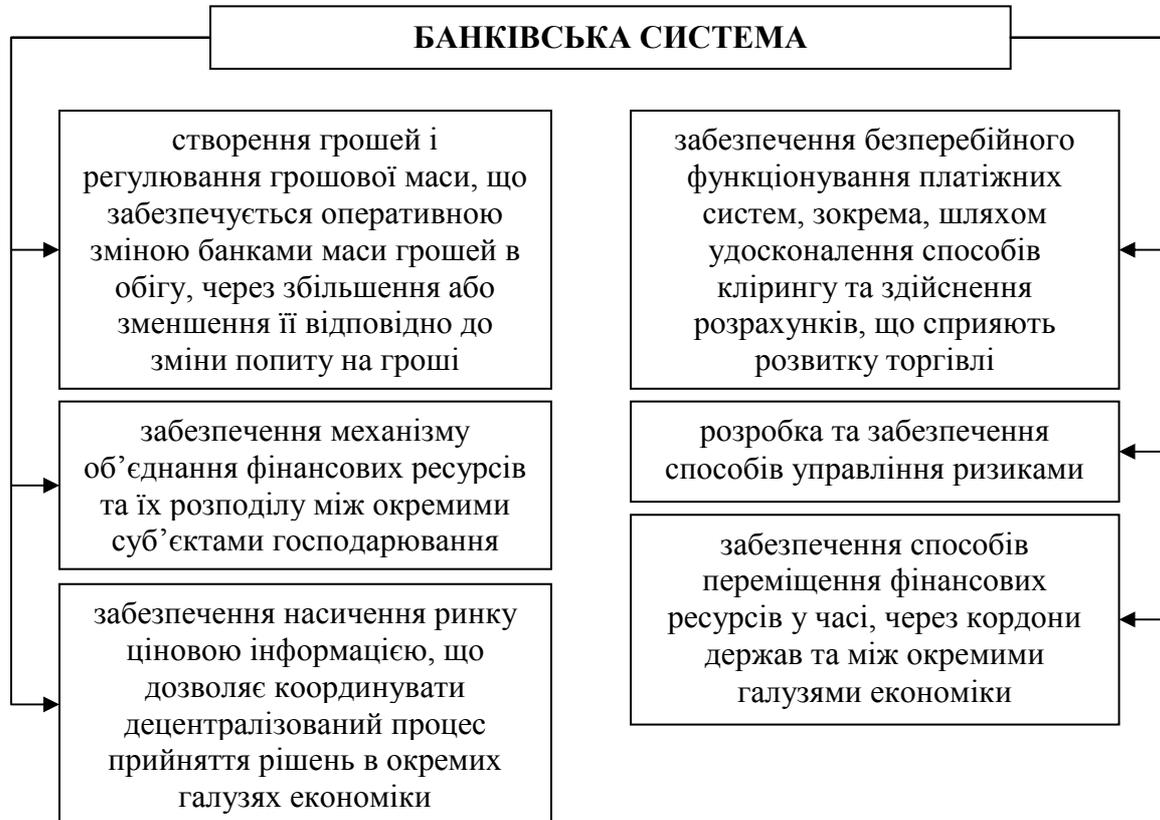


Рис. 1. Напрями впливу банківської системи на фінансову сферу

Проте необхідно відзначити, що нерозривний зв'язок між банківською системою та економікою має двоїтий взаємозалежний характер. Яскравим прикладом може слугувати ситуація, коли загальна економічна рецесія призводить до дестабілізації банківського сектору, внаслідок чого погіршуються умови надання банківських послуг, що в свою чергу, призводить до подальшого занепаду економіки. Тому проблеми банківської системи необхідно розглядати комплексно, у контексті розвитку вітчизняної економіки, та в динамічному розрізі – для більш об'єктивної оцінки сучасного стану та можливості прогнозування процесів, які будуть відбуватись у банківській системі.

Говорячи про сучасний стан банківської системи України, необхідно відзначити, що політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що працюють на території України. Також важливим фактором, що характеризує сучасний стан банківської системи, є

активне втручання НБУ у функціонування банківської системи. Не можна дати однозначної оцінки політиці «оздоровлення» банківської системи, яку проводить її головний регулятор. З одного боку, ліквідація неплатоспроможних банків та банків, які порушували українське законодавство, повинно позитивно вплинути на прозорість банківської системи. З іншого боку, надмірне зменшення учасників банківського сектору може призвести до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських продуктів. Динаміку зміни кількості банків за період 2012-2017 рр. ілюструє рис. 2 [4], за даними якого можна зробити висновок, що останні роки кількість банків суттєво зменшилась.

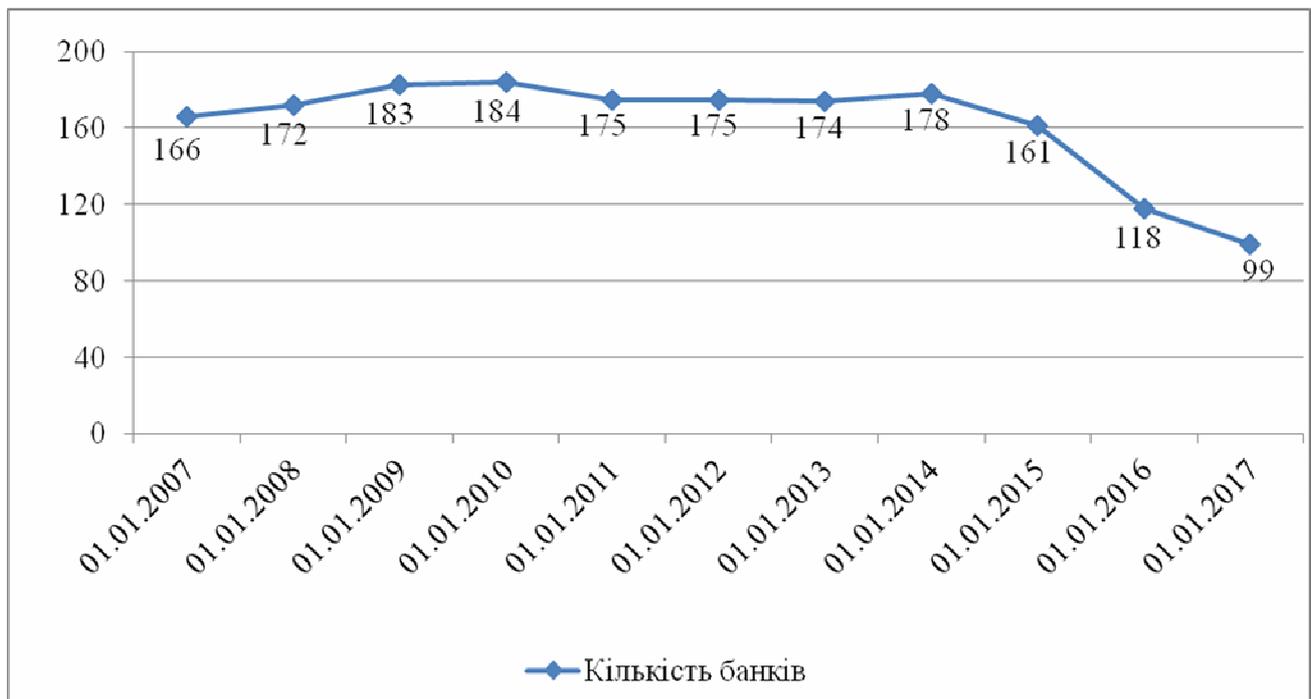


Рис. 2. Динаміка зміни кількості банків за період 2007-2016 рр.

Слід підкреслити, що незважаючи на зменшення кількості банків та труднощі у їх діяльності, спостерігається збільшення активів системних банків України, що дозволяє зробити висновок про підвищення їх потужності та стабільності. Особливої уваги заслуговує статистична інформація Асоціації українських банків (АУБ), яка висвітлює конкурентні позиції провідних банків України (табл. 1) [5].

За даними табл.1 можна зробити висновок, що станом на кінець 2016 р. за розміром активів та кредитно-інвестиційного портфелю найвищі сходинки отримав Приватбанк, але за обсягами фінансового результату – Райффайзен Банк Аваль.

Аналіз сучасного стану банківської системи України викликає об'єктивну необхідність у конкретизації актуальних проблем та факторів, що стримують

розвиток вітчизняного банківського сектора. До найбільш гострих проблем сучасної банківської системи слід віднести наступні:

Таблиця 1

Конкурентні позиції провідних банків України за основними показниками діяльності в 2016 році

№ п/п	Критерій оцінювання					
	Активи	Млн. грн.	Кредитно-інвестиційний портфель	Млн. грн.	Фінансовий результат	Млн. грн.
1	ПРИВАТБАНК	271 025,27	ПРИВАТБАНК	174 950,89	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2 776,78
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	52 409,89	СБЕРБАНК РОСІЇ	40 113,12	ОТП БАНК	950,56
3	УКРСОЦБАНК	49 669,63	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	34 611,15	ІНГ БАНК УКРАЇНА	733,84
4	СБЕРБАНК РОСІЇ	47 397,69	АЛЬФА-БАНК	29 875,12	ПРИВАТБАНК	609,18
5	АЛЬФА-БАНК	41 187,78	УКРСОЦБАНК	25 016,46	ПРОКРЕДИТ БАНК	256,63
6	ОТП БАНК	24 297,22	ІНГ БАНК УКРАЇНА	15 654,54	КРЕДОБАНК	243,34
7	ПІВДЕННИЙ	19 564,38	ОТП БАНК	15 598,68	УНІВЕРСАЛ БАНК	135,87
8	ІНГ БАНК УКРАЇНА	17 826,86	ПІВДЕННИЙ	13 173,09	ВІЕС БАНК	85,80
9	ПРОКРЕДИТ БАНК	10 763,49	КРЕДОБАНК	7 889,25	БАНК ВОСТОК	78,35
10	КРЕДОБАНК	10 083,07	ПРОКРЕДИТ БАНК	7 764,75	ПІВДЕННИЙ	54,68

- зростання недовіри до банків;
- негативний вплив політичних процесів;
- суперечливість механізму рефінансування українських банків;
- девальвація національної грошової одиниці;
- подорожчання кредитних ресурсів в Україні;
- погіршення якості кредитного портфеля банків;
- низький рівень ризик менеджменту банків.

Проблема зростання недовіри до банків є однією з найбільш актуальних на сьогоднішній день. Її сутність полягає в тому, що збільшення недовіри населення до банків внаслідок негативного емоційного фону та скорочення обсягу вільних ресурсів у населення і підприємств призводить до відтоку депозитів, що в свою чергу дестабілізує діяльність банків, ускладнюючи процес видачі кредитів та розрахунків за своїми зобов'язаннями. Окрім цього, зростання недовіри інвесторів може призвести до відтоку інвестицій у банківський сектор, результатом чого стане ускладнення процесу відновлення

нормальної діяльності вітчизняних банків. На думку експертів, ця проблема спричинена як важкою економічною ситуацією в Україні, так і суперечливими діями Національного банку, коли фактично банківський нагляд не виконував свої прями функції [6].

Загальна динаміка депозитного портфеля банків України в 2007-2016 рр. за даними НБУ наведена в табл. 2 [4].

Таблиця 2

Динаміка зобов'язань і депозитного портфелю комерційних банків України в розрізі суб'єктів та терміновості в 2007-2016 рр.

В млрд. грн.

Назва показника	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015 р.	2016р.
Зобов'язання банків	529,8	806,8	765,1	804,3	898,8	957,9	1085,5	1168,8	1150,7	1131,2
- кошти суб'єктів господарювання	111,9	143,9	115,2	144,0	186,2	202,6	234,9	261,4	317,6	351,8
їх питома вага в зобов'язаннях, %	21	18	15	18	21	21	22	22	28	31
в т.ч. строкові	54,2	73,4	50,5	55,3	74,2	92,8	104,7	102,5	96,2	92,1
їх питома вага в зобов'язаннях, %	10	9	7	7	8	10	10	9	8	8
- кошти фізичних осіб	163,5	213,2	210,0	270,7	306,2	364,0	433,7	416,4	389,1	404,8
їх питома вага в зобов'язаннях, %	31	26	27	34	34	38	40	35	34	36
в т.ч. строкові	125,6	175,1	155,2	206,6	237,4	289,1	350,8	319,1	281,5	294,5
їх питома вага в зобов'язаннях, %	24	22	20	26	26	30	32	27	24	26

Як видно з наведених даних, в депозитному портфелі переважають кошти фізичних осіб, але помітною була тенденція їх скорочення з 2013 р. по 2015 р., а також зниження їх питомої ваги в структурі зобов'язань відповідно з 40% до 34%, в тому числі, строкових коштів з 32% до 24%. Безумовно, строкові вклади дуже вигідні банку, оскільки він може більш активно маневрувати ними, ніж коштами до запитання. Тому їх скорочення є вкрай небажаним і дійсно становить значну проблему.

За статистичними даними, протягом 2014-2015 років банки України втратили 15,6 млрд. грн. депозитів в національній валюті або 3,9%. Треба відзначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб мав більш негативну динаміку і становив 64,6 млрд. грн. або 25,5% [7].

Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті є ще складнішою у порівнянні з депозитами в національній, тому що на даний процес додатково впливають зовнішні фактори. Банківський сектор України протягом 2014-2015 років втратив 16,2 млрд. дол. США або 55,1% всіх депозитів в іноземній валюті, наявних на початок 2014 року. Причому, на відміну від депозитів в національній валюті, депозити в іноземній валюті скорочувались протягом

усього періоду, як з рахунків фізичних осіб - на 13,3 млрд. доларів США або 60,5%, так і з рахунків юридичних осіб - на 2,9 млрд. доларів США або 39,2% [7].

Негативний вплив політичних процесів на банківську систему відображається у загостренні економічних проблем, спричинених конфліктом на Сході України, та неузгодженістю між політикою та економікою. Прикладом таких протиріч може слугувати накладення 15 березня 2017 року фінансових санкцій НБУ на українські дочірні підприємства російських банків, які знаходяться у державній власності. Причиною санкцій стала інформація про те, що Сбербанк почав обслуговувати клієнтів із самопроголошених республік та за словами заступника Голови НБУ К. Рожкової «посилення негативних тенденцій у відносинах України і Росії і нагнітання ситуації» [8]. Дане питання має двоїсте значення як для банківської системи, так і для України в цілому. З одного боку, економічна підтримка сепаратистів є неприйнятною у політичному плані; з іншого боку, різке зникнення російських банків у разі їх ліквідації може посилити дестабілізаційні процеси у банківській системі (частка активів даних банків складає 8,8 % від загальної суми) [3]. Не менш суперечливим залишається той факт, що уряд РФ може продовжити контроль над дочірніми відділеннями банків через іноземні компанії та відповідальних осіб.

Питання рефінансування банків, які знаходяться у кризовому стані, також залишається актуальним для нашої країни. Сутність даної проблеми полягає в тому, що ряд банків після отримання рефінансування від НБУ не змогли повернути боргу і збанкрутували. За статистичними відомостями, за 2015 рік всі неплатоспроможні банки винні НБУ 55 млрд. гривень, а за весь рік вони погасили тільки 1,1 млрд. гривень боргів [9]. Згідно із зазначеними даними можна зробити висновок, що поточний інструмент рефінансування, який використовувався НБУ у кризовий період, є малоефективним і створює підґрунтя для економічних зловживань.

Девальвація національної грошової одиниці також суттєво вплинула на вітчизняну банківську систему. За 2014-2017 рр. гривня девальвувала по відношенню до долара США більше, ніж в 3 рази. Така різка девальвація призвела до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками (обслуговування валютних іпотечних кредитів стало неможливим для більшості позичальників). Ще одним наслідком девальвації стало зростання валютних активів і зобов'язань та необхідність докапіталізації більшості банків. За оцінками, банківський сектор України ще необхідно докапіталізувати на 120 млрд. грн., і це за умови відсутності подальшої девальвації [6].

Звертаючись до проблеми подорожчання кредитних ресурсів, варто відзначити, що з 4 березня 2015 р НБУ підняв облікову ставку до 30% для стримування інфляції в країні. Станом на 03.03.2017 р облікова ставка становить 14% [6]. Такі дії не дають банкам виконувати одну з основних своїх функцій - кредитувати економіку, що ще більше посилює економічну кризу в Україні. І хоча можна спостерігати поступове зниження облікової ставки за останні роки, незалежні експерти скептично оцінюють таке урядове рішення. Як стверджує керівник аналітичного відділу ІСУ О. Вальчишен: «якщо заклик щодо прискорення зниження облікових ставок не супроводжуватиметься комплексом заходів (оздоровлення банківської системи, відмова від фіксації обмінного курсу через забезпечення його стабільності), це викличе ефект, протилежний очікуваному. Економічне зростання буде дуже хитким та нестабільним, а нагромадження заборгованості в іноземній валюті підвищує ризики нової фінансової кризи» [10].

Проблема зростання ціни на кредитні ресурси нерозривно пов'язана з питанням погіршення якості кредитного портфеля. В умовах військових дій на сході країни, на тлі погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, платіжної дисципліни позичальників зростає частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитного портфеля.

Динаміку і склад кредитного портфеля комерційних банків України в 2007-2016 рр. наведено в табл. 3, а приріст обсягу й питомої ваги проблемних кредитів – на рис. 3 [4].

За висновками Національного Інституту стратегічних досліджень України, погіршення якості кредитного портфеля призводить одразу до двох негативних наслідків. По-перше, позичальники припиняють своєчасно сплачувати відсотки по проблемних кредитах. Отже, банківські доходи зменшуються. По-друге, погіршення категорії позичальників змушує банки формувати під проблемні кредити додаткові страхові резерви за рахунок витрат. Таким чином, одночасно зі зменшенням доходів зростають банківські витрати [11].

Очевидно, що з останні десяти років – з 2007 р. по 2016 р. обсяг кредитного портфеля в цілому збільшився на 695,4 млрд. грн., або в 3,6 рази. Кредити юридичним особам збільшилися на 591,2 млрд. грн. або в 4,5 рази, а фізичним особам - на 74,6 млрд. грн. або в 2 рази. Таким чином, кредити населенню зростали більш повільними темпами, порівняно з суб'єктами господарювання. Причому останні за своїм обсягом перевищували величину кредитів фізичним особам в середньому більше, ніж в 5 разів.

**Склад кредитного портфеля комерційних банків України в 2007-2016 рр.,
в млрд.грн.**

Назва показника	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Кредитний портфель	269,7	485,5	792,4	747,3	755,0	825,3	815,3	911,4	1006,4	965,1
- кредити юридичним особам	167,7	276,2	472,6	475,0	508,3	580,9	609,2	698,8	802,6	785,9
- кредити фізичним особам	77,8	153,6	268,9	222,5	186,5	174,7	161,8	167,8	179,0	152,4
- частка проблемних кредитів в кредитному портфелі, %	1,7	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1

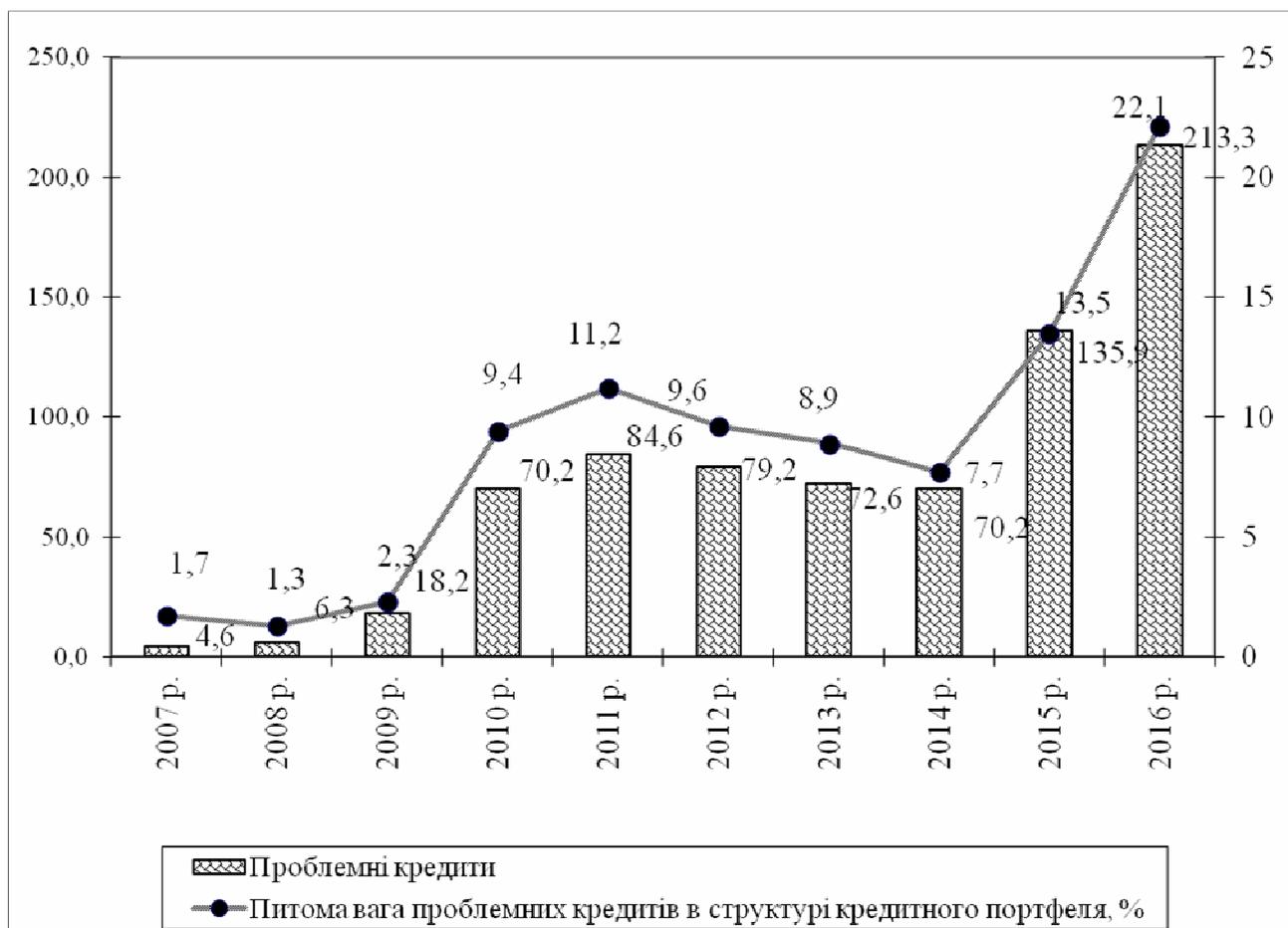


Рис. 3. Динаміка суми проблемних кредитів і їх питомої ваги в структурі кредитного портфеля банків України в 2007-2016 роках, млрд. грн.

Сума проблемних кредитів зросла з 2007 р. по 2016 р. на 208,7 млрд. грн. або в 46,4 разів, а їх питома вага в структурі кредитного портфеля відповідно зросла з 1,7% до 22,1%, що слід вважати вкрай негативним фактом, пов'язаним, в тому числі, з недостатньою увагою до оцінки кредитних ризиків, а також побудови дієвої системи ризик-менеджменту.

В реальності практично кожний комерційний банк має у своєму портфелі проблемні кредити, і тому досить важливим є регулярний моніторинг і лімітування допустимого для банку відсотка цих кредитів щодо загальної вартості виданих позик, а також прийняттого рівня кредитного ризику.

Проблема низького рівня організації ризик-менеджменту полягає в тому, що за період 2014-2015 рр. більшість вітчизняних банків не приділяли належної уваги управлінню кредитним ризиком та ризиком ліквідності, що призвело до зростання проблемної заборгованості в кредитному портфелі й неможливості виконувати свої зобов'язання в строк. Також варто відзначити неготовність банків до початку української економічної кризи та фінансової дестабілізації, спричиненої анексією Криму та конфліктом на Сході України.

Ситуація дещо покращилась з 2016 року, почалось відновлення депозитних ресурсів. На це позитивно вплинула певна стабілізація економічної ситуації в державі внаслідок перегляду політики НБУ.

Найбільш важливим заходом регулятора стало запровадження режиму інфляційного таргетування, сутність якого полягає у публічному оголошенні кількісних цілей з інфляції та зобов'язанні центрального банку досягати цих цілей протягом середньострокового періоду. В рамках даного режиму рішення щодо грошово-кредитної політики приймаються з урахуванням прогнозу інфляції. Основним монетарним інструментом і операційним орієнтиром за такого монетарного режиму виступає процентна ставка. Якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика "дорогих грошей", тобто процента ставка підвищується. І навпаки – при нижчому прогнозованому показнику інфляції порівняно з цільовим рівнем проводиться політика "дешевих грошей", коли процентна ставка знижується [12].

Рішення про перехід до режиму інфляційного таргетування було затверджено Правлінням НБУ у серпні 2015 р. Основні причини та очікувані результати, оголошені НБУ, ілюструє рис. 4 [складено за даними 13].



Рис. 4. Основні причини та очікувані результати переходу монетарної політики НБУ до інфляційного таргетування

Однак, крім режиму інфляційного таргетування, для вирішення вище зазначених проблем необхідно застосувати систему заходів, які, з одного боку, зможуть покращити стан банківської системи як елементу фінансової, а з іншого боку, сформуують загальноекономічні умови для розвитку банківської діяльності.

Таким чином, основні заходи, які доцільно застосувати для стабілізації банківської системи України, ілюструє рис. 5 [складено за даними 2, с.30].



Рис. 5. Заходи стабілізації банківської системи України

Висновки і перспективи подальших розвідок. Вище сказане дозволяє зробити висновки:

1) банківський сектор здійснює комплексний вплив на функціонування фінансової сфери шляхом нормалізації механізму розподілу фінансових ресурсів, забезпечення обігу грошової маси та економічної стабілізації. Проте необхідно враховувати, що в кризових умовах економіка та банківська система можуть посилювати негативний взаємовплив;

2) сучасний стан функціонування банківської системи України характеризується наявністю ряду негативних факторів, до яких відносяться: військово-політична нестабільність, загальноекономічна дестабілізація, зниження довіри населення до банківського сектору та продуктів, що пропонують його суб'єкти;

3) діяльність НБУ у сфері регулювання банківської системи можна охарактеризувати за наступними напрямками: «оздоровлення» банківського сектору шляхом виводу з ринку недієздатних банків; реалізація політики інфляційного таргетування, основним завданням якої є забезпечення інфляційної стабільності та більш ефективної координації дій НБУ з відповідальними структурами; накладення санкцій на банки, які є дочірніми відділеннями російських державних банків;

4) для вирішення актуальних проблем банківського сектору та нормалізації його функціонування необхідно застосувати систему заходів, спрямованих на загальноекономічну стабілізацію, повернення довіри до банківського сектору та підвищення ефективності діяльності НБУ у сфері контролю та регулювання банківської системи. Реалізація запропонованих заходів дозволить мінімізувати вплив негативних факторів у короткостроковій перспективі та створить умови для прискореного розвитку банківської системи України у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Масленніков В.В. Зарубіжні банківські системи / В.В. Масленніков. – К.: Економіка, фінанси, право. – 2010. – №10. – С. 15-20.

2. Вовчак О.Д. Напрями стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ / О.Д. Вовчак, О.М. Крамаренко // Фінансовий простір. – 2014. – №4(16). – С. 27-31.

3. Корнилюк Р.В. Економіка санкцій. Що буде з російськими банками в Україні /Р. В. Корнилюк // Сайт інформаційного агентства «Економічна правда». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/03/6/622753/>

4. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб «Динаміка кількості банків – учасників ФГВФО» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>

5. Офіційний сайт Асоціації українських банків «Рейтинг українських банків за 2016 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://aub.org.ua/>

6. Сайт інформаційного агентства «Ваш банкір» «Банківський сектор України: реалії та перспективи» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vashbankir.com/financial-literacy/articles/bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-i-perspektivy.html?hl=uk>

7. Сайт інформаційного агентства «Finance.ua» «Проблеми відтоку депозитів» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/382366/vidtik-depozytiv-yaki-banky-najbilshe-vtratyly-koshtiv-naselennya-v-1-mu-pivrichchi-2016>

8. Сайт інформаційного агентства «Ліга.net» «Чи залишаться російські банки в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://finance.liga.net/banks/2017/3/16/articles/52424.htm>

9. Сайт інформаційного агентства «Forbes Україна» «Продати проблеми: НБУ опублікував список застав за кредитами рефінансування» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1413443-prodati-problemi-nbu-opublikuvav-spisok-zastav-za-kreditami-refinansuvannya>

10. Сайт інформаційного агентства «Новий час» «Чому в Україні можуть подорожчати кредити?» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/opinion/valchyshen/chomu-v-ukrajini-mozhut-podorozhchati-krediti-836556.html>

11. Офіційний сайт Національного Інституту стратегічних досліджень України «Проект стабілізації банківської системи шляхом підвищення довіри до банків» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf

12. Офіційний сайт Національного банку України «Теоретичні основи інфляційного таргетування» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85391

13. Офіційний сайт Національного банку України «Дорожня карта НБУ з переходу до інфляційного таргетування» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>

References

1. Maslennikov, V.V. (2010), “Foreign banking systems”, *Ekonomika, finansy, pravo*, vol. 10, pp. 15-20.

2. Vovchak, O.D. and Kramarenko, O.M. (2014), “Directions for stabilizing banks in terms of crisis”, *Finansovyj prostir*, vol. 4(16), pp. 27-31.

3. Kornyliuk, R.V. (2017), “Economy of sanctions. What will happen with Russian banks in Ukraine”, *Site of information agency «The economic Truth»*, available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/03/6/622753/> (Accessed 23 March 2017).

4. The official site of the Deposit guarantee fund (1998), “Dynamics of banks - members of DGF”, available at: <http://www.fg.gov.ua/statystyka> (Accessed 21 March 2017).

5. The official site of the Ukrainian banks association (2002), “Rating of Ukrainian banks in 2016”, available at: <http://aub.org.ua/> (Accessed 25 March 2017).

6. Site of information agency «Your banker» (2017), “The banking sector in Ukraine: realities and prospects”, available at: <http://vashbankir.com/financial-literacy/articles/bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-i-perspektivy.html?hl=uk> (Accessed 18 March 2017).

7. Site of information agency «Finance.ua» (2017), “Problems of outflow of deposits”, available at: <http://news.finance.ua/ua/news/-/382366/vidtik-depozytiv-yaki-banky-najbilshe-vtratylы-koshtiv-naselennya-v-1-mu-pivrichchi-2016> (Accessed 21 March 2017).

8. Site of information agency «League.net» (2007), “Will Russian banks stay in Ukraine?”, available at: <http://finance.liga.net/banks/2017/3/16/articles/52424.htm> (Accessed 5 April 2017).

9. Site of information agency «Forbes Ukraine» (2017), “Sell problems: National Bank has published a list of collateral for loans refinancing”, available at: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1413443-prodati-problemi-nbu-opublikuvav-spisok-zastav-za-kreditami-refinansuvannya> (Accessed 27 March 2017).

10. Site of information agency «New Time» (2017), “Why in Ukraine may grow loans?”, available at: <http://nv.ua/ukr/opinion/valchyshen/chomu-v-ukrajini-mozhut-podorozhchati-kreditи-836556.html> (Accessed 25 March 2017).

11. The official site of the National Institute for strategic studies (2012), “Project of the banking system stabilizing by increasing confidence to banks”, available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf (Accessed 7 April 2017).

12. The official site of the National bank of Ukraine (1991), “The theoretical basis of inflation targeting”, available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/> (Accessed 24 March 2017).

13. The official site of the National bank of Ukraine (1991), “Roadmap of NBU for transition to inflation targeting”, available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/> (Accessed 24 March 2017).

Zolotaryova O., Candidate of Economic Science, Associate Professor, Galaganov V., student, Dniprovsk State Technical University

Current state and perspectives of the banking system of Ukraine

In the article authors explored a role of the banking system in general mechanism of the financial sector and an economy as a whole; analyzed a current state of the banking sector in Ukraine; highlighted basic problems and factors hindering development of business activities in the banking sector; identified a role of the NBU and an extent of its impact on functioning of the banking sector; attempted to predict future transformations of the banking sector of Ukraine; given recommendations for improving regulation of the banking sector by the NBU and improving the environment in short and medium terms.

Key words: banking system, financial system, banking, economic recession, government regulation, inflation targeting, stabilizing measures.

Золотарёва О.В., к.э.н., доцент, Галаганов В.А., студент, Днепроvский государственный технический университет

Современное состояние и перспективы развития банковской системы Украины

В статье исследована роль банковской системы в общем механизме функционирования финансовой сферы и экономики в целом; проанализировано современное состояние банковского сектора Украины; освещены основные проблемы и факторы, сдерживающие развитие предпринимательской деятельности в банковской сфере; определена роль НБУ и границы его влияния на функционирование банковского сектора; сделана попытка спрогнозировать дальнейшие трансформации банковской сферы Украины; даны рекомендации по повышению эффективности регулирования банковской системы со стороны НБУ и улучшению ее состояния в краткосрочной и в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: банковская система, финансовая система, банковская деятельность, экономическая рецессия, государственное регулирование, инфляционное таргетирование, стабилизирующие мероприятия.

UDK 330.101



D. SAPARBAEV,
Head of analytic's department LLC "ATB-Market"



M. YASEVA,
Ph.D. in economics,
National metallurgical academy of Ukraine

MODERN TENDENCIES OF LICENSING OF INTELLECTUAL AND INFORMATIONAL GOOD

The article based on the institutional approach, which helped to define possible methods of main legal faculties allocation between persons who take part in creating of intellectual and informational good on the ground of free license. The advantages of using free licenses for authors of intellectual products are determined. Examples of the use of free licenses in international practice are given. The reasons that hamper the development of free licensing in the domestic market of intellectual and informational goods on the example of the software sector are analyzed. Possible ways of overcoming them are suggested.

Key words: ownership on intellectual and information product, intellectual and information good, income of the intellectual and information good, free license, software sector, licensing of intellectual and information good, development of free licensing.

Formulation of the problem. Commercialization of intellectual activity products, in particular their licensing, has some differences. One of distinctive features of intellectual and informational good market is existence of free licenses. Despite the last don't have a price, as such, they give customer an opportunity to earn a certain income, while commercial licenses don't provide such opportunity. Besides with the increase of quantity and differentiation of intellectual activity products it becomes not a rear situation of their ownership dilution. It leads to necessity of solution of legal faculty allocation problem between the persons, who take part in creation of intellectual and informational good.

Analysis of the latest research and publication. Among domestic scientists who deal with solution of above mentioned problems it is necessary to mention Y.A. Radchenko, O.B. Butnik-Siversky, O.P. Orlyuk, G.O. Androshchuk, L.G. Oleinikova, O.G. Dovhal and others. Within the research we think it is worth to mark three main tendencies:

- first, it is a problematic of intellectual and informational goods ownership [1-2;4; 6-7];
- second, it is introduction into the market intellectual products, particularly, their licensing [2;3;5];
- third, it is typification of licenses for intellectual and informational goods [2].

Non questioning achievements of modern economists, it is necessary to mark the lack of research of action mechanism of free licenses for intellectual and informational goods, particularly, their positive effect for the authors of intellectual and informational goods.

Formulation the article purposes. The purpose of the article is a definition of possible variants of main legal faculties allocation between persons, who take part in creating of intellectual and informational good based on the free license.

Presenting of the main material. The dual nature of the appropriation process of intellectual and informational good, is defined, on the one hand, by poly subjectivity as a public ownership (intellectual product), on the other hand – mono subjectivity as an object of private ownership (storage medium object). This determine process of fictivization of intellectual and informational good when on the presence surface the object of sales become not the goods but their property rights. As was mentioned above, one of the ownership specifics of the intellectual and informational good is existence of free license, which allow the buyer to partly combine the rights for the intellectual and informational good and its copies. Free license for the intellectual and informational good allow all the members, who have joined it, to copy, study, modify and use this intellectual and informational good for any purposes [8]. All the other rights remain at authors (not at employees), at the employers of authors-employees or at customers.

The examples of free licenses for the intellectual and informational good, particularly, software, are General Public License (GNU), GNU Lesser General Public License, BSD License, Mozilla Public License, MIT License, Apache License. One of the most known software, that distributions based on free licenses, is operating system Linux. For example, among 300 its operating distributions (accumulation of programs and libraries necessary for start and usage of operating system), just 25 are commercial, and quantity of users is constantly increasing and now count nearly 100 million people [9]. In the specific sectors as web-servers (LAMP: Linux, Apache, MySQL, PHP), file-servers (Samba), mail servers

(Sendmail, Postfix), telephone server (Asterisk), products made for use in Linux/BSD environment, have major advantages determined by reliability, personal computer “virus” security, public support of specialists etc. [10]. As for the database management system sector, between 5 wire systems 3 of them are “free” (MySQL, PostgreSQL, Mongo DB) [11].

The adequate form of ownership realization of the intellectual and informational good is free license that consolidates different rights for intellectual and informational good and its copies. So, in our opinion, in the conditions of free license for the intellectual and informational good its owner has such exclusive rights according to A. Honore classification [12]: 1) to manage; 2) to the capital; 3) to security (the right of protection document); 4) of transmissibility; 5) to prohibition of harmful use; 6) of liability to execution; 7) of residuary character. The owner of the intellectual and informational good can transfer to third parties for free under the terms of free license the right to possess, the right to use (which fullness is determined depending on the contract conditions) and the right to income of the copies of the intellectual and informational good. «Total» right to use of the last includes rights: a) non-commercial use of the intellectual and informational good for personal purposes in public activity (without possibility of revenue generation); b) commercial use of the intellectual and informational good (with the possibility of revenue generation). It is relevant to mark out rights: 1) copy distribution of the intellectual and informational good; 2) provision of the services on a paid basis; 3) use of a copy of the intellectual and informational good in business.

Free license for the intellectual and informational good allows employee as its author: to improve and modify the intellectual and informational good; to be in progress, to self-improve and to self-fulfill, increasing own entity powers; to implement a right to income from services by this intellectual and informational good.

Free license for the intellectual and informational good allow members, who have joined a certain agreement, earn an income from using this intellectual and informational good. It is necessary to mention that this license type don't provide license royalty for the owner. Nevertheless, the last can sell commercial (closed) licenses for the intellectual and informational good, and in that way earn an income from it. Such experience is possible on the basis when free license users for the intellectual and informational good use it for the development their own intellectual and informational good in order to further resell commercial (closed) licenses.

Commercial license restricts receiving by the owners (included creators-employees) of the intellectual and informational good any additional copies, while free license allows them to earn service income (from technical support, granting of a

guarantees etc.), income from distribution of product duplications or income from its use in commerce.

The owner of the intellectual and informational good can use it in any purposes, permit or forbid other persons to use this intellectual and informational good.

Therefore the realization of the right to use and the right to income for copies owners will be modified depending on the license type (table 1).

As it was mentioned above the commercial license for the intellectual and informational good don't allow its owners to earn any type of income.

Free license allow the copy user to apply it for his own purposes on the contract conditions (particularly for commercial use). But unlike the owner of the intellectual and informational good, copy owner can't grant commercial licenses to other persons.

Table 1

Specifics of the right to use and the right to income for copies owners of the intellectual and informational good depending on the license type

Person	Commercial license	Free license
The copy owner of the intellectual and informational good (customer or author of intellectual product)	have a right to non-commercial use of copy, that don't allow to realize the right to income from copy of the intellectual and informational good	have a right to use a copy of the intellectual and informational good in any purposes (the rights of commercial and non-commercial use), that allow to exercise the right to income of the copy of the intellectual and informational good

Source: developed by author.

Let's determine what induce the owners to grant free licenses for the intellectual and informational goods. In our opinion their main economic interest is to gain income from technical support (education, certification, integration etc.) of this intellectual and informational good. Besides, it is possible to gain income from sales of this product's commercial licenses (when good is becoming an object of private property), since owners of the intellectual and informational good can "overlicense" it or, in other words, sell commercial licenses. Note, that users of such licenses, for example, are software developers, who aim to create commercial product based on "free" product. One of the most known example of "free" product "overlicense" is development based in Linux mobile operative system Android by Google corporation

(near 1,4 billions installations)[13], and also MacOS by Apple corporation - based on BSD.

The head motive of economic activity of owners of the intellectual and informational good is to maximize the profit from goods service supply, and also from commercial licenses sales. There are other no less important motives that induce owners to foster the distribution of free licenses for the intellectual and informational good. As for example, existence of free intellectual and informational goods stimulates the demand for other products that are complimentary for the first. The known example of product transition into free use is Java product (and also a Java technology for products launch), created by Sun Microsystems company. There are also the symbioses. For example, Microsoft Company included the distributions, that are necessary for launch of Linux virtual servers and associated programs, into Microsoft Azure platform and also supports the free software development.

Free intellectual and informational goods customers can be ruled by market and non-market motivation, depending on overriding goal of their activity: service income maximization or increase of their own entity powers. Authors of intellectual products primary can be ruled by non-market motivation.

Figure 1 presents the income distribution scheme of the intellectual and informational good that is an object of both free and commercial licenses.

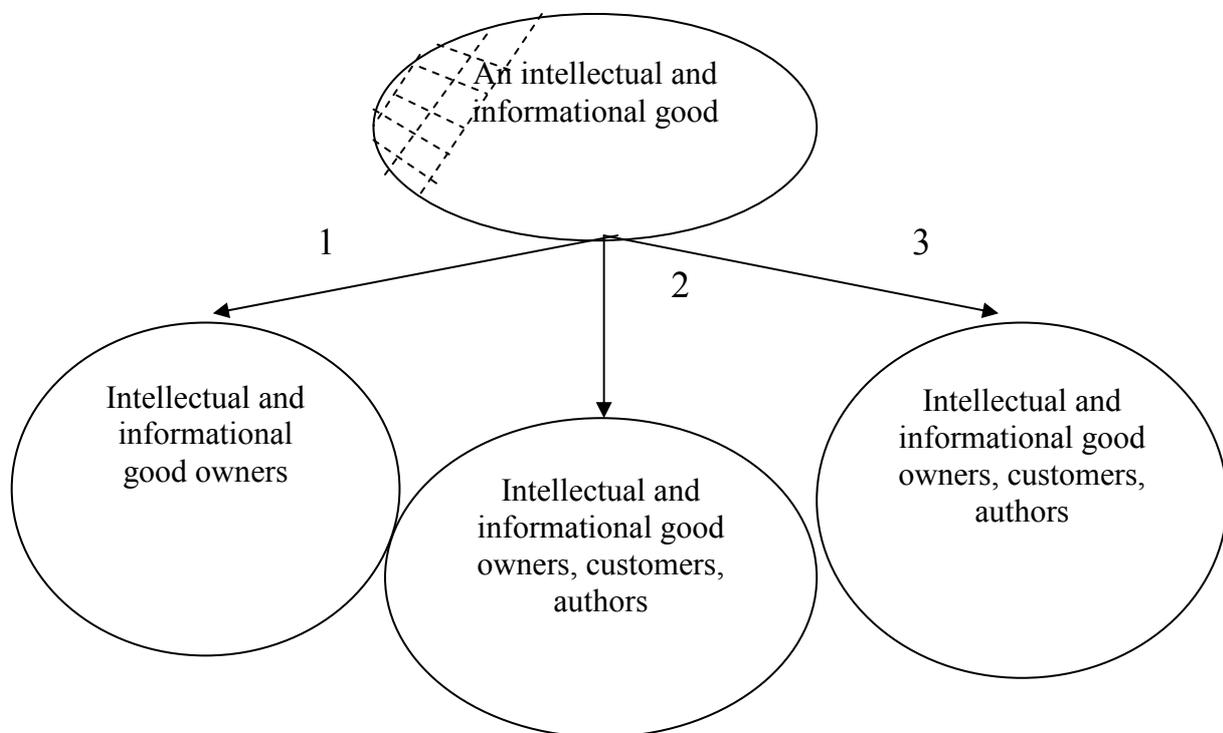


Figure 1. Income distribution from intellectual and informational good, developed by author

On the fig.1.: 1 – income from commercial licenses for intellectual and informational good; 2 – service income; 3 – income from intellectual and informational good's copies. Shaded area specify zone of free licenses for an intellectual and informational good; unshaded area specify zone of free licenses for this intellectual and informational good.

As can be seen on figure 1, at the market of intellectual and informational good there are competition of technical support services supply and the distribution of its copies.

Because the price of a copy is in fact a price of a storage medium, so there is no sense in the competition in their distribution. Let's point out that the intellectual and informational good author (as other customers) can supply services as the customer - free license user, and also as an employee. In our opinion he has evident competitive advantages over other customers. This advantages reside in the absence of time lag between the advent of intellectual and informational good on the market and possibility of service supply (guaranties, support, basic product modifications etc.), that is defined by author's fullest and extensive a priori knowledge, and so, it characterizes by the best quality of services he can provide to other customers.

Taking the above mentioned into consideration, free licenses for an intellectual and informational good allows the author - employee of intellectual and informational good:

1. To make further developments based on this intellectual and informational good, including improvement and modification of the last.
2. To self-improve and to self-engage and self-fulfill increasing own entity powers.
3. To implement a right to income of the services from this intellectual and informational good.

So, the author - employee of intellectual and informational good based on his own knowledge can earn an additional income that he couldn't earn in conditions of commercial license, for example, the income from intellectual and informational good's service supply.

But also the free licenses are not free from disadvantages, among which there are main difficulties in processing of intellectual and informational good or introduction of amendments to it. The last can cause ineffective further developments, necessity of creating of own product version. Besides, there is a problem of licenses compatibility, that is in possible contradictions in contract conditions, which make impossible to use a new product etc.

In our opinion free license can provide more reasonable distribution of income from intellectual and informational good, although it doesn't allow the author of intellectual and informational good to sell commercial licenses.

Certain institutional conditions are necessary for free license development. In Ukraine laws regulating matters between members of free licensing don't exist. Delegated legislations regulate only some issues concerning buying and using of intellectual and informational goods on a free license basis, particularly computer programs. Lack of proper legal framework in the country is slow down the development of free licensing for the intellectual and informational good. Such situation doesn't allow creating a legal environment for other license types functioning.

One of the potential legal acts that open a possibility of using not only a closed type (proprietary) software, audio- and video works is a draft Act of Ukraine "Using of open and free forms of intellectual ownership, open data formats and open (free) software in public offices in public sector of economy" [14]. It foresees:

- the right of a state actor to use any license types for intellectual and informational good;
- the use of free licenses for intellectual and informational good for proceedings of all types of common services by state actors (if it's appropriate);
- the obligatory participation in any tender for development or an acquisition of software created on free licensing (if such are exist), particularly, domestic developers.

Despite limitation of this act only by the public sector of economy, its adoption will facilitate expansion and use of intellectual and informational good, based on free license, in economy.

The conclusions and recommendations for further research. To achieve a variation in an income distribution between the owner of intellectual and informational good and the author - employee of intellectual product it is necessary to overcome an imperfection of domestic law, in which there are coexistence of ownership rights conception and exclusive rights conception on intellectual and informational good, that don't allow its definition as dialectical unity of intellectual product and storage medium. One of the possible solutions to this problem is a development of free licensing that foresee the possibility of author - employee of intellectual and informational good to possess and to use it, and also, to earn income from it.

Among the high priority state activities, that will stimulate the development of free licenses for intellectual and informational goods: is to adopt draft Act of Ukraine "Using of open and free forms of intellectual ownership, open data formats and open (free) software in public offices in public sector of economy", and also formation and

adoption of acts and delegated legislations concerning problems of functioning and development of free licensing for intellectual and informational goods in Ukraine, commercialization of intellectual and informational good, created on free license etc.

In our opinion among main research perspectives are substantiated analysis of free licenses disadvantages and their comparison with commercial licenses; establishment of differences between various free license types; combination of licenses. Also, it is necessary to consider other sectors of the market of intellectual and informational good, for which exist an opportunity of implementation of free licenses.

References

1. Radchenko, Y. A. (2011), “Intellectual Property, FOSS and the world economy, noosphere and industrial production: competitive approaches”, *Materialy mignarodnoii naukovo-praktichnoii konferencii “FOSS Lviv-2011”*, L’viv: LNU, pp. 130-133.

2. Radchenko, Y. A. (2011), “Tangible, Converging and Intellectual Property: an Introduction to the Problem and an Attempt of Categorization“, *Ekonomichna teoriia*, vol. 1, pp. 21-36.

3. Oleinikova, L. G. (2013), “Features of intellectual property as a commodity in today's economy of Ukraine”, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_12 (Accessed 14 May 2017).

4. Dovhal, O. G. (2013), “Subject and object structure of intellectual product: institutional analysis”, *Visnyk Harkivs'kogo Nacional'nogo universitetu im. V. N. Karazina*, vol. 1042, – pp. 90-93.

5. Orlyuk, O. P., Androshchuk, G. O., Butnik-Siversky, O. B. (2007), *Pravo intelektual'noi vlasnosti: akad. kurs: pidruch. dlya stud. vischix navch. zakladiv* [Intellectual property rights], Publishing House “In Jure”, Kiev, Ukraine.

6. Orlyuk, O. P., Butnik-Siversky, O. B., Revutsky, S.F. (2006), *Ekonomiko-pravovi problemy v sferi intelektual'noi vlasnosti* [Economic and law problems in the sphere of intellectual property], Research Institute of Intellectual Property, Kiev, Ukraine.

7. Orlyuk, O. P., Butnik-Siversky, O. B., Mironenko, N.M. (2010), *Ekonomiko-pravovi teoretyichni ta praktyichni aspekty perehodu ekonomiky Ukrainy na innovaciinu model' rozvyitku* [Economic and legal theoretical and practical aspects of the transition of the economy of Ukraine to the innovative model of development], LLC “Lazurite-Polygraph”, Kiev, Ukraine.

8. Ru.wikipedia.org. available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B8%D1%8F (Accessed 14 May 2017).

9. Linuxcounter.net. available at: <https://www.linuxcounter.net/statistics> (Accessed 14 May 2017).
10. Blog.jelastic.com. available at: <http://blog.jelastic.com/2016/04/14/software-stacks-market-share-first-quarter-of-2016/> (Accessed 14 May 2017).
11. Db-engines.com. available at: <http://db-engines.com/en/ranking> (Accessed 14 May 2017).
12. Honore, A. M. (1961), "Ownership", Oxford essays in jurisprudence. (Ed. by Guest A. W.), Oxford: Oxford University Press, pp.112–128.
13. Expandedramblings.com. available at: <http://expandedramblings.com/index.php/android-statistics/> (Accessed 14 May 2017).
14. Proekt Zakony Ukrainy "Pro vykoristannya vidkryityih i vil'nyih form intelektual'noi vlasnosti, vidkryityih formativ danyih ta vidkryitogo (vil'nogo) programnogo zabezpechennya v dergavnyih ustanovah i dergavnomu sektori ekonomiky". available at: <http://www.uafoos.org.ua/ru/topics/ley/free-software-ley> (Accessed 14 May 2017).

Сапарбаєв, Д.Ф., начальник відділу ТОВ «АТБ-Маркет», Ясева, М.О., к.е.н., Національна металургійна академія України

Сучасні тенденції ліцензування інтелектуально-інформаційного товару

У статті на базі інституційного підходу розглянуто можливі варіанти розподілу основних правомочностей між суб'єктами, які приймають участь у створенні інтелектуально-інформаційного товару на основі вільної ліцензії. Визначено переваги застосування вільних ліцензій для авторів інтелектуальних продуктів. Наведено приклади використання вільних ліцензій у міжнародній практиці. Проаналізовано причини, які гальмують розвиток вільного ліцензування на вітчизняному ринку інтелектуально-інформаційного товару на прикладі сектору програмного забезпечення. Запропоновано можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: власність на інтелектуальний продукт, інтелектуально-інформаційний товар, доход від інтелектуально-інформаційного товару, вільна ліцензія, сектор програмного забезпечення, ліцензування інтелектуально-інформаційного товару, розвиток вільного ліцензування.

Сапарбаєв, Д.Ф., начальник отдела ООО «АТБ-Маркет», Ясева, М.А., к.э.н., Национальная металлургическая академия Украины

Современные тенденции лицензирования интеллектуально-информационного товара

В статье на базе институционального подхода рассмотрены возможные варианты распределения основных правомочностей между субъектами, которые принимают участие в создании интеллектуально-информационного товара на основе свободной лицензии. Определены преимущества использования свободных лицензий для авторов интеллектуальных продуктов. Приведены примеры использования свободных лицензий в международной практике. Проанализированы причины, которые тормозят развитие свободного лицензирования на отечественном рынке интеллектуально-информационного товара на примере сектора программного обеспечения. Предложены возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: собственность на интеллектуальный продукт, интеллектуально-информационный товар, доход от интеллектуально-информационного товара, свободная лицензия, сектор программного обеспечения, лицензирование интеллектуально-информационного товара, развитие свободного лицензирования.



I. TKACHENKO,
Master in Finance and Credit,
National metallurgical academy of Ukraine

RENT-SEEKING BEHAVIOR STRATEGY IN THE SPHERE OF SUBSOIL AND CONCEPTUAL APPROACHES TO THE MODELING OF THE OPTIMUM SIZE IN REMOVAL OF RENTS

In the article the conceptual provisions determine the optimal rate of rent payments in subsoil use. Is paid attention to analysis hypothesis of rent relations. Developed alternative definitions rate rent payments based on basics criterions. It is substantiated that the realization of rental relations with the rent-oriented strategy of the behavior of mining and processing enterprises has a certain specificity, which is due to the tight limited availability of mineral resources, the use of differentiated in terms of natural wealth and component composition of the areas of technological extraction, heterogeneity and inelasticity of supply, institutionalization of access control to them based on the specification of property rights and their sound distribution.

Key words: rent, rent-seeking behavior, strategy, criterias, optimal rate, alternatives.

Formulation of the problem. Consideration of the problem of creating a coherent, consistent, logical, transparent economic mechanism of subsoil use, taking into account the possible solution of emerging economic contradictions between subjects of rental relations is considered in the context of rent-oriented behavior of each of them. Protecting the environment, increasing the efficiency of the technological process in the enrichment of mined ore - are a priority for any country on the territory of which the extraction and enrichment of minerals is conducted. Ukraine has significant deposits of minerals in state ownership (for the expert opinion, the variability of the natural resources of Ukraine can be estimated at 5 trillion US dollars [1, p. 28].

Accordingly, the resolution of questions about the appointment of rental rates, the withdrawal of rental income, distribution and redistribution requires the development of approaches to optimize their withdrawal to the state's revenue.

Transformation of the existing institutional framework in Ukraine encourages theoretical study and practical application of reasonable development strategy is rent-

seeking behavior of rent relations and determine the methodology for modeling the optimal size of rental payments in subsoil use.

Analysis of recent research and publications. Features current research devoted to rent seeking consideration of the issue of "resource curse" and its negative impact on economic growth [2]; problems and prospects of overcoming the crisis [3]; institutional relationship traps and rent seeking under public choice theory [4]; problems of overcoming the crisis by means of the formation of the national innovation system [5]; problems of content and evolution of the new economy, its basic types and avant-garde nature of the new economy of post-industrial type [6], but consideration of rent-seeking behavior strategies rental business relations and determine the optimal size of the withdrawal of rents remains outside attention.

The purpose of the article. The article is to examine the theoretical and methodological legacy and evolution of rent and rent relations, to ascertain the nature and development of rent-hypotheses, conceptual approach to determine the optimal amount of rent extraction.

Presenting of the main material. Theoretical and methodological heritage and continued studying the evolution of rent and rent relations can distinguish four basic stages of its development, namely:

Stage 1 - establishment and development of the theory of rent and rent relations was part of classical economics (William Petty, Francois Quesnay, Adam Smith, David Ricardo, Tomas Malthus etc.).

Stage 2 - the formation and development of Marxist theory of rent (Karl Marx, Friedrich Engels and their followers).

Stage 3 - development and testing of the neoclassical directly address the problems concerning rent relations on the theoretical basis of "economic rent" and "quasi-rent" (Alfred Marshall).

Stage 4 - research and development in the tradition of "institutional rent theory" (Bruce L. Benson, John Buchanan, Gordon Tullock et al.) Has led to the expansion of the list of subjects of rent relations, types of rent and conceptual positions rent seeking, aimed at "rent seeking."

Modern researchers rents, rent relations, rent seeking (V. Avtonomov, V. Bazylevych, A. Gritsenko, V. Dementyev, D. Erhin, A. Zaoztrovstev and others) pay attention to the problems of assignment of rent developing mechanisms for its removal, specific appearance and existence in rent with rent-seeking behavior, but despite advances in modern economic theory a number of fundamental and important issues remain outside attention, namely strategic approach to the determination of withdrawal (or anti-handling devices) rent s payments principles of formation of rent-seeking behavior strategies of enterprises, negotiation and calculation of differential rent I and differential rent II at work on prey and mineral.

In today's world rent relations cover almost all spheres of life, permeate the production, distribution, exchange and consumption, create conditions and sources of rental income from rent seeking in the:

- short run;
- medium run;
- long run.

S. Burlutsky and S. Burlutskaya consideration offered 4 hypotheses about rent [2]:

1. The source of rents in the short term is no-reproduction capital.
2. Combine together of capital in the financial-industrial groups provides extraction of rents in high cost debt.
3. The condition of economic rent is inadequate a national compensation and the absence of expanded reproduction of human capital.
4. The condition of extracting the absolute form of economic rent is relatively low organic composition of capital.

We believe that the implementation of rent relations in the rent-seeking behavior strategies mining companies have certain characteristics associated with strict limits for mineral resources, differentiated by the use of natural resources and the component composition technology areas of production, heterogeneity and inelastic supply, institutionalization access control to them based on the specification of property rights and their reasonable distribution.

We can not agree with the conclusions of the authors that rent seeking "reduced economic growth" [2, 47].

Rent can be motivating factor in the development if correctly estimate the number of payments each economically active subsoil and take into account the natural geographical and component composition of each plot. We believe that the development of a conceptual scheme of extracting rent payments need to find the optimum of these payments.

During the long history of solving these problems has developed a considerable number of techniques and methods of calculating rent. However, none of the presented approach does not allow to find optimum specific payments. That's why we spend calculating the amount of rent payments for subsoil use based on the existing set of alternatives bid rent payments based on the selection of certain criteria that correspond to known the basic principles of developing any strategy, namely:

- of multiple and adaptability;
- consistency and balance;
- consistency and hierarchy;
- continuity;
- scientific and technical feasibility;

- feasibility and distance;
- effectiveness and social orientation;
- quantitative and qualitative certainty;
- sustainability measures.

The existence of a conflict of economic interests between the state and business tenants on the distribution of mineral resources rent payments and determine the optimal rate of rent payments require research and forming a plurality of alternative rates of rent for subsoil use and choice of evaluation criteria with regard to completeness, independence, existed contradictions and limitations.

Royalties for use of subsoil for the extraction of oil, condensate, natural gas, iron ore under paragraph 252.20 of Article 252 of the Tax Code of Ukraine. For example, iron ore rate is set of 8.0 % of the cost of iron ore concentrate and marked "1" sets the application the factor equal proportion of iron in commodity production (p. 252.20 Art. 252 in the Tax Code of Ukraine).

Search optimum in balancing rent relations and general business taxation leads to a search version modeling, depending on the nature of the external environment on the scale of "negative- indifferent - positive" impact.

The idea is that an increase in the effective rate of rent payments 5 times (ie 500%) the existence of mining and processing industry can result in complete collapse, and declared in law unable to pay outstanding debts.

The list of alternatives that we believe should be considered in the range of 500% in increments of 20% in both directions and constraints in the absence of rent from the current rental rates. Obtain the following list of alternatives for analysis (Table. 1).

Twenty-six options listed above is analyzed by the following criteria:

1. The rent liability (accrued).
2. Paid rent obligations.
3. Value-added tax paid.
4. Income taxes paid.
5. The income tax (withheld).
6. Single Social Tax.
7. Income from operations.
8. Income received in foreign currency.
9. The average number of employees.
10. The fate of Ukraine in the world market.
11. Ecological consequences.
12. The social consequences.
13. The saturation of the local budget.
14. The standard of living.

Alternatives in analysis of rental rates for mining companies

a	κMa	Expression	Alternatives
1	5	$5 * x =$	5x
2	4,8	$4,8 * x =$	4,8x
3	4,6	$4,6 * x =$	4,6x
4	4,4	$4,4 * x =$	4,4x
5	4,2	$4,2 * x =$	4,2x
6	4	$4 * x =$	4x
7	3,8	$3,8 * x =$	3,8x
8	3,6	$3,6 * x =$	3,6x
9	3,4	$3,4 * x =$	3,4x
10	3,2	$3,2 * x =$	3,2x
11	3	$3 * x =$	3x
12	2,8	$2,8 * x =$	2,8x
13	2,6	$2,6 * x =$	2,6x
14	2,4	$2,4 * x =$	2,4x
15	2,2	$2,2 * x =$	2,2x
16	2	$2 * x =$	2x
17	1,8	$1,8 * x =$	1,8x
18	1,6	$1,6 * x =$	1,6x
19	1,4	$1,4 * x =$	1,4x
20	1,2	$1,2 * x =$	1,2x
21	1	$1 * x =$	1x
22	0,8	$0,8 * x =$	0,8x
23	0,6	$0,6 * x =$	0,6x
24	0,4	$0,4 * x =$	0,4x
25	0,2	$0,2 * x =$	0,2x
26	0	$0 * x =$	0x

where:

x - current rent rate;

a - the serial number on alternatives;

κMa – coefficient of calculation alternatives.

15. The balance of funds to meet the needs of households of different urgently needed.

16. Value added tax paid (on p.15).

The analysis of alternatives allows the matrix to form a decisive 26 (alternatives) x 16 (criteria).

The method of "utility-variance" in these studies, it is advisable to assess alternatives taking into account uncertainty and risk.

The alternative with the highest estimate and will meet the optimal rental payment in Ukraine, taking into account the saturation state and local budgets, environmental and social impacts of foreign currencies and the business environment.

Examples of economic strategy developed state may be Sustainable Development Strategy "Ukraine - 2020" [7].

Strategy rent-seeking behavior state in subsoil use similar strategies for sustainable development "Ukraine - 2020", should be based on certain specific targets, motion vectors, immediate priorities and indicators of formation and development of rental relations in the sphere of subsoil use. You must determine of possible stakeholders.

Directly stakeholders strategy rent-seeking behavior - the state, as the owner of mineral resources, and entrepreneur-lessee subsoil (subsoil). These participants rent relations in the subsoil interested in institutionalizing the specification of ownership of the subsoil, forming economically reasonable and transparent system of distribution of rental income together for the long term.

The objectives of the strategy formation rent-seeking behavior in the field of mineral resources affect not only rents but related rational and environmentally sound mineral resources, mining and extracting the maximum possible useful component extracted from raw natural resource management, as well as (indirectly) related to social policy state system of reproduction and use of labor resources. Legal aspects of subsoil and subsoil ownership rights enshrined in the current legislation, the Code and the Constitution of Ukraine.

The conclusions and recommendations for further research. The conclusions and recommendations for further research. Thus, the article stated and justified conceptual provisions regarding the possibility and expediency of allocation of rent payments between the state and subsoil, the author proposed a method of determining the optimal size of rental payments in view of the possible alternatives. Further research in this area need to determine the optimal rate of rent payments for using the proposed method and the matrix of alternatives.

References

1. Khvesyk, M.A. (2010), "The productive forces of Ukraine: problems and prospects", *Ekonomika APK*, vol. 4, pp. 26-36.
2. Burlutskyy, S. V. and Burlutska, S.V. (2014), "Rent-seeking behavior of the domestic economy in the context of the «resource curse»", *Ekonomika ta pravo*, vol. 1, pp. 38-48.
3. Tkachenko, N.I., Zavhorodnya, O.O., Proydak, Iu.S., Tarasevych, V.M. and others. (2016), "Problems and perspectives of innovation development of metallurgical industry of Ukraine", *Ekonomika Ukrayiny*, vol. 3, pp. 3-16.

4. Moshenets, O.V. (2009), "Institutional traps as a condition for the emergence of rent-seeking economic behavior in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=33> (Accessed 24 April 2017).

5. Bilotserkivets, V., Tkachenko, N. and Zavhorodnia, O. (2016), *National Innovation System as a Macroinstitute of Implementation of National Development Strategy*, Izdevniceiba "Baltija Publishing", Poland.

6. Bilotserkivets, V.V. (2013), *Nova ekonomika: zmist ta evolyutsiya* [The new economy: the maintenance and evolution], Sich, Dnipropetrovsk, Ukraine.

7. *Pro Stratehiyu staloho rozvytku "Ukrayina – 2020"* [On the Strategy for Sustainable Development "Ukraine - 2020"], (2015): *Ukaz Prezydenta Ukrayiny № 5/2015 vid 12.01.2015 r.*, available at: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html> (Accessed 24 April 2017).

Ткаченко І.Д., аспірант, Національна металургійна академія України

Рентоорієнтована стратегія поведінки в галузі надрокористування та концептуальні підходи до моделювання оптимального розміру вилучення ренти

У статті розглядаються концептуальні положення щодо визначення оптимальної ставки рентних платежів в надрокористуванні. Приділено увагу аналізу гіпотез рентних відносин. Розроблено альтернативні положення визначення ставки рентної плати за допомогою розроблених критеріїв. Обґрунтовано, що реалізація рентних відносин при рентоорієнтованій стратегії поведінки гірничо-збагачувальних підприємств має певну специфіку, яка пов'язана з жорсткою лімітованістю запасів корисних копалин, використанням диференційованих за природним багатством та компонентним составом ділянок технологічного видобутку, неоднорідністю та нееластичністю пропозиції, інституціоналізацією контролю доступу до них на основі специфікації прав власності та їх обґрунтованому розподілі.

Ключові слова: рента, рентоорієнтована поведінка, стратегія, критерії, оптимальний розмір, альтернативи.

Ткаченко И.Д., аспирант, Национальная металлургическая академия Украины

Рентоориентированная стратегия поведения в сфере недропользования и концептуальные подходы к моделированию оптимального размера изъятия ренты

В статье рассматриваются концептуальные положения определения оптимального размера рентной платы за пользование недрами. Уделено внимание анализу гипотез рентных отношений. Разработаны альтернативные положения определения ставки рентных платежей основе разработанных критериев оценки. Обосновано, что реализация рентных отношений при рентоориентированной стратегии поведения горно-обогатительных предприятий имеет определенную специфику, которая обусловлена жесткой ограниченностью запасов полезных ископаемых, использованием дифференцированных по показателям природного богатства и компонентного состава участков технологической добычи, неоднородностью и неэластичностью предложения, институционализацией контроля доступа к ним на основании спецификации прав собственности и их обоснованного распределения.

Ключевые слова: рента, рентоориентированное поведение, стратегия, критерии, оптимальный размер, альтернативы.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658



С. Б. ДОВБНЯ,

*доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедрою економіки та підприємництва
ім. Т. Г. Беня,
Національна металургійна академія України*



О. О. ПИСЬМЕННА,

*асистент кафедри економіки та підприємництва
ім. Т. Г. Беня,
Національна металургійна академія України*

ЕВОЛЮЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОНЦЕПЦІЙ

Визначено характерні риси стратегічного управління на сучасному етапі розвитку, які полягають у довгостроковості, врахуванні факторів зовнішнього середовища та націленості на створення інноваційних конкурентних переваг. Досліджено коеволюційний розвиток стратегічного менеджменту та маркетингових концепцій, визначено п'ять етапів онтогенезу стратегічного управління: продромальний, ембріональний етапи, етап первинного органогенезу, інноваційно-репродуктивний та гармонізаційний етапи. Зазначено синхронне удосконалення теоретико-методичних засад стратегічного управління на інноваційно-репродуктивному етапі та формування якісно нової концепції стратегічного менеджменту взаємодії на гармонізаційному етапі.

Ключові слова: стратегічне управління, еволюція, маркетингова концепція, конкурентна перевага, інноваційність, корпоративна соціальна відповідальність, партнерство.

Постановка проблеми. Інноваційно-стратегічна орієнтація управління в теперішніх умовах є об'єктивною необхідністю. Прерогативу

стратегічнозбудованій системі менеджменту забезпечує спрямованість на формування тривалих конкурентних переваг в умовах динамічних та перманентних змін середовища функціонування підприємств. Характерними ознаками ефективної стратегічної системи управління є забезпечення довгострокової керованості підприємства, адаптивності через врахування стану та тенденцій розвитку зовнішнього середовища й внутрішнього потенціалу, ідентифікація й розбудова ключових компетенцій і факторів успішності. Слід зауважити, що стратегічне управління як окрема самостійна область знань з'явилося відносно недавно в 60-ті роки ХХ століття [1, 2] і дотепер набуло значних концептуальних змін та на сьогоденному етапі свого розвитку являє міждисциплінарну науку, що використовує компіляцію загальновідомих і інноваційних управлінських, економічних, соціологічних, психологічних і математичних методів та інструментів в напрямку забезпечення довгострокового сталого розвитку підприємства. Дослідження історико-економічних передумов, генези становлення стратегічного управління та існуючих трендів розвитку сучасного бізнес-середовища становить науковий базис для формування оригінального теоретико-методичного інструментарію провадження цієї діяльності в умовах підприємства, що забезпечить сталий розвиток суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науковцями та практиками стратегічного управління та менеджменту в цілому І. Ансоффом, Р. Чандлером, К. Ендрюсом, М. Портером сформовано теоретичний базис, концептуальні засади цієї області знань. В подальшому відбувається доопрацювання теоретичних основ та розвиток методичних положень стратегічного управління, що відображено в працях Д. Нортон, Р. Каплана, Д. Аакера, А. Зуба, М. Локтіонова, О. Виханського, Г. Осовської, Л. Кіндрацької, В. Катькала та ін. На сучасному етапі розвитку бізнес-середовища набувають поширення ідеї Ч. Кима, Р. Моборна, М. Трейсі і Ф. Вірсеми, Г.Хамела та К. Прахалада, що визначають інноваційність та соціальність менеджменту як головну рушійну силу розвитку підприємств та організацій.

Останні публікації достатньо повно висвітлюють сучасні тенденції та вектор розвитку стратегічного управління, але слід зауважити, що з метою зменшення розриву між теоретичними основами та практичним впровадженням стратегічного менеджменту необхідним є теоретичне узагальнення досліджень науковців для подальшого обґрунтування методичного апарату практичної реалізації стратегії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження еволюційних змін концептуальних засад стратегічного управління підприємством та визначення рушійних сил та перспектив його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. На теперішньому етапі розвитку стратегічного управління як науки характерні такі риси: 1) довгострокова перспектива; 2) врахування стану зовнішнього середовища; 3) створення конкурентних переваг.

Довгостроковість – найперша й типова характерна риса стратегічного управління, об'єктивна необхідність якої ґрунтується на неможливості забезпечити сталий розвиток на тлі ситуаційних рішень. Тільки чітко вибудована лінія поведінки, визначення конкретного вектору розвитку та позиціонування підприємства на ринку дозволяють реалізовувати ефективну господарську діяльність. Для підприємства це означає необхідність постійного моніторингу бізнес-середовища та визначення тенденцій щодо його змін в майбутньому для обґрунтування управлінських рішень, що призведуть до зростання економічних вигід. Так, наприклад, оцінка продуктового портфелю та життєвого циклу товарів одночасно з оцінкою життєвого циклу інновацій дозволяє прийняти обґрунтовані рішення щодо диференціації продукції та забезпечення фінансової реалізації таких намірів.

Врахування факторів зовнішнього середовища – друга визначальна риса стратегічного управління як такого. Об'єктивна необхідність полягає в тому, що підприємства є відкритими системами, що виявляють високий рівень залежності від стану ринку продукції, ринку праці, інноваційних змін техніко-технологічної складової та розвитку суспільства в цілому. Класична дихотомія зовнішнього середовища на макро- і мікроскладову дозволяє оцінити загальні тенденції, що найчастіше мають більш тривалий часовий лаг впливу на діяльність підприємства в правовій, економічній, соціальній та технологічній сферах (макросередовище) та визначити безпосередній вплив контактних груп (споживачі, постачальники та конкуренти), що в більш короткій часовій перспективі чинять вплив на діяльність підприємства (мікросередовище). При чому підприємство може неопосередковано чинити вплив на мікросередовище як частина конкурентного середовища.

Формування стійких конкурентних переваг є єдиним дієвим способом забезпечення виживання підприємства в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища. Тверді детерміновані ключові фактори успішності підприємства ідентифікують його на ринку, створюють основу та визначають способи конкурентної боротьби.

Актуальність та об'єктивна необхідність побудови управління підприємством з урахуванням вищезазначених характерних рис є результатом генези умов господарювання підприємств. Формування наукових засад стратегічного менеджменту як виокремленої предметної області управлінської думки започатковано в працях А. Чандлера, К. Ендрюса, І. Ансоффа в 60-ті

роки XX століття, що пов'язано з необхідністю побудови раціональнозпроектованої аналітичної конструкції довгострокового планування в умовах четвертого технологічного укладу, розвитку масового та серійного виробництва. Проте слід зауважити, що історичні та економічні передумови створення парадигми стратегічного управління було закладено ще наприкінці XIX століття в умовах концентрації капіталу, монополізації виробництва, розвитку банківського сектору в економічній сфері та наявних тенденцій до покращення умов праці й підвищення якості життя в соціальній. Таким чином, об'єктивна необхідність в стратегічному управлінні є наслідком розвитку конкурентного середовища, що обумовлено революційними змінами виробничих сил та виробничих відносин, а також апостеріорною еволюцією маркетингових концепцій.

Як вже було зазначено, характерною рисою стратегічного управління є інтерактивність, тобто врахування стану зовнішнього середовища, що в умовах ринкової економіки насамперед пов'язана з задоволенням потреб споживачів та суспільства як результату ефективної взаємодії суб'єкта господарювання з іншими контрагентами в фінансово-економічній, техніко-технологічній, правовій сфері тощо. Особливе значення та пріоритетність маркетингової складової перед іншими пропагується Р. Нортонем і Д. Капланом в Системі збалансованих показників, Р. Лінчем та МакНейром у Піраміді ефективності [3]. Тобто всі історичні та економічні процеси в суспільстві в результаті відбиваються на зміні потреб споживачів і еволюційних змінах ринку, що виявляється в поетапному розвитку маркетингових концепцій. В таких умовах доречним є розгляд онтогенезу стратегічного управління у тісному взаємозв'язку з еволюцією маркетингових концепцій (таблиця 1).

Виробнича концепція маркетингу притаманна для ринку продавця, коли попит рівний, або нижчий за пропозицію. Незначний попит обумовлений низькою платоспроможністю покупців, що призводить до необхідності зниження ціни продавцями. Таке зменшення ціни можливе за умов скорочення витрат виробника, тому економічна думка сконцентрована на внутрішніх проблемах підприємств, оптимізації витрат. Розвиток підприємств та удосконалення їх техніко-технологічної бази призводить до підвищення якості продукції, з одного боку, та до зростання добробуту працівників, з іншого. Працівники як члени суспільства виступають споживачами продукції, тому на тлі зростання якості життя відбувається розвиток ринку та перехід до товарної, або продуктової концепції маркетингу. Для цього періоду характерний продромальний період становлення стратегічного управління, тобто менеджмент сконцентрований всередині підприємства, але вже зароджуються посилення для планування на період більше року – інвестування в техніко-

технологічні інновації з довгим терміном окупності з метою підвищення продуктивності (зменшення витрат на основі дії ефекту масштабу) та забезпечення належної якості товарів, що виробляються.

Таблиця 1

Етапи розвитку стратегічного управління

Онтогенез стратегічного управління [1]	Концепція маркетингу [3, с.91]	Часовий горизонт	Наукове підґрунтя
1. Бюджетування та фінансовий контроль [1, с.7] (продромальний етап)	Концепція удосконалення виробництва (виробнича концепція)	Кінець XIX ст. – 20 рр. XXст.	А. Маршалл, Ф. Тейлор, Л. та Ф. Гілберт, А. Файоль, М. Вебер, В. Парето
	Концепція удосконалення товару (товарна концепція)	20 рр. XX ст. - 30 рр. XX ст.	Д. Шендел, К. Хаттен, Г. Форд, Й. Шумпетер
2. Довгострокове планування [1, с.7] (ембріональний етап)	Концепція інтенсифікації комерційних зусиль (збутова концепція)	30 рр. XX ст. - 50 рр. XX ст.	Дж. М. Кейнс, М. Фоллет, Е. Мейо, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу
3. Стратегічне планування і управління [1, с.7] (етап первинного органогенезу)	Концепція маркетингу	50 рр. XX ст. – 70 рр. XX ст.	І. Ансоф, К. Ендрюс, А.Чандлер
4. Корпоративна соціальна відповідальність (інноваційно-репродуктивний етап)	Концепція соціально-етичного маркетингу	70 рр. XX ст. - дотепер	М. Портер, М. Трейсі, Ф. Вирсема, Р. Нортон, Д. Каплан, Г. Хамел, К. Прахалад, К. Чан, Р. Моборн
5. Екосистема (гармонізаційний етап)	Концепція взаємодії	90 рр. XX ст. - дотепер	Дж. Мур, Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі, Дж. Чампі

Подальша науково-технічна перебудова, інтернаціоналізація виробництва, поглиблення світового поділу праці висувають перед підприємствами нові вимоги щодо збуту товару та вимагають агресивного маркетингу. В такій ситуації менеджмент підприємства всі більше орієнтований на довгострокове планування, що відповідає ембріональній стадії стратегічного управління та вирішує проблеми перевиробництва і розвитку комунікацій з

зовнішнім середовищем, що призводить до розвитку методичних підходів до планування в області інвестицій.

В 50-60-ті рр. світова економіка входить в фазу активного розвитку, підтримана базисом, створеним Планом Маршала, з певним уповільненням темпів зростання в 70-ті рр. Проте загалом слід відзначити зростання ВВП, активізацію фінансового сектору, зростання добробуту населення. Це призводить до насичення ринку та підвищення вимог до продукції з боку споживачів, для цього періоду притаманні процеси кастомізації. Поштовхом для переходу до концепції маркетингу стало розуміння, що підприємства, концентруючись на ринку та продукті, випускають з поля зору не менш суттєві складові зовнішнього середовища. Саме в цей час створюється наукова школа стратегічного управління, що характеризується вищезазначеними характеристиками тривалої перспективи, інтерактивності та спрямованості на створення конкурентних переваг. Цей період становлення стратегічного управління можна вважати етапом первинного органогенезу через започаткування теоретико-методичного базису стратегічного менеджменту А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансофом.

В 70-80 рр. відбувається подальший розвиток науково-технічного прогресу з домінуванням наукомістких та ресурсозберігаючих технологій. Об'єктивними умовами роботи підприємств стає вичерпання традиційних екстенсивних факторів зростання, загострення екологічних проблем та дефіцит енергетичних ресурсів. В такій ситуації стратегічне управління переходить на новий етап свого розвитку для якого характерне спрямування менеджерської уваги саме на створення сталих конкурентних переваг. Для цього періоду характерний найбільш продуктивний етап щодо формалізації методичного інструментарію стратегічного управління. Саме в цей період М. Портером сформульовані стратегії конкурентної боротьби, розвинуті М. Трейсі та Ф. Вірсемою, розроблена матриця GE/McKinsey, методи PIMS та SPACe аналізу, система збалансованих показників Р. Нортон та Д. Каплана [4-11]. В той же час відбувається перехід до економіки знань, коли інтелектуальний капітал стає ключовим стратегічним фактором розвитку підприємства та відводить на другий план маркетингову та фінансову складову. Крім того, дефіцит ресурсів та зростання уваги до екологічних проблем призводить до формування корпоративної соціальної відповідальності підприємств як невід'ємної частини менеджменту та переходу до концепції соціально-етичного маркетингу.

Аналіз стану економічних процесів та управління підприємствами в теперішніх умовах дозволяє зазначити особливості стратегічного управління, які запропоновано класифікувати за мега-, мезо- та мікрорівнем (рис.1). Так, до

загальних особливостей розвитку бізнес-середовища (мегарівень) віднесено глобалізаційні процеси, загальну інформатизацію та комп'ютеризацію, динамічність змін зовнішнього середовища.



Рис. 1. Особливості стратегічного управління в сучасних умовах

Оцінка тенденцій розвитку бізнес-середовища дозволяє визначити особливості організацій (мікрорівень) в хронологічному аспекті, які полягають

в зміні масштабу діяльності, відокремленням управлінських функцій від основних операцій, рівнем освіченості працівників, ступенем автоматизації виробничих процесів тощо. Таким чином, сучасна організація по багатьом аспектам відрізняється від організації минулого, при чому слід окремо підкреслити прискорення таких змін - найбільш суттєві якісні перетворення відбулися у другій половині ХХ сторіччя та мають місце у сьогоденному економічному просторі. Це обумовлено, перш за все, стрімким розвитком інформаційних технологій, що дозволяють прискорити та формалізувати процеси, забезпечити якісний рівень обґрунтування управлінських рішень на основі ретельного аналізу великих масивів інформації.

Конкретний інструментарій, що забезпечує втілення зазначених змін у практику підприємств в значній мірі зумовлений національними та соціокультурними особливостями управління, які різняться для американської, японської та західноєвропейської моделей. В умовах гуманізації управління такі соціокультурні особливості є базисом для побудови системи стратегічного управління персоналом в цілому.

Узагальнення особливостей розвитку стратегічного управління в сучасних умовах (рис. 1) дозволяє детермінувати їх наступним чином:

- 1) стратегічний контекст управління на засадах соціальноповідального менеджменту;
- 2) інноваційна спрямованість менеджменту;
- 3) підвищення ролі та значущості людського капіталу в забезпеченні сталого розвитку підприємства.

З урахуванням цих особливостей відбувається удосконалення теоретичного базису стратегічного управління. Так, М. Трейсі та Ф. Вірсема [7] підкреслюють, що підприємство має створювати цінність для споживача, що можливо шляхом операційної досконалості, лідирування по продукту або тісного зв'язку з клієнтами, що є розвитком ідей М. Портера.

Г. Хамел та К. Прахалад [8] стверджують, що успішність підприємства забезпечує інтелектуальне лідерство та передбачення потреб споживачів на 5-15 років наперед, розвиток компетенцій, що дозволять задовольнити визначені потреби, а також розвиток взаємодії зі споживачами.

Інноваційність як ключовий фактор успішності визначають К. Чан та Р. Моборн [9]. Автори зазначають, що компанії мають орієнтуватися не на задоволення існуючих потреб, а створювати нові інноваційні продукти – «блакитні океани», що дозволяє уникнути конкурентної боротьби на існуючих ринках.

Широкого поширення набувають технології стратегічного планування та реалізації стратегії на засадах Збалансованої системи показників [10]. Такий

підхід передбачає формування стратегічних карт – діаграм, що дозволяють задокументувати стратегічні цілі підприємства та оцінити їх взаємний вплив і взаємозалежність за такими напрямками як фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток персоналу.

На інноваційно-репродуктивному етапі створюється методичний інструментарій провадження стратегічного управління, відбувається розбудова ієрархічної системи стратегічного менеджменту, що передбачає формування стратегічного контексту підприємства, починаючи з місії, візії, цінностей, включаючи загальнокорпоративну стратегію та завершуючи стратегіями функціональних підрозділів; розвивається методичний інструментарій стратегічного цілеполювання та стратегічного аналізу, набуває подальшого розвитку класифікація стратегічних альтернатив інноваційного розвитку підприємства, відбувається формалізація технологій та інструментів реалізації стратегії.

Зазначимо, що в основу існуючих систем стратегічного управління підприємств покладено теоретико-методичний наробок саме інноваційно-репродуктивного етапу, однак останнім часом має місце новий етап розвитку маркетингової та управлінської думки, що є наступним кроком до дієвої імплементації корпоративної соціальної відповідальності в практику підприємств. Так, спостерігаємо перехід до маркетингової концепції взаємодії та партнерських відносин, що передбачає безперервний процес спільного створення інноваційних продуктів виробниками і споживачами для отримання взаємної цінності і вигоди. Така розширена модель партнерських відносин між підприємством та зовнішнім середовищем знаходить відображення у новітніх технологіях стратегічного менеджменту.

Так, Е. Нілі, К. Адамс та М. Кеннерлі [12] виступають з критикою традиційної системи збалансованих показників через концентрацію уваги на обмеженому колі зацікавлених сторін, що обмежує адаптивність та мобільність стратегії. Авторі зазначають, що задоволення потреб всіх зацікавлених сторін (акціонерів, інвесторів, фінансових установ, клієнтів, посередників, постачальників, суспільства, працівників, профспілок, регуляторних органів тощо) є стрижневим елементом стратегічного управління.

Розширення взаємодії з зовнішнім середовищем пропагується Дж. Чампі [13] шляхом формування нового підходу до процесного управління через побудову трикутника кросс-інжинірингу, або Х-інжинірингу (процеси, пропозиції, учасники). Такий трикутник не заперечує існуючі принципи реінжинірингу бізнес-процесів, але суттєво доповнює їх. Так, запропонована розширена типізація процесів – першої вершини трикутника - на внутрішні («для себе»), зовнішні («для споживачів») та вхідні (від постачальників

ресурсів). Друга вершина – пропозиції – за своєю сутністю являє собою процес ідентифікації конкурентної переваги підприємства, що може бути цінною для споживача та забезпечувати сталий розвиток підприємству, тобто забезпечувати партнерські співвідносини. Третя вершина – учасники – представляє собою споживачів, постачальників та партнерів (тотожно визначенню зацікавлених сторін Е.Нілі), що, на думку Дж. Чампі, мають бути задіяні повністю або частково в процесі перебудови діяльності підприємств на засадах процесного підходу.

Найбільш чітко основні відмінності гармонізаційного етапу становлення стратегічного управління окреслено Дж. Муром в книзі «Смерть конкуренції» [14]. Підкреслюючи визначальну роль новаторства та інноваційності в забезпеченні перспективної ефективності підприємства, автор зазначає, що сталий розвиток підприємства можливий виключно на засадах побудови партнерських відносин зі споживачами та постачальниками: «Найбільш ефективні організації розвивають нові ділові вигоди, здійснюючи економічну коеволюцію через розуміння економічного і соціального базису (екосистема) і шукаючи потенційні об'єкти нововведення як партнери» [14, с.2].

Таким чином, в теперішній час спостерігаємо синхронний розвиток стратегічного управління в напрямку удосконалення технологій та інструментів провадження цієї діяльності в умовах підприємств з урахуванням стану зовнішнього середовища (інноваційно-репродуктивний етап) та формування якісно нового теоретичного базису стратегічного управління з поглибленням сутності соціальновідповідального менеджменту до побудови партнерських взаємовигідних відносин (гармонізаційний етап).

Висновки і перспективи подальших розвідок. Дослідження коеволюційного розвитку маркетингових концепцій та онтогенезу стратегічного управління дозволило науково обґрунтувати історико-хронологічну генезу й основні етапи становлення стратегічного менеджменту, що включають продромальний та ембріональний етапи (формування передумов та посилянь для створення парадигми стратегічного управління, започаткування довгострокового планування), етап первинного органогенезу (визначення та наукове обґрунтування предметної області стратегічного управління), інноваційно-репродуктивний етап (формування теоретико-методичного інструментарію, формалізація концепції та опрацювання сучасних інноваційних технологій й інструментів стратегічного менеджменту), гармонізаційний етап (створення якісно нового розуміння стратегічного управління та соціальної відповідальності суб'єктів господарювання з розширенням та поглибленням взаємодії з зацікавленими сторонами спрямованого на партнерських засадах).

Подальше поширення принципів економічної та соціальної взаємодії як базису розвитку підприємств вимагатиме формалізації теоретичного концептуального базису партнерського стратегічного менеджменту та опрацювання методичних підходів імплементації стратегічних намірів й інновацій з врахуванням необхідності забезпечення взаємовигідного співробітництва всіх учасників соціально-економічних процесів.

Список використаної літератури

1. Довбня С. Б. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. Посібник / С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько. – Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. – 71 с.
2. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления / В.С. Катькало; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2 изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат.дом С.-Петерб. Гос. Ун-та, 2008. – 548 с.
3. Луций К.М. Еволюція концепцій маркетингу як відображення тенденцій розвитку ринкової економіки / К.М. Луций // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – №5. – 2015. – С. 90-93.
4. Городничев А. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанных на КПД / А. Городничев // Аудит и финансовый анализ. – №4. – 2006. – С. 72-79. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2006/4/Gorodnichev/Gorodnichev%20.pdf>
5. Стратегия. Harvard Business Review: 10 лучших статей. – Альпина Паблишер. – 2016. – 288 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1865>.
6. Шульгіна Л.М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій: монографія / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К.: Univest PrePress, 2015. – 212 с.
7. Трейси М. Маркетинг ведущих компаний. Выбери потребителя, определи фокус, доминируй на рынке / М. Трейси, Ф. Уайерсема. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 207 с.
8. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад. – М.: «Олимп-Бизнес», – 2014. – 288 с.
9. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн / Пер. с англ. – М.: НИРРО, 2005. – 272 с.
10. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/ Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес. – 2006. – 304 с.

11. Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/leading_theories.shtml

12. Нили Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им /Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. – М.: Баланс-Клуб. – 2003. – 400 с.

13. Примак И. Реинжиниринг: теперь без разрушений?/ И. Примак // Управление компанией. – 2007. – №7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/cm/cm086.html>

14. Moore J. E. The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystem / J. E. Moore; Book Review and Commentary by H. Rubenstein, 1996. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.herbrubenstein.com/articles/THE-DEATH-OF-COMPETITION.pdf>

References

1. Dovbnya, S.B., Najdovs`ka, A.O., Xyt`ko M.M. (2011), *Strategiya pidpry`yemstva* [Strategy of enterprise]. Chasty`na 1: Navch. Posibny`k, NMetaAU, Dnipropetrovs`k, Ukraine, 71 p.

2. Katkalo, V.S. (2008), *Evolyutsiya teorii strategicheskogo upravleniya* [The theory of strategic management evolution], Vysshaya shkola menedzhmenta, Sankt-Peterburg, Russia, 548 p.

3. Lucy`j, K.M. (2015), “Evolution of marketing concept as reflection of market economy development trend”, *Naukovy`j visny`k Uzhgorods`kogo nacional`nogo universy`tetu*, vol.5, pp. 90-93.

4. Gorodnichev, A. (2006), “Comparative analysis of modern models of analysis and estimation of enterprises activity results based on efficiency factor”, *Audit i finansovyy analiz*, vol. 4, pp. 72-79.

5. *Strategiya. Harvard Business Review: 10 luchshih statey* [HBR's 10 Must Reads on Strategy"]. (2016), Alpina Publisher, Moscow, Russia, 288 p.

6. Shul`gina, L.M., Yuxy`menko, V.V. (2015), *Innovacijny`j rozvy`tok pidpry`yemstv: formuvannya strategij* [Innovative development of enterprises: forming of strategies], Univest PrePress, Kyiv, Ukraine, 212 p.

7. Treacy, M., Wiersema F. (2007), *Marketing veduschih kompaniy. Vyiberi potrebitelya, opredeli fokus, dominiruy na rynke* [The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market], ID «Vilyams», Moscow, Russia, 207 p.

8. Hamel, G., Prahalad K. (2014), *Konkuriruya za buduschee. Sozdanie ryнков zavtrashnego dnya* [Competing for the Future. Creating the markets of tomorrow], «Olimp-Biznes», Moscow, Russia, 288 p.

9. Chan Kim, U., Moborn, R. (2005), *Strategiya golubogo okeana* [Blue Ocean Strategy], HIPPO, Moscow, Russia, 272 p.
10. Kaplan, R., Norton D. (2006), *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action], Olimp-Biznes, Moscow, Russia, 304 p.
11. Shpotov, B. (2001), “About the modern theories of competitive advantage and branch leading”, available at: http://www.cfin.ru/management/leading_theories.shtml (Accessed 24 April 2017).
12. Nili, E., Adams, K., Kennerli, M. (2003), *Prizma effektivnosti. Karta sbalansirovannyih pokazateley dlya izmereniya uspeha v biznese i upravleniya im* [Balanced scorecard for business success measuring and management], Balans-Klub, Dniepropetrovsk, Ukraine.
13. Primak, I. (2007), “Reengineering: without destructions now?”, *Upravlenie kompaniy*, vol 7, available at: <http://www.management.com.ua/cm/cm086.html> (Accessed 24 April 2017).
14. Moore, J. (1996), *The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystem* [Book Review and Commentary by Herb Rubenstein, President, Sustainable Business Group By], available at: <http://www.herbrubenstein.com/articles/THE-DEATH-OF-COMPETITION.pdf> (Accessed 24 April 2017).

Dovbnya S., Doctor of Economic Science, Professor; Pysmenna O., Assistant, National metallurgical academy of Ukraine

Strategic management evolution in the context of development of marketing conceptions

The main characteristics of strategic management on the modern stage of its development are certain, that consist in long-termness, taking into account of factors of environment and aiming at creation of innovative competitive advantages. Co-evolution development of strategic management and marketing conceptions is investigated, five stages of ontogenesis of strategic management are certain: prodromal and embryo stages, stage of primary organogenesis, innovative-reproductive and harmonization stages. The synchronous improvement of theoretical and methodological principles of strategic management on the innovative-reproductive stage and forming qualitatively of new conception of strategic management of co-operation on the harmonization stage is marked.

Key words: strategic management, evolution, marketing concept, competitive advantage, innovation, corporate social responsibility, co-operation

Довбня С.Б., д.э.н., профессор; Письменная О.О., ассистент, Национальная металлургическая академия Украины

Эволюция стратегического управления предприятием в контексте развития маркетинговых концепций

Определены характерные черты стратегического управления на современном этапе развития, которые заключаются в долгосрочности, учете факторов внешней среды и нацеленности на создание инновационных конкурентных преимуществ. Исследовано коэволюционное развитие стратегического менеджмента и маркетинговых концепций,

определено пять этапов онтогенеза стратегического управления: продромальный, эмбриональный этапы, этап первичного органогенеза, инновационно-репродуктивный и гармонизационный этапы. Отмечено синхронное усовершенствование теоретико-методических принципов стратегического управления на инновационно-репродуктивном этапе и формирование качественно новой концепции стратегического менеджмента взаимодействия на гармонизационном этапе.

Ключевые слова: стратегическое управление, эволюция, маркетинговая концепция, конкурентное преимущество, инновационность, корпоративная социальная ответственность, партнерство

УДК 330.322.54



І. Г. РОМАНОВСЬКИЙ

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ МОНТЕ-КАРЛО ДЛЯ МОДУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються методологічні аспекти застосування методу Монте-Карло для прогнозування та врахування економічних ризиків агропромислового підприємства. Обґрунтовано можливість та доцільність використання фактору рандомності для прогнозування витрат агропромислового підприємства. Розкрита необхідність врахування волатильності цін на сировину при визначенні витрат підприємства. Застосування статистичного апарату демонструє правомірність підходу, який застосовується для врахування фактору економічних ризиків. На прикладі продемонстровано механізм впровадження методики моделювання економічних ризиків для агропромислового підприємства.

Ключові слова: економічний ризик, інвестиції, ціна, волатильність, рандомність, економічна ефективність, математичне моделювання.

Постановка проблеми. Робота підприємства в умовах української економіки вимагає врахування великої кількості ризиків внаслідок дії зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів слід віднести військову агресію боку Російської Федерації, політичні та економічні кризи, до внутрішніх – знецінення української гривні, стрімке зростання вартості енергоносіїв, сировини, вплив корупційних процесів, високого рівню олігархізації та монополізації української економіки тощо. Кожний з таких факторів обумовлює ймовірність виникнення подій, реалізація яких призводить к певним економічним втратам. Загалом, ймовірність виникнення таких несприятливих подій прийнято визначати як економічний ризик. [1]

Сільськогосподарська галузь є одною з найбільш перспективних та прибуткових галузей народного господарства України. Втім, саме ця галузь є з галуззю, найбільш щільно пов'язаною з економічними ризиками, оскільки для

сільськогосподарських підприємств значна частини ризиків пов'язана з погодними та кліматичними умовами. Це призводить або недоотримання врожаю (результат – втрачений дохід), або, навпаки, до надмірних надлишків (результат - низькі ціни на результат продукцію внаслідок великої пропозиції) [21,22.23].

Тому, правильне, науково обгрунтоване врахування економічних ризиків є однією з найбільш пріоритетних вимог при оцінці ефективності роботи підприємств, які працюють в сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій літературі існує велика кількість методів. Які використовуються для визначення економічних ризиків. Кожний з цих методів має свою область використання і свої переваги і недоліки.

Так, застосування статистичних методів дозволяє отримати обгрунтовану з математичної точки зору характеристику рівня економічного ризику, але вимагають залучення великих масивів первинних даних для визначення функцій щільності вірогідності, що обмежує сферу їх використання [2].

Для визначення рівня ризику окремих операцій підприємства використовуються аналогові методи, які обмежуються необхідністю забезпечення порівнянності об'єктів, що аналізуються [2].

До недоліків експертних методів, які дозволяють отримувати кількісну оцінку економічних ризиків, слід віднести високий рівень суб'єктивізму внаслідок залучення певної кількості фахівців.

Для оцінки впливу окремих факторів на результат інвестиційного проекту залучають аналіз чутливості, який дозволяє враховувати вплив кожного окремого фактору на кінцевий результат. Але, застосування цього методу обмежується складністю врахування ймовірнісного розподілу ключових факторів з урахуванням ступеню відповідності економічному ризику [3].

Для умов прогнозування економічних ризиків в умовах стабільного фондового ринку використовується модель оцінки капітальних активів (метод бета-коефіцієнта). При цьому економічний ризик кожного окремого об'єкту бізнес – діяльності визначається у порівнянні із систематичним ризиком, який характеризує середній рівень ризику для окремого ринку. Фактором, який обмежує застосування цього методу, є потреба в великій базі попередніх даних, на підставі аналізу якої визначається рівень систематичного ризику [3,4].

Для врахування ступеню впливу рандомних факторів використовується метод Монте-Карло, який дозволяє визначати результуючий показник на підставі імітації можливих сценаріїв ринкової ситуації за допомогою генерації рандомних величин. Цей метод отримав свою назву від міста Монте-Карло (Монако), відомого гральними закладами, діяльність яких пов'язана з

випадковими процесами. Загалом, Метод Монте-Карло— це загальна назва групи числових методів, оснований на одержанні великої кількості сценаріїв реалізацій рандомного (випадкового) процесу, який формується у такий спосіб, щоб його ймовірнісні характеристики збігалися з аналогічними величинами задачі, що розв'язується [4,5].

Застосування комп'ютерної техніки дозволяє здійснювати моделювання на підставі великої кількості можливих сценаріїв, враховувати та прогнозувати кореляційні залежності між окремими параметрами, які аналізуються. Основним недоліком цього методу є складність визначення функції щільності ймовірності змінних параметрів, яку доцільно будувати на підставі аналізу існуючих трендів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формулювання та відпрацювання методики оцінки економічних ризиків для підприємств з урахуванням рандомності (випадковості) факторів, які впливають на кінцевий результат труда.

Виклад основного матеріалу. Економічний ризик – це ймовірність відбуття події, внаслідок якої будуть отримані певні економічні втрати. Тобто, це випадкова характеристика, яка пов'язана з частотою виникнення несприятливих в економічному сенсі умов, що призводять до втратам, збиткам або недоотриманню доходів прибутку тощо [1,2].

У сільськогосподарських підприємствах значна частини ризиків пов'язана з погодними або кліматичними умовами, які, незважаючи на певні кліматичні тенденції, працюють за умов рандомності факторів, які впливають на результат їх роботи. Наприклад, різке похолодання в кінці квітня 2017 року в Дніпропетровській області, незважаючи на багаторічні результати метеорологічного спостереження (середня місячна температура, кількість осадків тощо), призвело до непередбачуваних втрат урожаю і збиткам агропромислових підприємств.

Тому, при оцінці ефективності роботи агропромислових підприємств слід обов'язково враховувати фактори економічних ризиків [4]

В нашому випадку розглядаємо агропромислове підприємство, яке виробляє комбікорми. В якості фактору, на прикладі якого оцінюємо вплив економічних ризиків, обираємо ціну на основний вид сировини для комбікормів – суміш, яка виготовлюється з різних видів злаків (далі – основний вид сировини). Фактично, такий підхід можливий для необмеженої кількості параметрів, які впливають на собівартість готової продукції, а взаємозв'язок між окремими параметрами здійснюється за допомогою багатфакторного кореляційного аналізу з урахуванням ступеню впливу кожного з параметрів.

Ціна основного виду сировини залежить від попиту і пропозиції, тобто, в значній мірі, від погодних умов, які є невизначеними, і непередбачена зміна яких може призвести до економічних втрат.

Для визначення ціни на основну сировину пропонуємо застосовувати підхід Блек-Шоулса [6,7], в основу якого закладено принцип волатильності (мінливості). Цей метод полягає в наступному. Волатильність (мінливість) — статистичний показник, що характеризує тенденцію ринкової ціни або доходу змінюватися з часом. Цей показник дозволяє встановлювати та враховувати міру ризику використання фінансового інструмента за заданий проміжок часу. Найчастіше враховується середня волатильність.

Волатильність прийнято вимірювати в абсолютному (наприклад, 6253.24±6.253 грн.) або відносному (6253.24±1%) вигляді. Існує два види волатильності (мінливості): історична та очікувана.

Під історичною волатильністю прийнято розуміти стандартне відхилення вартості фінансового інструмента за окремий проміжок часу; цей показник розраховується на підставі історичних даних про вартість фінансового інструменту.

Другий вид волатильності - очікувана, її визначають на основі поточної вартості фінансового інструмента із припущенням, що його ринкова вартість відбиває очікуваний рівень економічного ризику.

При визначенні історичної волатильності необхідно визначити середньорічну волатильність V_G , яка пропорційна стандартному відхиленню вартості фінансового інструменту σ_{SD} і обернено пропорційна квадратному кореню періоду часу (T):

$$V_G = \frac{\sigma_{SD}}{\sqrt{T}} \quad (1)$$

За допомогою принципу волатильності (мінливості) ми можемо визначити «історичну» тенденцію зміни ціни на фінансовий інструмент або товар (у нашому випадку – основний вид сировини). За допомогою стандартного відхилення враховуємо ступінь коливання параметру, що вивчається, у відношенні до його середнього значення протягом окремого періоду часу.

Вплив економічних ризиків на параметр, який оцінюється, здійснюємо за допомогою варіації параметру сумісно з значенням відхилення параметру, що відповідає рандомній ймовірності P_i .

В нашому випадку за допомогою рандомності (випадковості) ми оцінюємо вплив непередбачуваних зовнішніх факторів (наприклад, погодних умов) на ціну сировини.

Таким чином, застосовуємо експотенційну залежність, яка, на погляд авторів [28,29] найбільш підходить для оцінювання зміни цін фінансових

інструментів за умов безперервності функції ціни протягом окремого періоду часу.

При аналізі безперервної зміни цін протягом окремого періоду часу використовуємо логарифмічну функцію $\sum_0^t \text{Ln}(\frac{P_t}{P_{t-1}})$, яка здійснює експотенційне згладжування відхилень параметра, що розглядається (ціни сировини).

Інформація щодо ціни злакової суміші для виготовлення комбікормів наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Ціни злакової суміші для виготовлення комбікормів

Період часу	Ціна 1 т злакової суміші	Складова експотенційного згладжування
1	4562.33	
2	4921.32	$\text{Ln}(4921.32/4562.33)= 0.0757$
3	5042.29	$\text{Ln}(5042.29/4921.32)=0.0243$
4	5139.84	$\text{Ln}(5139.84/5042.29)= 0.0192$
5	5290.72	$\text{Ln}(5290.72/5139.84)=0.0289$
6	5522.24	$\text{Ln}(5522.24/5290.72)=0.0428$
7	5791.49	$\text{Ln}(5791.49/5522.24)=0.0476$
8	5561.26	$\text{Ln}(5561.26/5791.49)=-0.0406$
9	5756.37	$\text{Ln}(5756.37/5561.26)=0.0345$
10	6383.31	$\text{Ln}(6383.31/5756.37)=0.1034$
11	6479.56	$\text{Ln}(6479.56/6383.31)=0.0150$
12	6294.86	$\text{Ln}(6294.86/6479.56)=-0.0289$
13	6253.24	$\text{Ln}(6253.24/6294.86)=-0.0066$
	С у м а	0.03152

Розрахуємо волатильність ціни протягом періоду, що аналізується. Середнє значення цього показнику дорівнює

$$\bar{V} = \sum_0^t \text{Ln}(\frac{P_t}{P_{t-1}}) / t = 0.03152 / 12 = 0.02627$$

Далі визначаємо значення стандартного відхилення та варіації, результати розрахунків наведено в табл. 2.

Згідно з підходом Блек-Шоулса майбутня ціна визначається як добуток сьогоденної ціни на число Ейлера (основу натурального алгоритму $e=2.718182$) у ступеню r , який враховує тенденцію зміни ціни внаслідок «ринкової» історії і вплив фактору ризику[7]:

$$FV = PV \times e^r \tag{2}$$

де $FV = PV \times e^r$,

FV – майбутня ціна,

PV – поточна ціна,

Результати визначення стандартного відхилення та варіації ціни злакової суміші протягом періоду, що аналізується

Період часу	Ціна 1 т злакової суміші	$\ln \frac{C_t}{C_{t-1}}$	$(\bar{V} - \ln \frac{C_t}{C_{t-1}})^2$
1	4562.33		
2	4921.32	0.0757	0.00245
3	5042.29	0.0243	0.00000
4	5139.84	0.0192	0.00005
5	5290.72	0.0289	0.00001
6	5522.24	0.0428	0.00027
7	5791.49	0.0476	0.00046
8	5561.26	-0.0406	0.00447
9	5756.37	0.0345	0.00007
10	6383.31	0.1034	0.00595
11	6479.56	0.0150	0.00013
12	6294.86	-0.0289	0.00305
13	6253.24	-0.0066	0.00108
	Загалом		9.017975

r – показник, який враховує тенденцію зміни ціни внаслідок «ринкової» історії і впливу фактору ризику.

Показник r визначаємо наступним чином:

$$r = \sum_0^t \ln\left(\frac{C_t}{C_{t-1}}\right) - \frac{\sigma}{2} + D \times F_{ЗВОР}^{НОРМ.РОСП}(P_{РАНД}), \quad (3)$$

де C_t та C_{t-1} – співвідношення ціни на товар в наступний та попередній часу,

σ – стандартне відхилення коефіцієнтів волатильності;

D – дисперсія коефіцієнтів волатильності;

$F_{ЗВОР}^{НОРМ.РОСП}$ – зворотне значення функції нормального розподілу, яке забезпечує відбуття випадкової вірогідності $P_{РАНД}$.

Стандартне відхилення та варіацію визначаємо як

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_0^t (\bar{V} - \ln \frac{C_t}{C_{t-1}})^2}{n-1}} = \sqrt{\frac{0.01797}{12-1}} = 0.04042 \quad (4)$$

$$D = \sigma^2 = 0.04042^2 = 0.001634 \quad (5)$$

Для визначення зворотних значень функції нормального розподілу, які забезпечують відбуття випадкових вірогідностей, зворотне значення функції нормального розподілу, яке забезпечує відбуття випадкових ймовірностей $P_{РАНД}^1, P_{РАНД}^2, P_{РАНД}^3, \dots, P_{РАНД}^{n1}$ пропонуємо використовувати метод Монте-Карло, оскільки він дозволяє здійснювати імітацію для приблизного відтворення реальних явищ. Підставою для використання цього методу у нашому випадку є

і те, що він об'єднує аналізи чутливості та розподілу ймовірностей вхідних змінних.

Розподіл ймовірностей вхідних змінних визначаємо за допомогою формули

$$FV = PV \times \text{EXP} \left(\sum_0^t \text{Ln} \left(\frac{\Pi_t}{\Pi_{t-1}} \right) - \frac{\sigma}{2} + D \times F_{\text{ЗВОР}}^{\text{НОРМ.ПОСП}} (P_{\text{РАНД}}^{\text{МОНТЕ КАРЛО}}) \right) \quad (6)$$

На відміну від формули 3, в формулу 6 входить складова $F_{\text{ЗВОР}}^{\text{НОРМ.ПОСП}} (P_{\text{РАНД}}^{\text{МОНТЕ КАРЛО}})$, яка дозволяє визначати необмежений масив зворотних значень функції нормального розподілу за умов забезпечення відбуття масиву випадкових ймовірностей $P_{\text{РАНД}}$. Ці ймовірності моделюються за допомогою функції генератора випадкових значень в програмі MicroSoft Excel, яка використовувалась при здійсненні розрахунків.

Розраховані за допомогою формули 6 значення майбутньої ціни основного виду сировини для виготовлення продукції агропромислового підприємства з урахуванням економічних ризиків (врахування умови рандомності) наведені у ранжованому вигляді (у порядку збільшення) в табл. 3. Для наочності розглядалось і наведено 200 варіантів випадкових цін.

Таблиця 3

Значення майбутньої ціни основного виду сировини з урахуванням економічних ризиків, промодельовані за методом Монте Карло

5830	6129	6217	6276	6335	6408	6479	6547	6629	6780
5893	6144	6219	6284	6342	6410	6490	6552	6641	6787
5916	6146	6220	6286	6345	6412	6491	6565	6645	6807
5927	6159	6226	6290	6350	6418	6495	6567	6645	6812
5930	6161	6226	6291	6351	6420	6496	6567	6646	6813
5935	6162	6231	6291	6354	6421	6499	6570	6651	6816
5975	6163	6238	6299	6354	6426	6504	6577	6652	6829
6010	6163	6239	6299	6359	6428	6504	6577	6657	6847
6021	6164	6240	6301	6366	6430	6506	6577	6667	6847
6028	6171	6252	6302	6368	6434	6508	6578	6675	6851
6034	6173	6254	6303	6371	6435	6511	6599	6696	6878
6040	6185	6258	6308	6384	6441	6512	6607	6701	6891
6041	6185	6260	6308	6387	6444	6531	6609	6701	6898
6060	6190	6264	6315	6389	6446	6534	6612	6703	6909
6062	6190	6265	6317	6389	6453	6538	6613	6707	6928
6075	6191	6265	6321	6394	6455	6538	6618	6709	6930
6077	6196	6266	6321	6398	6462	6539	6622	6710	6948
6082	6197	6267	6324	6402	6462	6541	6623	6714	6949
6083	6209	6269	6325	6403	6467	6541	6626	6744	7039
6125	6210	6273	6325	6405	6470	6543	6627	6773	7145

Для того, щоб зробити висновок щодо математичного очікування майбутньої ціни основного виду сировини, проаналізуємо закон розподілу цього параметру на підставі інформації, наведеної в табл. 3.

Для визначення кількості інтервалів, на які доцільно розподілити масив інформації з 200 параметрів, залучаємо відому формулу Стерджеса, яка має наступний вигляд

$$n = 1 + 3.322 \lg N, \quad (2.7)$$

де n - кількість інтервалів, на яку доцільно розподілити масив даних,
 N - кількість параметрів, що входять в первинний масив даних.

У нашому випадку, оскільки $8.414 = 1 + 3.322 \times \lg 200$, обираємо дев'ять інтервалів, межі інтервалів та частоти яких наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Межі інтервалів та їх частоти

Верхня межа цінового інтервалу основного виду сировини	Частота
5986.289	7
6142.577	14
6298.866	45
6455.155	50
6611.443	37
6767.732	26
6924.021	15
7080.309	5
7236.598	1
Загалом	200

Для того, щоб зробити висновок щодо характеру розподілу параметрів цін з урахуванням економічних ризиків за методом Монте Карло, побудуємо діаграму розподілу частот на підставі даних табл. 4. Така діаграма наведена на рис. 1.

Як видно з рис. 1, розподіл частот носить чіткий нормальний розподіл. Це свідчить про те, що припущення, які використовувались при побудові математичній моделі врахування впливу економічних ризиків, є коректними і доцільними, вони відбивають зміст процесу впливу економічних ризиків на ціну основного виду сировини з урахуванням волатильності цін.

В якості підтвердження результатів візуального оцінювання кривої на рис. 1 за допомогою Microsoft Excel була розрахована аналітична функція розподілу частот в залежності від розрахованої за умов волатильності і рандомності ціни, яка враховує вплив економічних ризиків ціни на основний вид сировини. Ця залежність має такий вигляд

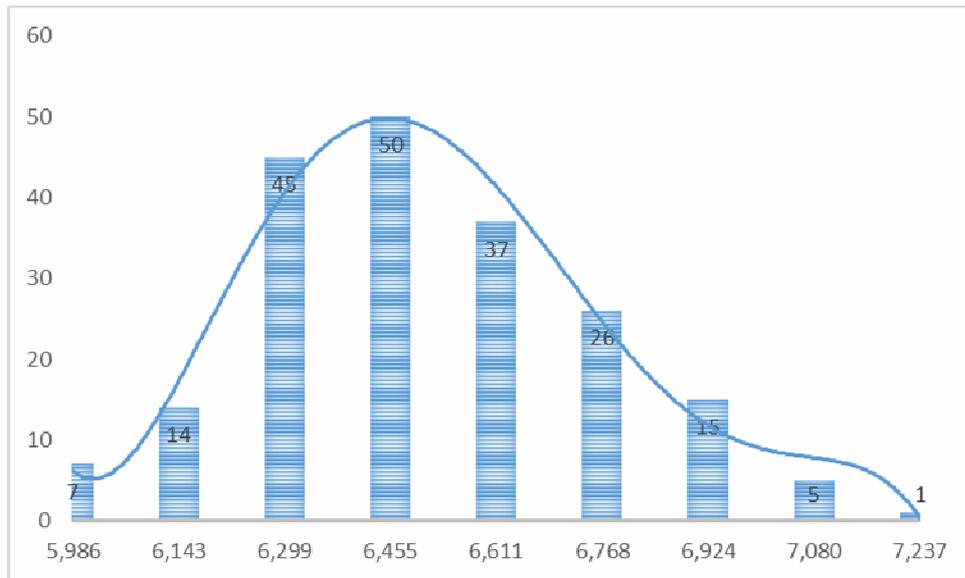


Рис. 1. Діаграма розподілу частот цін на основний вид сировини з урахуванням економічних ризиків

$$Ч_1 = -0.0837Ц_1^5 + 2.2088 Ц_1^4 - 21.05 Ц_1^3 + 84.74 Ц_1^2 - 126.33 Ц_1 + 66.75 \quad (8),$$

де $Ч_1$ – частота ймовірності попадання ціни на основний вид сировини в i -тий ціновий інтервал;

$Ц_1$ – верхня межа цінового інтервалу.

На підставі аналізу рівняння 8 також можна зробити висновок про нормальний закон розповсюдження функції частот ймовірностей.

Було визначено максимальне значення фактичної кривої розподілу частот на рисунку 1, воно дорівнює 6421.8 грн./т, стандартне відхилення складає 249.31 грн./т.

На підставі розрахунку коефіцієнта варіації, який дорівнює

$$COEF_V = \frac{249.31}{6421.8} \times 100\% = 3.88\%$$

можна зробити висновок про збіжність показників, що є підставою для застосування математичної моделі, яку нами було запропоновано.

Далі розглянемо рекомендації щодо застосування викладених вище посилок. Використання ціни на основний вид сировини, яка визначається з урахуванням фактору рандомності, дозволяє враховувати економічні ризики для оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Для оцінки надійності результатів інвестиційного проекту в умовах виникнення непередбачуваних економічних ризиків здійснюємо аналіз чутливості проекту до зміни двох факторів: ціни основного виду сировини та ціни готової продукції агропромислового підприємства безпосередньо. Для визначення меж зміни кожного фактору доцільно використовувати багатфакторний кореляційний аналіз, який дозволяє не тільки враховувати

ступінь впливу певної кількості зовнішніх і внутрішніх факторів як на ціну основного виду сировини, так і на ціну готової продукції підприємства, але й моделювали ці показники.

Середня очікувана ціна 1 т. основного виду сировини складає 6421.8 грн. З метою врахування економічних ризиків, проаналізуємо, яким чином вплине зміна цін основного виду сировини та готової продукції аграрного підприємства на ефективність інвестиційного проекту. Зміну кожного із зазначених вище параметрів виражаємо у відсотках від їх базових значень у звітному періоді.

Параметри, за якими оцінюється ефективність інвестиційного проекту – це чиста теперішня вартість, внутрішня ставка прибутковості, дисконтований період окупності та індекс прибутковості інвестицій. Для наочності продемонструємо зміну індексу прибутковості інвестицій в залежності від зміни ціни основного виду сировини та готової продукції агропромислового підприємства.

Розрахуємо зміну цього показника при одночасному підвищенні ціна на основний вид сировини в межах [1%;10%] та зміні ціни готової продукції агропромислового підприємства в межах [-2.5%;10%].

При базових значеннях цін на основний вид сировини та готової продукції величина індексу прибутковості інвестиції внаслідок реалізації комплексу проектних заходів склала 1.675 грн./грн. Оскільки значення цього показника перевищує одиницю, то це свідчить про ефективність проектних заходів. Для розрахунку чутливості інвестиційного проекту за допомогою програмного забезпечення EXCEL, процедура аналізу «What if (Якщо..)», було розраховано значення індексів прибутковості з урахуванням ймовірних змін цін основного виду сировини та готової продукції. Результати наведено в табл. 5.

Як бачимо з табл. 5, інвестиційний проект буде неефективним у тих випадках, коли індекс ефективності буде меншим за одиницю. Це відбувається при одночасному підвищенню вартості основного виду сировини та зменшенню ціни готової продукції підприємства. Врахування економічних ризиків дозволяє визначити такі відхилення від середньоочікуваної вартості основного виду сировини, які, при одночасному зменшенню ринкової ціни на готову продукцію агропромислового підприємства, зроблять інвестиційний проект неефективним.

**Індекс прибутковості інвестиційного проекту за умов зміни вартості
основного виду сировини і ціни готової продукції, грн./грн.**

		Відносна зміна вартості основного виду сировини									
		1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
Відносна зміна ціни готової продукції	-2.50%	0.83	0.76	0.70	0.63	0.56	0.49	0.42	0.36	0.29	0.22
	-2.25%	0.91	0.84	0.77	0.71	0.64	0.57	0.50	0.43	0.37	0.30
	-2.00%	0.99	0.92	0.85	0.78	0.72	0.65	0.58	0.51	0.44	0.38
	-1.75%	1.06	1.00	0.93	0.86	0.79	0.73	0.66	0.59	0.52	0.45
	-1.50%	1.14	1.07	1.01	0.94	0.87	0.80	0.74	0.67	0.60	0.53
	-1.25%	1.22	1.15	1.08	1.02	0.95	0.88	0.81	0.74	0.68	0.61
	-1.00%	1.30	1.23	1.16	1.09	1.03	0.96	0.89	0.82	0.75	0.69
	-0.75%	1.37	1.31	1.24	1.17	1.10	1.04	0.97	0.90	0.83	0.76
	-0.50%	1.45	1.38	1.32	1.25	1.18	1.11	1.05	0.98	0.91	0.84
	-0.25%	1.53	1.46	1.39	1.33	1.26	1.19	1.12	1.06	0.99	0.92
	0.00%	1.61	1.54	1.47	1.40	1.34	1.27	1.20	1.13	1.07	1.00
	0.25%	1.68	1.62	1.55	1.48	1.41	1.35	1.28	1.21	1.14	1.07
	0.50%	1.76	1.69	1.63	1.56	1.49	1.42	1.36	1.29	1.22	1.15
	0.75%	1.84	1.77	1.70	1.64	1.57	1.50	1.43	1.37	1.30	1.23
	1.00%	1.92	1.85	1.78	1.71	1.65	1.58	1.51	1.44	1.38	1.31
	1.25%	2.00	1.93	1.86	1.79	1.72	1.66	1.59	1.52	1.45	1.39
	1.50%	2.07	2.00	1.94	1.87	1.80	1.73	1.67	1.60	1.53	1.46
	1.75%	2.15	2.08	2.01	1.95	1.88	1.81	1.74	1.68	1.61	1.54
	2.00%	2.23	2.16	2.09	2.02	1.96	1.89	1.82	1.75	1.69	1.62
	2.25%	2.31	2.24	2.17	2.10	2.03	1.97	1.90	1.83	1.76	1.70
2.50%	2.38	2.32	2.25	2.18	2.11	2.04	1.98	1.91	1.84	1.77	
3.00%	2.54	2.47	2.40	2.34	2.27	2.20	2.13	2.06	2.00	1.93	
4.00%	2.85	2.78	2.71	2.65	2.58	2.51	2.44	2.37	2.31	2.24	
5.00%	3.16	3.09	3.02	2.96	2.89	2.82	2.75	2.68	2.62	2.55	
7.50%	3.93	3.87	3.80	3.73	3.66	3.60	3.53	3.46	3.39	3.33	
10.00%	4.71	4.64	4.58	4.51	4.44	4.37	4.30	4.24	4.17	4.10	

Висновки і перспективи подальших розвідок. Слід зазначити, що застосування методики, яка пропонується, дозволяє, за умов залучення «What if...» аналізу, прогнозувати не тільки індекс прибутковості інвестицій, але і значення інших показників ефективності інвестиційного проекту (чиста теперішня вартість, дисконтований строк окупності інвестицій), внаслідок чого оцінка ефективності інвестиційного проекту буде повною.

При оцінці ступеню впливу економічних ризиків розглядався сумісний вплив двох факторів – ціни основного виду сировини та вартості готової продукції. В реальних умовах для більш точного і надійного прогнозування

необхідно враховувати не лише вплив більшої кількості факторів, які впливають на економічні показники роботи підприємства, але і щільність і характер взаємозв'язку між такими параметрами. Слід передбачити, що деякі з таких параметрів можуть мати не тільки чисельні значення, але й виражатись за допомогою атрибутивних параметрів, для оцінки яких використовується інша система вимірювань (двійкова або інші системи числення). У цьому випадку виникає необхідність залучення логістичної регресії та метода найбільшої вірогідності для визначення функцій щільності імовірностей.

Крім того, на погляд автора, внаслідок невизначеності багатьох економічних процесів, які відбуваються в економіці України (відсутність чіткого державного регулювання, вплив інших внутрішніх та зовнішніх факторів), залучення методу Монте-Карло має подальші широкі перспективи, оскільки саме цей метод може бути залученим для оцінки ступеню впливу інших факторів на ефективність інвестування з урахуванням економічних ризиків.

Список використаної літератури

1. Brigham E. Financial Management. Theory and practice/ E. Brigham. - USA, Thomson Learning, 2008. – 1071 p.
2. Kozenkov D.E. Risks in investment activities of industrial enterprises./ D.E. Kozenkov, V.M. Teneta. – Dnipropetrovsk: Accent PP, 2013. –160 p.
3. Capul J.Y. A economia e as ciencias sociais de A a Z / J. Y. Capul. – Lisboa: Platano editorial, 2005. – 267 p.
4. Hirschley M., Fundamentals of Managerial Economics / M. Hirschley, J. L. Pappas. – Orlando, Fl: The Driden Press, 1992. – 713 p.
5. Hazlitt H. Economics in One Lesson / H. Hazlitt. – Baltimore: LaissezFaire Books, 1996. – 205 p.
6. Options Pricing: Black-Scholes Model [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.investopedia.com/university/options-pricing/black-scholes-model.asp>
7. Myron S. Scholes Black-Scholes Model [Electronic resource] – Mode of access:<http://www.investopedia.com/video/play/blackscholes-model/>
8. Artill P. Accounting and finance for Non-Specialist/ P. Artill, E. McLaney. – Harlow, England, Prentice Hall, 2006. – 536 p.
9. Araújo A. Manual de Análise de Projectos de Investimento/ A.J.M. Araújo. – Lisboa: Rei dos Livros, 2003. – 286 p.

References

1. Brigham, E. (2008), *Financial Management. Theory and practice*, Thomson Learning, USA.
2. Kozenkov, D.E., Teneta, V.M. (2013), *Risks in investment activities of industrial enterprises*, Accent PP, Dnipropetrovsk, Ukraine.
3. Capul, J.Y. (2005), *A economia e as ciencias sociais de A a Z* [Economy and social sciences from A to Z], Platano editorial, Lisboa, Portugal.
4. Hirschley, M., Pappas, J. (1992), *Fundamentals of Managerial Economics*, The Driden Press, Orlando, USA.
5. Hazlitt, H. (1996), *Economics in One Lesson*, LaissezFaire Books, Baltimore, USA.
6. Options Pricing: Black-Scholes Model, available at: <http://www.investopedia.com/university/options-pricing/black-scholes-model.asp> (Accessed 24 May 2017)
7. Myron, S. Scholes Black-Scholes Model, available at: <http://www.investopedia.com/video/play/blackscholes-model/> (Accessed 24 May 2017)
8. Artill, P., McLaney, E. (2006), *Accounting and finance for Non-Specialist*, Prentice Hall, Harlow, England.
9. Araújo, A. (2003), *Manual de Análise de Projectos de Investimento* [Manual of Analysis of Investment Projects], Rei dos Livros, Lisboa, Portugal.

Romanovskyi I., Candidate of Technical Science, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Application of the Monte Carlo method to simulate the economic risks of agro-industrial enterprise

The article deals with theoretical and practical aspects of applying the Monte Carlo method to simulate economic risks of an agro-industrial enterprise. The author set forth a new technique that allows to evaluate a degree of influence of economic risks in investment projecting. Taking into account the randomness of significant factors being studied, the principle of volatility is applied to predict and determine the value of economical risks, influence. As shown in the article, its testing yield reliable results.

Key words: Economical risk, randomness, volatility, investment project.

Романовский И.Г., к.т.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Применение метода Монте-Карло для моделирования экономических рисков агропромышленного предприятия

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты использования метода Монте-Карло для моделирования экономических рисков. На основании принципа волатильности с учетом randomness (случайности) анализируемых факторов предложена и апробирована методика, позволяющая оценить степень влияния экономических рисков при инвестиционном проектировании.

Ключевые слова: экономический риск, randomness, волатильность, инвестиционный проект.



Т. В. КУВАЄВА,
асистент кафедри маркетингу,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Проаналізовано основні підходи до планування маркетингової діяльності підприємства в умовах швидких змін на промислових ринках України на прикладі гірничого машинобудування. Виявлено, що за останні десятиліття в українській промисловості спостерігається трансформація форм організації маркетингової діяльності. Дослідження показали, що врахування багатоаспектності взаємодії підприємств не тільки з точки зору управління інтегрованим переміщенням матеріалів, продуктів та відповідної інформації, але і більш глибоке розуміння зміни потреб, умов функціонування учасників каналу та їх стратегічного впливу на весь ланцюг поставок є пріоритетним в умовах нестабільності. Встановлено, що форми маркетингової діяльності, які відрізняються адаптивністю до змін та засновані на відносинах є найбільш раціональними в умовах швидких змін.

Запропоновано удосконалену класифікацію форм маркетингової діяльності, що, на відміну від існуючих, дозволяє систематизувати інтеграційні форми взаємозв'язків підприємств в залежності від швидкості змін зовнішнього середовища та орієнтації бізнесу.

Розроблено класифікацію організаційних форм маркетингової діяльності, заснованих на маркетингу взаємовідносин, що дозволяє, враховувати специфіку маркетингової діяльності підприємства при їх взаємодії в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингові структури, маркетинг взаємовідносин, партнерства, гірниче машинобудування.

Постановка проблеми. Маркетингова діяльність підприємства проявляється у його взаємодії з зовнішнім середовищем. Процес планування маркетингової діяльності промислового підприємства передбачає формування та впорядкування відносин між суб'єктами господарської діяльності, що може здійснюватися в різних організаційно-правових формах маркетингу. Сьогодні в Україні проходять діаметрально протилежні процеси відносно інтеграції та дезінтеграції підприємств. Так, продовжується процес утворення в

промисловості різного роду великих об'єднань підприємств, який буде і надалі посилюватися у міру здійснення програми акціонування і приватизації великих державних підприємств, затвердженої постановою Кабінету міністрів України [1]. Однак, процес перебудови організаційних форм в машинобудівній промисловості супроводжується переважно дезінтеграційними процесами на рівень середнього та малого бізнесу і формуванням нових відносин підприємств з розмежування їх функцій внаслідок розукрупнення бізнесу. Такі зміни потребують обґрунтування і вибір раціональних форм маркетингової діяльності цих підприємств в умовах швидких змін на промислових ринках України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Згідно сучасних теорій стратегічного управління [2-11], особливості форм маркетингової діяльності підприємства обумовлюються, по-перше, особливостями продукції, що виробляється, а саме їх обсягом, ступенем диференціації, техніко-технологічними та техніко-економічними характеристиками виробництва, по-друге, характером попиту на цю продукцію і послуги (масовий, індивідуальний, локальний, регіональний та ін.). Ці два параметри практично повністю визначають умови і стимули підприємницької діяльності і, таким чином, особливості поведінки компаній на ринках.

За часів СРСР спостерігалась стійка тенденція концентрації виробництва: в обробній галузі домінували великі підприємства, в той час як дрібні складали менше 10% [12]. Причиною цього було спрямування до економії на масштабі виробництва та підвищення ступеня керованості державними підприємствами.

Аналіз ситуації в українській промисловості показав, що за останні два роки відбувається зростання предметної спеціалізації. Кількість малих підприємств за даними державної статистики за 2013-2015рр. збільшилася майже на 18%, а кількість великих зменшилася на 10% [13]. Це пов'язано з тим, що виробництво в умовах мінливого попиту має бути гнучким, і тому воно не може дозволити собі консервативну жорстку концентрацію і централізацію виробництва. Аналіз показав, що сьогодні спостерігається чітка тенденція зростання предметної спеціалізації. Прикладом цього є деконцентрація складних комплексів машинобудівних підприємств. Вони деконцентруються шляхом створення малих і середніх підприємств, що обслуговують основне виробництво, в т.ч. здійснюють постачання комплектуючих та витратних матеріалів.

За рахунок виділення малих та середніх підприємств з великих корпорацій, українські підприємства машинобудівного комплексу отримали змогу залишитися на ринку, переорієнтовуючись на обслуговування не тільки технологічних циклів одного підприємства, а і інших підприємств галузі. Ця

тенденція набуває особливого значення сьогодні у зв'язку з індивідуалізацією споживчого попиту на промисловому ринку, а це означає, що неминуче відбувається зростання номенклатури і асортименту товарів, а також знижується ступінь серійності виробництва. Така тенденція є економічним підґрунтям формування нових методів планування та управління маркетингової діяльності підприємств на нових принципах.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз і обґрунтування раціональної форми маркетингової діяльності малих і середніх машинобудівного підприємства, що утворилися при дезінтеграції машинобудівних комплексів, в умовах швидких змін на промислових ринках України на прикладі підприємства гірничого машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Ріст спеціалізації промислових підприємств призводить до зростання взаємозалежності підприємств. Підприємства в своїй маркетинговій діяльності не виробляють кожен складову кінцевого продукту, а обирають партнера, в якого можна придбати відповідний компонент. Це обумовлює залежність маркетингової діяльності від партнерів та стану зовнішнього середовища. У свою чергу така ситуація призводить до того, що підприємства розвивають своє основне виробництво з урахуванням купівлі складових, що не виробляють, у найбільш вигідного постачальника. Основною причиною розвитку спеціалізації є отримання підприємствами переваг спеціалізації. Спеціалізація призводить до економії трудовитрат за рахунок внесення обраними постачальниками своєї частки в раціоналізацію закупівлі та розвиток ключових компетенцій підприємства. Постачальники, що працюють з декількома підприємствами, мають змогу краще обирати вектор технологічного розвитку, оскільки мають більш широкий огляд на збутове середовище, а не зосереджені тільки на свої поточній діяльності. Перевагами спеціалізації слід також вважати відсутність потреби інвестицій у високоспеціалізовані ресурси, що можуть вимагати від підприємства такої ресурсної структури, яка у результаті розвитку нових технологій та змін зовнішнього середовища може застаріти. Також перевагам спеціалізації та зовнішніх джерел постачання є збереження маневреності та пристосованості до змін зовнішнього середовища. Проте, у той же час, у автономних підприємств контроль над ресурсами, що належать іншим підприємствам, не забезпечується через відсутність спільних власників. Однак, розвиток форм маркетингової діяльності щодо врахування взаємовідносин між підприємствами дозволяє створити такі маркетингові структури, які в деякому ступені опосередковано контролюють ресурси, що знаходяться у власності інших підприємств. Поява даних структур є результатом зміни поглядів провідних дослідників у сфері маркетингу на роль

відносин з постачальниками, яка у свою чергу внесла зміни в самі ці відношення.

Розглянемо даний методологічний підхід на прикладі підприємств гірничого машинобудування, що відрізняються складним комплектуванням виробництва та високою взаємозалежністю учасників каналів забезпечення і збуту. Для даної підгалузі пошук найбільш раціональних форм організації маркетингової діяльності, які б забезпечували мінімізацію витрат, гнучкість виробництва та враховували галузеву специфіку, є актуальним у зв'язку з мінливістю попиту на сировину.

Специфіка взаємозв'язків між підприємствами цієї підгалузі, а також з підприємствами суміжних підгалузей об'єктивно спонукає до формування більш гнучких форм маркетингу. Дана підгалузь характеризується складним комплектуванням виробництва, що передбачає не тільки залежність виробників кінцевої машинобудівної продукції від постачальників комплектуючих засобів, витратних матеріалів, сервісних послуг і таке інше, але і безпосередньо від запитів кінцевого споживача – гірничовидобувних підприємств. Найбільш характерним відображенням цього є постачання машинобудівним підприємством комплектуючих та витратних інструментів для забезпечення буріння порід, а також постачання комплектуючих самому машинобудівному підприємству.

Сьогодні в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання видобування корисних копалин, яка є диференційованою за окремими підгалузями добувної промисловості [14]. Виробництво гірничих машин та устаткування за цей же період часу стрімко впало внаслідок низки об'єктивних та суб'єктивних причин [15]. Нестача парку машин та устаткування компенсувалась за рахунок імпорту. Забезпечення комплектуючими та витратними матеріалами імпортного обладнання має певні складнощі, пов'язані, перш за все, з високою ціною як саме на них, так і на сервісне обслуговування. Тому сьогодні гірничовидобувні підприємства, що експлуатують імпортне обладнання, переорієнтувались на імпортозаміщення. Тобто, вітчизняні підприємства, які спеціалізуються на випуску комплектуючих та витратних інструментів почали забезпечувати не тільки вітчизняне обладнання, а і імпортне. За цих обставин забезпечення комплектуючими та витратними матеріалами, а також сервісне обслуговування являє собою процес задоволення індивідуалізованого попиту, що, в свою чергу, вимагає формування цілісної системи управління виробництвом та постачанням як єдиною системою, а не як певною кількістю окремих елементів логістичного ланцюга. Більш того, оскільки в процес управління залучені також кінцеві споживачі і постачальники матеріальних ресурсів для виготовлення

комплектуючих, структура каналу забезпечення стає складною розгалуженою системою на базі предметної спеціалізації. Це потребує не тільки, розуміння потреб партнерів, а і врахування багатоаспектності взаємодії між усіма учасниками, включаючи адаптацію до змін зовнішнього середовища.

Проаналізуємо можливі форми організації маркетингу з точки зору складності та передбачуваності зовнішнього середовища.

Основні форми організації маркетингу, представлено на рис 1. В основі лежать структурні характеристики (внутрішньофірмова та мережева організація бізнесу) та середовище (зовнішнє, внутрішнє) і ступень його передбачуваності.

		Внутрішньофірмова організація бізнесу	Мережева організація бізнесу
Швидкість змін зовнішніх умов	Низька Формалізовані	<i>Заснована на бюрократії</i> Використовується в умовах низької невизначеності зовнішнього середовища для виконання завдань, що прогнозовано повторюються	<i>Заснована на транзакціях</i> Використовується в умовах низької невизначеності зовнішнього середовища для виконання разових завдань
	Висока Неформалізовані	<i>Заснована на вузькоспрямованості</i> Використовується в умовах високої невизначеності для вирішення спеціальних завдань по ринкам або товарам	<i>Заснована на маркетингу відносин</i> Використовується в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища для досягнення взаємоузгоджених цілей та концентрації ресурсів на основі взаємовідносин

Рис. 1. Форми маркетингової діяльності
(складено за джерелами [16], [17], [18])

Класифікація форм маркетингової діяльності розглядається за двома критеріями:

- швидкість змін зовнішніх умов та формалізації маркетингу (відповідно до цього форми будуть відрізнятися гнучкістю та дискретністю);
- орієнтація форм маркетингової діяльності (внутрішня та зовнішня орієнтації).

Форма маркетингової діяльності, заснованої на бюрократії базується на повній ієрархії. Така форма організації маркетингової діяльності широко

використовується підприємствами, головною метою яких було забезпечення рентабельного, надійного, плавного поточного і передбачуваного випуску продукції. Вона орієнтована на відносну стабільність зовнішнього оточення, а ключовими цінностями успіху є стандартизовані функції і правила, механізми контролю та обліку [18].

Інша форма організації маркетингу, заснована на транзакціях, пов'язана з розвитком конкуренції [19]. Ця форма маркетингової діяльності є орієнтованою на зовнішнє оточення, а не на своє внутрішнє середовище. В основному її увага фокусується на операціях із зовнішніми клієнтами, включаючи постачальників, споживачів. Вона налаштована на проведення операцій (обмінів, продажів, контрактів) з іншими клієнтами з метою досягнення конкурентної переваги та врахування операційних витрат. Основною метою транзакцій є посилення свого положення в конкуренції.

Дослідження доводять, що існують фундаментальні відмінності між транзакційними і бюрократичними формами організації маркетингу [20]. Форми даного типу відрізняються загальними цінностями, індивідуальністю і вузькоспрямованістю.

Третя форма організації маркетингової діяльності представлена в нижньому лівому квадраті рис.1. Основні базисні допущення полягають у тому, що з зовнішнім оточенням найкраще впоратися, організовуючи ситуативне управління в рамках вузькоспрямованості та виконання спеціальних завдань. Встановлено, що коли зовнішнє середовище, яке швидко змінюється, створює менеджерам труднощі в довгостроковому плануванні, тоді ефективним способом координації організаційної діяльності стає впевненість в внутрішньому середовищі фірми, а саме кваліфікації персоналу.

Четвертий тип організації маркетингової діяльності, найбільш адекватно реагує на надзвичайно бурхливі, все інтенсивніше мінливі зовнішні умови, якими в більшій мірі характеризується ринки України. Дані форми організації маркетингу передбачають встановлення довгострокових взаємоузгоджених відносин. Тому був розроблений певний набір припущень, який докорінно відрізнявся від припущень всіх трьох розглянутих вище форм організації. Допускається, що адаптація до зовнішнього середовища і новаторство у плануванні маркетингової діяльності на засадах партнерського маркетингу ведуть до отримання нових ресурсів і підвищенню прибутковості. Тому акцент повинен робитися на передбаченні майбутнього, на деякій організаційній автономії, але з внутрішнім підпорядкуванням підприємств-партнерів.

Слід зазначити, що згідно теорій стратегічного управління сьогодні основним напрямком розвитку форм організації маркетингу є напрямок мережевих структур [21-23]. Тому, відповідно до цих досліджень, вибір

мережевої організації маркетингу може варіюватися від транзакційних форм до форм заснованих на маркетингу партнерських відносин. Проте саме транзакційні форми не передбачають довгострокової взаємодії та підходять до роботи на одному або декількох сегментах.

Маркетингові структури, засновані на відносинах притаманні для більш непередбачуваного зовнішнього середовища та мають мережеві взаємозв'язки, які носять довгостроковий характер. Такі маркетингові структури є прототипом квазінтеграційних форм організаційного розподілу функцій в рамках цієї ж структури, яка складається зі спеціалізованих фірм.

Трансформації традиційних взаємовідносин між постачальником та клієнтом на промисловому ринку України відображаються на формах організації маркетингу. Тому, це викликає необхідність у розробці моделей стратегічного маркетингу заснованого на маркетингу взаємовідносин. Так Ф.Вебстер у своєму дослідженні розкриває непереривність маркетингу відносин, що починається від маркетингу на основі взаємодії до мережевої організації. Така організація передбачає радикальну зміну організації маркетингу як з позиції загрози її існування та зміною відношення з іншими функціями на підприємстві, так і з позиції можливості вертикального розподілу маркетингових функцій. Основними напрямками організаційних змін у маркетингу є зниження витрат, гнучкість та створення конкурентних переваг.

Непередбачуваність зовнішнього середовища призведе до різної сегментативної ознаки. Виходячи з цього основними класифікаційними ознаками маркетингових структур заснованих на відносинах слід вважати шість головних (рис.2).

Взаємовідносини між учасниками маркетингової структури відрізняються різною послідовністю взаємодії. Вони можуть бути як вертикальним за ланцюгом створення вартості від постачальника до споживача, так і горизонтальними між реальними і потенційними конкурентами. Вертикальні взаємовідносини засновані на технологічному ланцюгу, де кожен попередній учасник є постачальником для наступного. Такий тип відносин притаманний компаніям, що працюють у різних галузях. Взаємовідносини будуються не на власній, а скоріше за всього, на рівноправній основі.

На відміну від вертикальних відносин, горизонтальні відносин передбачають взаємозв'язок між підприємствами – конкурентами, що працюють в одній галузі. Основною метою формування таких відносин є дві:



Рис.2. Організаційні форми маркетингової діяльності, засновані на маркетингу взаємовідносин (складено автором)

- Перша мета характерна для реальних конкурентів – формування конкуренції в галузі, розподіл ринку, створення галузевих стандартів і бар'єрів входження на ринок нових конкурентів.

- Друга мета характерна для потенційних конкурентів – співпраця та кооперація по виробництву продукції чи наданні послуг, що не є рентабельними для потенційного конкурента.

Гібридні форми, які є результатом комбінування горизонтальних та вертикальних структур. Вони є прототипом інтерактивних маркетингових стратегій взаємодії, є дуже різноманітним і тому, особливо важливим стає комплектування та організація груп функціональних елементів, що відповідають за процеси взаємодії.

Взаємовідносини в маркетингових структурах, заснованих на маркетингу взаємовідносин, можна розглядати з позиції готовності підприємств до змін у зовнішньому середовищі. Відповідно до цього маркетингові структури відрізняються різним ступенем гнучкості. Маркетингові структури, що гнучко реагують на зміну зовнішнього середовища є модульними. Модульність полягає в побудові процесу взаємодії в нестабільних зовнішніх умовах шляхом об'єднання автономно функціонуючих підприємств, що відповідають за певну підсистему чи модуль.

Маркетингові структури, що враховують гібридне сегментування передбачають розподіл учасників за пріоритетною змінною, що посилюється кластерним групуванням за такими змінними, як шукані вигоди.

Маркетингові структури у процесі їх побудови можуть бути пов'язані життєвими циклом як товару, що виробляється кожним з учасників, так і життєвими циклом підприємства та галузі. Це дає змогу оцінити поточне та перспективне становище маркетингової структури, забезпечити реагування та зміни зовнішнього середовища, в першу чергу швидкість технологічних змін.

Оскільки маркетингові структури є процесом взаємодії підприємств, то це обумовлює різну ступінь залежності кожного учасника від інших. Співвідношення рівнів залежності між підприємствами у маркетинговій структурі може бути різною в залежності від цілого ряду факторів, таких, як диференціація та обсяги сировини, матеріалів, що закуповуються для виробництва продукції; наявність ресурсів-субститутів; витрати на можливі зміни постачальника; рівень концентрації постачальників; значення замовлень для постачальників; кількість інших галузей, що мають потребу в продукції постачальника; вартість закупівлі в співвідношенні з сукупними витратами; вплив ціни ресурсу на вартість товару і т.д. Розрахунок ступеня залежності дозволяє виявити бажану форму інтеграції. Якщо показник наближається до 100, то це характерно для формування системи з жорсткою вертикальною інтеграцією типу корпорації. Якщо показник наближається до 0, то відносини є конкурентними, що не дає можливості встановити партнерські відносини, тому інтеграція є важко реалізованою. У інших випадках інтеграція у маркетинговій структурі здійснюється на базі підприємства-інтегратора, що забезпечує координацію діяльності при автономності учасників.

Сьогодні маркетингові структури, засновані на маркетингу партнерських відносин, є найбільш раціональними для гірничого машинобудування в умовах швидких змін та орієнтації на встановлення довгострокових відносин. Теоретичні дослідження багатьох вчених [2-11] вказують на те, що такі форми взаємодії як злиття, альянси можуть з цілого ряду причин виявитися не в змозі відтворити все те, що здатні здійснити підприємства з незалежним становищем, якими є, наприклад, виробники комплектуючих засобів. Проте саме партнерства дозволяють зберегти відносну автономію учасників при досягненні ефекту спільної роботи, пов'язуючи процеси, що відбуваються в них з процесами інших учасників каналу забезпечення та збуту. Відносини, що сприймаються як партнерські, надають усім учасникам значні переваги і сприяють створенню ефекту синергії.

Виробники комплектуючих вступають у партнерства з підприємствами добувної промисловості та суміжних галузей з метою зробити свої переваги частиною ланцюга поставок, більш ефективного і продуктивного, ніж обмежені відносини в рамках традиційного каналу або високозалежні відносини у вертикально-інтегрованих компаніях. Завдяки партнерству можливість

досягнення ефекту спільної роботи зростає, адже кожне підприємство краще досліджує можливості і слабкі сторони партнерів, що дозволяє спільними зусиллями знизити кількість нерозв'язних проблем.

Тому партнерства є найбільш раціональною формою взаємодії для підприємств гірничого машинобудування, у т.ч. виробників комплектуючих та підприємств добувної промисловості в каналах забезпечення та збуту, оскільки стійкий характер кооперації, а також встановлення термінів, технічних умов і цін поставок до початку виробництва, зменшення технологічних циклів і, як наслідок, більш ефективного реагування на потреби споживачів дозволяє знизити витрати взаємодії, а автономність учасників – зосередити ресурси на розвитку ключових компетенцій підприємства та гнучко пристосовуватися до змін ринкової кон'юнктури, розподіливши відповідні ризики між учасниками технологічного ланцюга. Це виконується, по-перше, шляхом забезпечення постачальників оперативними даними щодо продажів на постійній основі і, по-друге, шляхом спрощення процесів замовлення та фізичного розповсюдження товарів в системі каналів розподілу. Мінімізація витрат взаємодії відбувається за рахунок спрощення процесів товароруку, зменшення контролюючих та інформаційних дій, аутсорсингу операцій іншим учасникам каналу.

Отже, міжфірмові зв'язки підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості доцільно будувати шляхом організації маркетингової діяльності, заснованої на маркетингу партнерських відносин, які передбачають гнучкість, швидкість співпраці та мінімізацію витрат на взаємодію. Головна ідея і головна перевага таких партнерств полягає у кооперації відмінних один від одного учасників зі специфічними ресурсами, що дозволяють створювати спільними зусиллями синергетичний ефект. В рамках комплексу підприємств, що кооперуються, нова система збуту продукції дозволяє задовольняти індивідуальні потреби клієнта в замовленні на машинобудівну продукцію і тим самим забезпечувати попит на продукцію.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Особливостями сучасного стану окремих галузей економіки України є нестійкі та різнонаправлені тенденції розвитку. Зростання кількості спеціалізованих підприємств потребує пошуку раціональної організації маркетингової діяльності з врахуванням швидкоплинності та різнонаправленості змін зовнішнього середовища. Зростаюча індивідуалізація споживчого попиту на промисловому ринку, вимоги споживачів, конкурентів, товаропровідних структур та постійні зміни маркетингового середовища, які відображаються на ринковому попиті, призвели до збільшення значимості маркетингових каналів, і відповідно, до формування адекватних моделей стратегічного маркетингового управління взаємозв'язками підприємств.

За таких умов доцільно застосовувати форми організації маркетингової діяльності, засновані на маркетингу партнерських відносин. Запропонована класифікація форм організації маркетингової діяльності дозволяє обрати відповідний тип взаємозв'язків з урахуванням таких факторів, як-то ланцюг створення цінності, готовність до ринкових змін, ознаки сегментної орієнтації, довгостроковості взаємодії та взаємозалежності між підприємствами організаційної форми.

Взаємовідносини підприємств гірничого машинобудування та добувної промисловості, які забезпечують співпрацю незалежних ринкових суб'єктів з гнучкою спеціалізацією і розвиненим кооперуванням, мінімізують витрати взаємодії та забезпечують отримання синергетичного ефекту від спільної роботи, де кожен з учасників отримує максимальну вигоду від взаємодії, пропонується здійснювати шляхом створення партнерства.

Список використаної літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.1996 №1187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1187-96-%D0%BF>
2. Gadde L.E. Professional Purchasing / L.E. Gadde, H. Hakansson. - London: Routledge, 1993. – 450 p.
3. Rushton A. Logistics&Distribution management / A. Rushton, Ph. Croucher, P. Baker. – London: The Chartered Institute Logistics and Transport, 4th Edition, 2010. – 665 p.
4. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / О. Уильямсон // Вестник ЛГУ. Сер. "Экономика", 1994. – вып.3.
5. Whinston M. On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration / M. Whinston // Journal of Law, Economics and Organization. – 2003. – №19(1). – P. 1-23.
6. Webster F.E. The changing role of marketing in the corporation / F.E. Webster // Journal of Marketing. – 1992. – Vol. 56. – P. 1-17
7. Jensen M. Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. –Vol 3. – P. 305-360
8. Mattson L.G. Relationship marketing and the markets as networks approach – a comparative analysis of two evolving streams of research / L.G. Mattson // Journal of Marketing Management. – 1997. – №13. – P. 61.
9. Крикавський Є. Логістика: навч. посіб. / Є. Крикавський. – Львів: Вид-во ДУ “Львів. політехніка”, 2005. – С. 215-228.

10. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: Підручник. – Львів: Видавництво Націон. ун-ту „Львівська політехніка”, 2006. – 298 с.

11. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: монографія / А.П. Наливайко, Т.І. Решетняк, Н.М. Євдокимова та ін., за ред. д-ра екон. наук, проф. А.П. Наливайка. – К: КНЕУ, 2013. – 454 с.

12. Горбунов Э. О концепции развития малого предпринимательства в СССР / Э. Горбунов // Вопросы экономики. – 1991. – №8. – С.52-62.

13. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

14. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

15. Нова енергетична стратегія України: безпека, енергоефективність, конкуренція, Київ 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>

16. Ruekert W. R. The organization of marketing activities: a contingency theory of structure and performance / W. R. Ruekert, C. O. Walker, J. K. Roering // Journal of Marketing. – 1985. – №49. – P. 13-25.

17. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шонесси. – М.: Прогресс, 1979. – 133 с.

18. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.

19. Williamson O. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications; a study in the economics of internal organization / O. Williamson. – New York: Free Press, 1975. – 286 p.

20. Lincoln R. J. Cultural orientations and individual reactions to organizations / R. J. Lincoln, M. Hanada, J. Olson // Administrative Science Quarterly. – 1981. – № 26 – P. 93-115.

21. Webster E. F. The future role of marketing in the organization / E. F. Webster // in D. R. Lehmann and K. E. Jocz (eds.). Reflections on the Futures of Marketing. – Cambridge, MA: Marketing Science Institute, 1997. – P. 39-66

22. Alfred B. B. Characteristics of managerial careers in the 21st century / B. B. Alfred, C. C. Snow, E. R. Miles // Academy of Management Executive. – 1996. – №10. – P. 17-27.

23. Achrol S. R. Changes in the theory of interorganizational relations in marketing: toward a network paradigm / S. R. Achrol // *Journal of the Academy of Marketing Science*. – 1997. – № 55. – P. 77-93.

References

1. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.09.1996 №1187* [The resolution of the Cabinet of Ministers Ukraine from 28.09.1996 №1187], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1187-96-%D0%BF> (Accessed 23 May 2017).
2. Gadde, L.E. and Hakansson, H. (1993), *Professional Purchasing*, Routledge, London, UK.
3. Rushton, A., Croucher, Ph., Baker, P. (2010), *Logistics&Distribution management*, The Chartered Institute Logistics and Transport, London, UK.
4. Uilyamson, O. (1994), “Comparison of alternative approaches to the analysis of the economic organization”, *Vestnik LGU, Ser. "Ekonomika"*, vol. 3.
5. Whinston, M. (2003), “On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration”, *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 19(1), pp. 1-23.
6. Webster, F.E. (1992), “The changing role of marketing in the corporation”, *Journal of Marketing*, vol. 56, pp. 1-17.
7. Jensen, M. and Meckling, W. (1976), “Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.
8. Mattson, L.G. (1997), “Relationship marketing and the markets as networks approach – a comparative analysis of two evolving streams of research”, *Journal of Marketing Management*, vol. 13, p. 61.
9. Krykavskij, Ye. (2005), *Logistyka: navch. Posib* [Logistics: teach. guidances], Vyd-vo DU “Lviv. politexnika, Lviv, Ukraine.
10. Chuxraj, N.I (2006), *Logistychne obslugovuvannya: Pidruchnyk* [Logistic service: Textbook], Vydavnytstvo Nacion. un-tu „Lvivska politexnika”, Lviv, Ukraine.
11. Nalyvajko, A.P., Reshetnyak, T.I., Yevdokymova, N.M. and others (2013), *Strategiya pidpriemnytstvo: adaptaciya organizacij do vplyvu svitovyx suspilno-ekonomichnyx procesiv: monografiya* [The strategy of the enterprise: adaptation of organizations to the impact of world socio-economic processes: monograph], KNEU, Kyiv, Ukraine.
12. Gorbunov, E. (1991), “About the concept of small business development in the USSR”, *Voprosyi ekonomiki*, vol. 8, pp. 52-62.
13. Indicators of structural statistics for business entities with distribution by their size, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 23 May 2017).

14. Statistical bulletin "Production of industrial products by type in Ukraine", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 23 May 2017).
15. New Energy Strategy of Ukraine: safety, efficiency, competition, Kyiv 2015, available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358> (Accessed 23 May 2017).
16. Ruekert, R.W., Walker, C.O., Roering, J.K. (1985), "The organization of marketing activities: a contingency theory of structure and performance", *Journal of Marketing*, vol. 49, pp. 13-25.
17. O'Shonessi, Dzh. (1979), *Printsipyi organizatsii upravleniya firmoy*, [Principles of organization of the firm management], Progress, Moscow, USSR.
18. Kameron, K. and Kuinn, R. (2001), *Diagnostika i izmenenie organizatsionnoy kulturyi* [Diagnostics and change of organizational culture], Piter, Saint-Peterburg, Russia.
19. Williamson, O. (1975), *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications; a study in the economics of internal organization*, Free Press, New York, USA.
20. Lincoln, R.J., Hanada, M., Olson J. (1981), "Cultural orientations and individual reactions to organizations", *Administrative Science Quarterly*, vol. 26, pp. 93-115.
21. Webster, E. F. (1997), *The future role of marketing in the organization*, Reflections on the Futures of Marketing, Cambridge, Marketing Science Institute, pp. 39-66, USA.
22. Alfred, B. B., Snow, C. C., Miles, E. R. (1996), "Characteristics of managerial careers in the 21 st century", *Academy of Management Executive*, vol. 10, pp. 17-27.
23. Achrol, R. S. (1997), "Changes in the theory of interorganizational relations in marketing: toward a network paradigm", *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 55, pp. 77-93.

Kuvaieva T., Assistant, SHEI "National mining university"

Organizational forms of marketing activity of the industrial enterprises in the conditions of unstable environment

The main approaches to planning the marketing activity of the enterprise in the conditions of rapid changes in the industrial markets of Ukraine are analyzed on the example of mining engineering. It is revealed that over the last decades in the Ukrainian industry there has been a transformation of the organization forms of marketing activities. Studies have shown that taking into account the multifaceted nature of the interaction of enterprises not only from the point of view of managing the integrated movement of materials, products and related information, but also a deeper understanding of changing needs, operating conditions of the channel participants and their strategic influence on the entire supply chain is a priority in conditions of instability. It is established that the forms of marketing activities that more adaptive to changes and are based on relationships are the most rational in the conditions of rapid changes.

Advanced classification of forms of marketing activity is proposed. It allows to systematize integration forms of enterprises interrelations depending on the speed of external environment changes and orientation of business.

The classification of the organizational forms of marketing activity based on the marketing of relationships is developed. It allows taking into account the specificity of the marketing activity of the enterprise during their interaction in conditions of instability of the external environment.

Key words: marketing activity, marketing structures, relationship marketing, partnership, mining machine building.

Куваева Т.В., ассистент, ДВНЗ «Национальный горный университет»

Организационные формы маркетинговой деятельности промышленных предприятий в условиях нестабильности внешней среды

Проанализированы основные подходы к планированию маркетинговой деятельности предприятия в условиях быстрых изменений на промышленных рынках Украины на примере горного машиностроения. Выявлено, что за последние десятилетия в украинской промышленности наблюдается трансформация форм организации маркетинговой деятельности. Исследования показали, что учет многоаспектности взаимодействия предприятий не только с точки зрения управления интегрированным перемещением материалов, продуктов и соответствующей информации, но и более глубокое понимание изменения потребностей, условий функционирования участников канала и их стратегического влияния на всю цепь поставок является приоритетным в условиях нестабильности. Установлено, что формы маркетинговой деятельности, которые отличаются адаптивностью к изменениям и основаны на отношениях является наиболее рациональными в условиях быстрых изменений.

Предложена усовершенствованная классификация форм маркетинговой деятельности, что, в отличие от существующих, позволяет систематизировать интеграционные формы взаимосвязей предприятий в зависимости от скорости изменений внешней среды и ориентации бизнеса.

Разработана классификация организационных форм маркетинговой деятельности, основанных на маркетинге взаимоотношений, что позволяет учитывать специфику маркетинговой деятельности предприятия при их взаимодействии в условиях нестабильности внешней среды.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговые структуры, маркетинг взаимоотношений, партнерства, горное машиностроение.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 005.3:657.22



Г. О. КОРОЛЬ,
*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



І. М. ІЗВЕКОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*

КАТЕГОРІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню категорій теоретичних засад управлінського обліку в забезпеченні аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Визначено, що об'єктом даного дослідження виступає аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарювання, предметом – його інформаційне забезпечення, а суб'єктами – суб'єкти цього інформаційного забезпечення. Запропоновано трактувати поняття аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання як дослідження процесів і результатів діяльності за певний період часу та витрат, що забезпечили цей результат, для визначення проблем, які постають перед суб'єктом господарювання, та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності. Виділені суб'єкти інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності, до переліку яких включено осіб, які приймають безпосередню участь у функціонуванні цього інформаційного забезпечення.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, теоретичні засади, категорії, управлінський облік, аналіз ефективності діяльності, інформаційне забезпечення.

Постановка проблеми. Складні ринкові умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства, вимагають від них здійснення постійного контролю за результативністю та ефективністю власної діяльності. Саме аналіз відіграє важливу роль при оцінці ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання, оскільки він виступає сполучною ланкою між системою обліку, яка фіксує дані, що характеризують стан підприємства, та процедурами прийняття управлінських рішень, спрямованих на покращання цього стану. Дані управлінського обліку виступають інформаційною базою для проведення аналізу ефективності діяльності та подальшого наукового обґрунтування й оптимізації управлінських рішень. За результатами аналізу ефективності діяльності визначаються проблеми, які постають перед суб'єктом господарювання, досліджуються причини їх виникнення та напрямки розв'язання, а також виявляються існуючі резерви підвищення ефективності діяльності. Це потребує більш глибокого теоретичного осмислення категорій управлінського обліку як інформаційної бази аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема використання для цього даних обліку, розглядалися в роботах українських та закордонних науковців: Андрєєвої Г.І., Богдановича О.Г., Вагнера І.М., Гнип Н.О., Отенко В.І., Савицької Г.В., Чумаченка М.Г., Шурпенкової Р.К. та інших. Однак теоретичні засади даної проблеми досліджені недостатньо внаслідок недооціненості важливості усвідомлення та розвинення категорій управлінського обліку як інформаційної бази для проведення аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Отже, актуальність теми дослідження визначається потребою більш детальної розробки теоретичних засад формування та застосування методичних положень управлінського обліку в забезпеченні аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження категорій управлінського обліку як інформаційної бази аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Побудова теоретичних засад формування та застосування методичних положень управлінського обліку суб'єктів господарювання в забезпеченні аналізу ефективності діяльності потребують усвідомлення, у першу чергу, об'єкта, предмета та суб'єктів дослідження. Так, об'єктом даного дослідження виступає аналіз ефективності діяльності суб'єктів

господарювання, предметом – його інформаційне забезпечення, а суб'єктами – суб'єкти цього інформаційного забезпечення. Нижче наведено обґрунтування указаних категорій.

Слід відзначити, що в науковій літературі майже не надається чіткого визначення такого поняття, як аналіз ефективності діяльності, що є об'єктом даного дослідження. Більшість науковців [1-5] при дослідженні питань проведення аналізу ефективності діяльності різних суб'єктів господарювання акцентують свою увагу на меті та завданнях аналізу, підходах до його проведення та трактуванні отриманих результатів.

Зважаючи на те, що аналіз ефективності діяльності є складовою аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання, то і його визначення необхідно формулювати, виходячи із сутності таких понять, як «аналіз господарської діяльності» та «ефективність діяльності».

Стосовно трактування поняття «аналіз господарської діяльності» узагальнено можна виділити дві позиції науковців. Згідно з першою позицією, аналіз господарської діяльності розглядається як наука, яка являє собою систему спеціальних знань, пов'язаних з певними дослідженням [6, 7]. Друга позиція полягає у трактовці аналізу господарської діяльності як комплексного дослідження процесів і результатів діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, що здійснюється з певною метою [8, 9].

Узагальнення трактувань поняття «аналіз господарської діяльності» наведено в табл. 1.

Зважаючи на те, що аналіз ефективності діяльності некоректно розглядати як науку, яка являє собою систему спеціальних знань, оскільки це тільки одна зі складових такої науки як аналіз господарської діяльності, слід визначити, що це дослідження процесів і результатів діяльності суб'єкта господарювання. Однак, це дослідження не буде комплексним, оскільки охоплює тільки певні аспекти діяльності підприємства. Для усвідомлення відмінності цих досліджень від усіх інших, пов'язаних з аналізом господарської діяльності, необхідно звернутися до сутності такого поняття як «ефективність діяльності».

За результатами попередніх досліджень, викладених в роботі [10], було визначено, що ефективність діяльності – це ступінь використання ресурсів, або віддача витрат, яка визначається співвідношенням в одиницю часу результатів діяльності суб'єкта господарювання та витрат, що забезпечили цей результат. Виходячи з наданого трактування поняття «ефективність діяльності», аналіз ефективності діяльності суб'єкта господарювання пропонується трактувати як дослідження процесів і результатів діяльності за певний період часу та витрат, що забезпечили цей результат, для визначення проблем, які постають перед

суб'єктом господарювання, та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності.

Таблиця 1

Узагальнення трактувань поняття «аналіз господарської діяльності»

Автор	Визначення автора	Основна сутність визначення
Савицька Г.В. [6]	Система спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням тенденцій господарського розвитку, науковим обґрунтуванням планів, управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів, пошуком, вимірюванням і обґрунтуванням величини господарських резервів підвищення ефективності виробництва та розробкою заходів щодо їх використання	Аналіз господарської діяльності розглядається як наука, яка являє собою систему спеціальних знань, пов'язаних з певними дослідженням
Шпанковська Н.Г. [7]	Система спеціальних знань, що містить дослідження економічних процесів у взаємозв'язку та взаємообумовленості й оцінку їх з позицій інтересів усіх учасників ринкових відносин	
Економічна енциклопедія [8]	Комплексне вивчення результатів практичної роботи підприємств за певний період, оцінка ефективності діяльності з метою виявлення резервів та визначення шляхів діяльності й надання необхідної інформації для оперативного керівництва різними ланками діяльності, одержання передбачених планом показників	Аналіз господарської діяльності трактується як комплексне дослідження процесів і результатів діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, що здійснюється з певною метою
Сіменко І.В. [9]	Комплексне дослідження процесів основної діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку з метою обґрунтування управлінських рішень та оцінки їх ефективності	

Надані формулювання підкреслюють взаємозв'язок та взаємообумовленість результатів діяльності та витрат, що їх забезпечили.

Об'єктивність та достовірність результатів аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання напряму залежать від організації його інформаційного забезпечення, яке виступає предметом даного дослідження.

Критичний огляд наукових праць, присвячених інформаційному забезпеченню аналізу в цілому, результати якого наведені в таблиці 2, дозволив виявити різноманітні підходи до трактування цього поняття, які умовно можна поділити на три групи.

Одна група науковців [11-13] трактує інформаційне забезпечення аналізу як процес задоволення потреб конкретних користувачів в інформації, що ґрунтується на використанні спеціальних методів, способів і процедур її обробки та надання у зручній для користувачів формі.

Узагальнення трактовок поняття «інформаційне забезпечення аналізу»

Автор, джерело	Визначення автора	Основна сутність визначення
Шурпенкова Р.К [11]	Сукупність засобів і методів побудови інформаційної бази економічного аналізу, що реалізує його функціональні задачі та задовольняє потреби користувачів в інформації	Процес задоволення потреб конкретних користувачів в інформації, що ґрунтується на використанні спеціальних методів, способів і процедур її обробки та надання у зручній для користувачів формі
Чумаченко М.Г. [12]	Процес забезпечення інформацією шляхом одержання, оцінки, зберігання та переробки даних з метою вироблення управлінських рішень	
Бруханський Р. [13]	Процес задоволення поточних потреб користувачів у інформації, необхідній для обґрунтування і прийняття управлінських рішень	
Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатов М.І. та ін. [14]	Сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі в процесі її функціонування	Сукупність інформації, що фіксується, накопичується, групується, передається та узагальнюється в певних формах документів з метою проведення якісного аналізу та прийняття управлінських рішень
Вагнер І.М. [15]	Сукупність достовірної, повної, своєчасної, цінної, актуальної, зрозумілої інформації, яка призначена для прийняття стратегічних управлінських рішень, що забезпечують досягнення поставлених цілей керівниками підприємства, здійснення ефективного стратегічного аналізу, який уможливить стійкий розвиток підприємства у майбутньому	
Ротман Н. [16]	Система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних керівних дій	
Гнип Н.О. [17]	Постійно діюча система взаємозв'язків фахівців, обладнання і сучасних методів дослідження, призначених для збору, класифікації, аналізу, оцінки та передачі інформації, необхідної для управління потенціалом підприємства задля підвищення ефективності його використання	
Шпанковська Н.Г. [7]	Система, що містить усі різноманітні види інформації, а також програмне забезпечення для її систематизації, обробки, аналітичних розрахунків та побудови графіків	Система таких взаємопов'язаних елементів як фахівці, обладнання і сучасні методи дослідження, які взаємодіють для перетворення інформаційних ресурсів

Наступна група дослідників [14-16] визначає його як сукупність інформації, що фіксується, накопичується, групується, передається та узагальнюється в певних формах документів з метою проведення якісного аналізу та прийняття управлінських рішень.

Інші вчені [7, 17] дотримуються думки, що під інформаційним забезпеченням аналізу розуміється система таких взаємопов'язаних елементів як фахівці, обладнання і сучасні методи дослідження, які взаємодіють для перетворення інформаційних ресурсів.

Проаналізувавши та узагальнивши наведені підходи, можна визначити, що інформаційне забезпечення аналізу ефективності діяльності є системою інформаційної підтримки аналізу ефективності діяльності, що включає методичне, кадрове та програмне забезпечення, а також сукупність інформації, необхідної для задоволення потреб суб'єктів аналізу.

Стосовно суб'єктів інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності погляди науковців сходяться. В роботі [18] визначається, що суб'єктами аналізу є органи управління господарюючих суб'єктів у складі власників, менеджерів, а також зацікавлених осіб для забезпечення ефективної діяльності.

Деякі науковці до суб'єктів інформаційного забезпечення аналізу відносять ще й зовнішніх суб'єктів, таких як інвестори, кредитори, податкова служба, аудиторські фірми та ін. [19-20]. При цьому дослідники одностайно відмічають, що основним джерелом інформації для аналізу ефективності діяльності є данні управлінського обліку, який надає детальну інформацію про витрати та результати діяльності суб'єкта господарювання. Тому саме персонал служби управлінського обліку займає важливе місце серед суб'єктів інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності. Однак досить часто склад суб'єктів інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності ототожнюється з суб'єктами аналізу, що не є правильним.

Базуючись на визначені, наданому в роботі [21], вважаємо за необхідне до переліку суб'єктів інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності включити осіб, які приймають безпосередню участь у функціонуванні такого інформаційного забезпечення.

Узагальнення результатів дослідження наведено в таблиці 3.

Висновки і перспективи подальших розвідок. В статті наведено обґрунтування основних категорій теоретичних засад формування та застосування методичних положень управлінського обліку в забезпеченні аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Спираючись на результати аналізу літературних джерел та їх авторського переосмислення, сформульовано поняття «аналіз ефективності діяльності суб'єкта

Узагальнення результатів дослідження щодо розглянутих понять, які визначають основні категорії теоретичних засад управлінського обліку в забезпеченні аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання

Поняття	Надане визначення
Об'єкт дослідження - аналіз ефективності діяльності суб'єкта господарювання	Дослідження процесів і результатів діяльності за певний період часу та витрат, що забезпечили цей результат, для визначення проблем, які постають перед суб'єктом господарювання, та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності
Предмет дослідження - інформаційне забезпечення аналізу ефективності діяльності суб'єкта господарювання	Система інформаційної підтримки аналізу ефективності діяльності, що включає методичне, кадрове та програмне забезпечення, а також сукупність інформації, необхідної для задоволення потреб суб'єктів аналізу
Суб'єкти інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності	Особи, які приймають безпосередню участь у функціонуванні інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності

господарювання», що виступає об'єктом даного дослідження. Визначено його предмет та суб'єкти інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності. У подальших дослідженнях буде зосереджено увагу на опрацюванні інших категорій теоретичних засад управлінського обліку як інформаційної бази аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання, таких як мета, задачі, принципи, умови, функції, методи, а також на методологічних підвалинах застосування аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання як інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Список використаної літератури

1. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О. Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 25-33.
2. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 5. – С. 232-237.
3. Косянчук Т. Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т. Ф. Косянчук, С. В. Кучма // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 113-116.
4. Головенко А. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління / А. Головенко [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o](http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o).

5. Гринчук В.Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств на принципах сучасного менеджменту / В. Г. Гринчук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 9-14.

6. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 7-е изд., Испр. – Мн.: Нове знання, 2002. – 704 с.

7. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій, ділова гра на прикладі металургійного підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. гірн.-металург. профілю / [Шпанковська Н. Г. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Ф. Ковальчука; Нац. металург. акад. України. – Д.: Пороги, 2010. – 398 с.

8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Том 1. – К: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

9. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. за заг. ред. І. В. Сіменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.

10. Король Г. О. Аналіз існуючих підходів щодо сутності поняття ефективності діяльності суб'єктів господарювання / Г. О. Король, А. О. Безгодкова // Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: колективна монографія. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С.169-183.

11. Шурпенкова Р. К. Організація інформаційної бази економічного аналізу на підприємстві / Р. К. Шурпенкова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1. – Т. 1. – С. 190-195.

12. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

13. Бруханський Р. Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України / Р. Бруханський // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 69–71.

14. Економічний аналіз: Навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

15. Вагнер І. М. Інформаційне забезпечення стратегічного аналізу транспортного підприємства / І. М. Вагнер // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3 (12). – С. 125-129.

16. Ротман Н. Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи / Н. Ротман // Економічний аналіз. – 2010. – №5. – С. 157-159.

17. Гнип Н. О. Інформаційне забезпечення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання / Н. О. Гнип // Агросвіт. – 2010. – № 4. – С. 43-46. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_4_11.

18. Андрєєва Г. І. До питання якості інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності / Г. І. Андрєєва, А. С. Ярошенко // Ефективна економіка. – 2013. – №2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_64.

19. Лежненко Л. І. Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансових результатів підприємства / Л. І. Лежненко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Одеський нац. ун-т ім. І. І. Мечникова; редкол.: І. М. Коваль (гол. ред.) [та ін.]. – Одеса. Видавничий дім «Гельветика», 2013. – Т. 18, вип. 4/2. – С. 127-130.

20. Шурпенкова Р. К. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством / Р. К. Шурпенкова, І. І. Демко // Регіональна економіка. – №3. – 2008. – С. 161-166.

21. Король Г. О. Теоретичні засади інформаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю на підприємстві / Г. О. Король, Т. В. Акімова // Ефективна економіка. – 2016. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5285>.

References

1. Bohdanovych, O.H. (2012), “Analysis of the effective activity of an enterprise on the basis of reconciling the interests groups of economic impact”, *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 1, pp. 25-33.

2. Otenko, V.I. (2013), “Formation of analytical instruments for evaluating the effectiveness of the company”, *BIZNESINFORM*, vol. 5. pp. 232-237.

3. Kosianchuk, T.F. and Kuchma, S.V. (2014), “The theoretical basis for evaluating the effectiveness of the enterprise in modern conditions”, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, pp. 113-116.

4. Holovenko, A. (2012), “Improving the efficiency enterprise activity as a result of effective management”, available at: <http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/>.

5. Hrynychuk, V.H. (2010), “Improving the efficiency of enterprises on the principles of modern management”, *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, vol. 17, pp. 9-14.

6. Savytska, H.V. (2002), *Analiz hospodarskoi diialnosti pidpriemstva* [Analysis of economic activity], 7nd ed, Nove znannia, Minsk, Belorussia, 704 p.

7. Shpankovska, N.H. and other. (2010), *Analiz hospodarskoi diialnosti: teoriia, metodyka, rozbir konkretnykh sytuatsii, dilova hra na prykladi metalurhiinoho pidpriemstva* [Analysis of economic activity: theory, methodology,

analysis of specific situations, business game on the example of metallurgical enterprises], Nats. metalurh. akad. Ukrainy, Porohy, Dnipropetrovsk, Ukraine, 398 p.

8. *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia] (2000), (Vols. 2), Vydavnychiy tsentr "Akademiia", Kyiv, Ukraine, 864 p.

9. Simenko, I.V. (2013), *Analiz hospodarskoi diialnosti* [Analysis of economic activity], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 384 p.

10. Korol, H.O. and Bezghodkova, A.O. (2016), "Analysis of existing approaches to the essence of the concept of efficiency of business entities", *Sotsialno-ekonomichniy ta tekhnichniy rozvytok pidpriemstv: problemy, rishennia, otsinka efektyvnosti: kolektyvna monohrafiia*, Porohy, Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 169-183.

11. Shurpenkova, R.K. (2012), "Organization of information basis of economic analysis at the enterprise", *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, pp. 190-195.

12. Chumachenko, M.H. (2001), *Ekonomichniy analiz* [Economic analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine, 540 p.

13. Brukhanskyi, R. (2011), "Problems and priorities information support of strategic management agricultural enterprises of Ukraine", *Ekonomichniy analiz*, vol. 9, pp. 69-71.

14. Boliukh, M.A., Burchevskyi, V.Z., Horbatok, M.I. and other. (2003), *Ekonomichniy analiz* [Economic analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine, 556 p.

15. Vahner, I.M. (2011), "Information support strategic analysis of transport enterprise", *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, vol. 3 (12), pp. 125-129.

16. Rotman, N. (2010), "Information support of economic analysis and its basic principles", *Ekonomichniy analiz*, vol. 5, pp. 157-159.

17. Hnyp, N.O. (2010), "Information support of financial potential business entities", *Ahrosvit*, vol. 4, pp. 43-46, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_4_11.

18. Andrieieva, H.I. and Yaroshenko, A.S. (2013), "To the question of quality of information providing analysis of economic activity", *Efektyvna ekonomika*, vol. 2, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_64.

19. Lezhnenko, L.I. (2013), "Organizational and information model analysis of financial results", *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Ekonomika*, Vydavnychiy dim «Helvetyka», Odesa, Ukraine, vol. 4/2, pp. 127-130.

20. Shurpenkova, R.K. and Demko, I.I. (2008), "Bases of organization economic analysis in enterprise management system", *Rehionalna ekonomika*, vol. 3, pp. 161-166.

21. Korol, H.O. and Akimova, T.V. (2016), "Theoretical foundations of information support of internal control at an enterprise", *Efektivna ekonomika*, vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5285>.

Korol G., Candidate of Economic Science, Professor, Izviekova I., Candidate of Economic Science, Assistant Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Categories of management accounting as an information basis for business entity efficiency analysis

The article is devoted to the study of categories of theoretical foundations of management accounting in supporting efficiency analysis of business entities. The object of this research is defined as business entities efficiency analysis; the scope of the study is its information support; and subjects are subjects of such information support. The authors offer to interpret the notion of business entity efficiency analysis as studying processes and business results in a certain timespan and expenses that made such result possible, in order to determine problems that the business entity faces and to find reserves that could boost effectiveness of its activity. The article distinguishes subjects of information support of business entity efficiency analysis as a list of persons immediately involved in functioning of such information support.

Key words: business entity, theoretical foundations, categories, management accounting, analysis of activity efficiency, information support.

Король Г.А., к.э.н., профессор, Извекова И.Н., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Категории управленческого учета как информационной базы анализа эффективности деятельности субъектов хозяйствования

Статья посвящена исследованию категорий теоретических основ управленческого учета в обеспечении анализа эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Определено, что объектом данного исследования выступает анализ эффективности деятельности субъектов хозяйствования, предметом - его информационное обеспечение, а субъектами - субъекты этого информационного обеспечения. Предложено трактовать понятие анализа эффективности деятельности предприятия как исследование процессов и результатов деятельности за определенный период времени и затрат, обеспечивших этот результат, для определения стоящих перед предприятием проблем и выявления резервов повышения эффективности его деятельности. Выделены субъекты информационного обеспечения анализа эффективности деятельности, в перечень которых включены лица, принимающие непосредственное участие в функционировании этого информационного обеспечения.

Ключевые слова: субъект хозяйствования, теоретические основы, категории, управленческий учет, анализ эффективности деятельности, информационное обеспечение.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

УДК 365.07.003



В. В. ПРОХОРОВА,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія*



Ю. Є. БЕЗУГЛА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія*

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено питання формування фінансової стратегії підприємницької системи України. Визначено, що збалансованість розвитку визначається ступенем оптимальності співвідношення динаміки і стійкості поточного її функціонування. Зроблено висновок, що розвиток підприємницької системи й реалізація потенціалу перетворюються на один із ключових елементів фінансової стратегії. Це дасть змогу створити передумови для зростання та стабілізації діяльності підприємницької системи в стратегічному й тактичному періодах розвитку. Але кожні зміни, як і їх відсутність, несуть за собою низку ризиків, з якими можуть зіштовхнутися підприємницька система та галузь в цілому. Для їх локалізації необхідно визначитися зі слабкими та сильними сторонами підприємницької системи, та можливостями і загрозами стратегічного розвитку її фінансового потенціалу.

Ключові слова: формування, фінансова стратегія, розвиток, підприємницька система, рівень, фактор.

Постановка проблеми. В сучасних умовах діяльності виконання аналізу діяльності підприємницької системи дає змогу оцінити стратегічні перспективи

й окреслити стратегічні орієнтири майбутнього розвитку. Але, крім зовнішнього середовища, потрібно мати чітку характеристику теперішнього стану підприємницької системи і її потенціалу для реагування на можливі зміни або спроможності самим генерувати зміни. Саме тому, з метою виявлення закономірностей, тенденцій і оцінки змін економічних процесів застосовується система формування фінансової стратегії. Фінансова стратегія підприємницької системи включає в себе визначення оціночних ознак, визначення і вибір методів їх вимірювання, а також характеристику цих ознак за певними принципами, робить оцінку знайдених відхилень від стандартних (прийнятих) значень. Правильна постановка завдання та вибір мети фінансової стратегії підприємницької системи мають велике значення. На їх основі і з урахуванням наявних можливостей визначається істинний фінансовий стан, виробляються способи досягнення оптимальних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням формування фінансової стратегії присвячена велика кількість робіт видатних вчених-економістів. Найбільший внесок у розробку досліджуваної теми зробили такі вчені: І. Ансофф [1], О. Ареф'єва [2], І. Бланк [3], П. Дойль [7], Л. Забродська [8] та ін. Проблеми діяльності підприємницької системи висвітлено в роботах О. Дзьоби [4], Л. Митько [5], І. Карпи [6] та ін. Але, на сьогодні немає ефективно сформованої фінансової стратегії підприємницької системи, яка б дозволила вийти зі кризового стану й підняти міжнародний рівень країни.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження питань формування фінансової стратегії підприємницької системи України.

Виклад основного матеріалу. Варто зауважити, що Українська підприємницька система є, безумовно, стратегічною складовою енергетичного комплексу України. Від ефективної її роботи залежать не тільки доходи державного бюджету країни, стабільність газопостачання населення, промисловості, а й значною мірою енергетична безпека багатьох країн Європи. В свою чергу, необхідно зауважити і на таких факторах, як відсутність дієвого механізму середньострокового та довгострокового кредитування; нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку; відсутність реальних джерел фінансування; низький рівень інноваційної активності підприємницької системи та ін. Фактори впливу на зниження рівня конкурентоспроможності підприємницької системи України подано на рис. 1. З метою підвищення ефективності діяльності підприємницької системи України необхідно визначити основні напрямки формування фінансової стратегії [1-3]:

- підвищення інноваційної активності в галузі,
- розширення внутрішнього ринку;

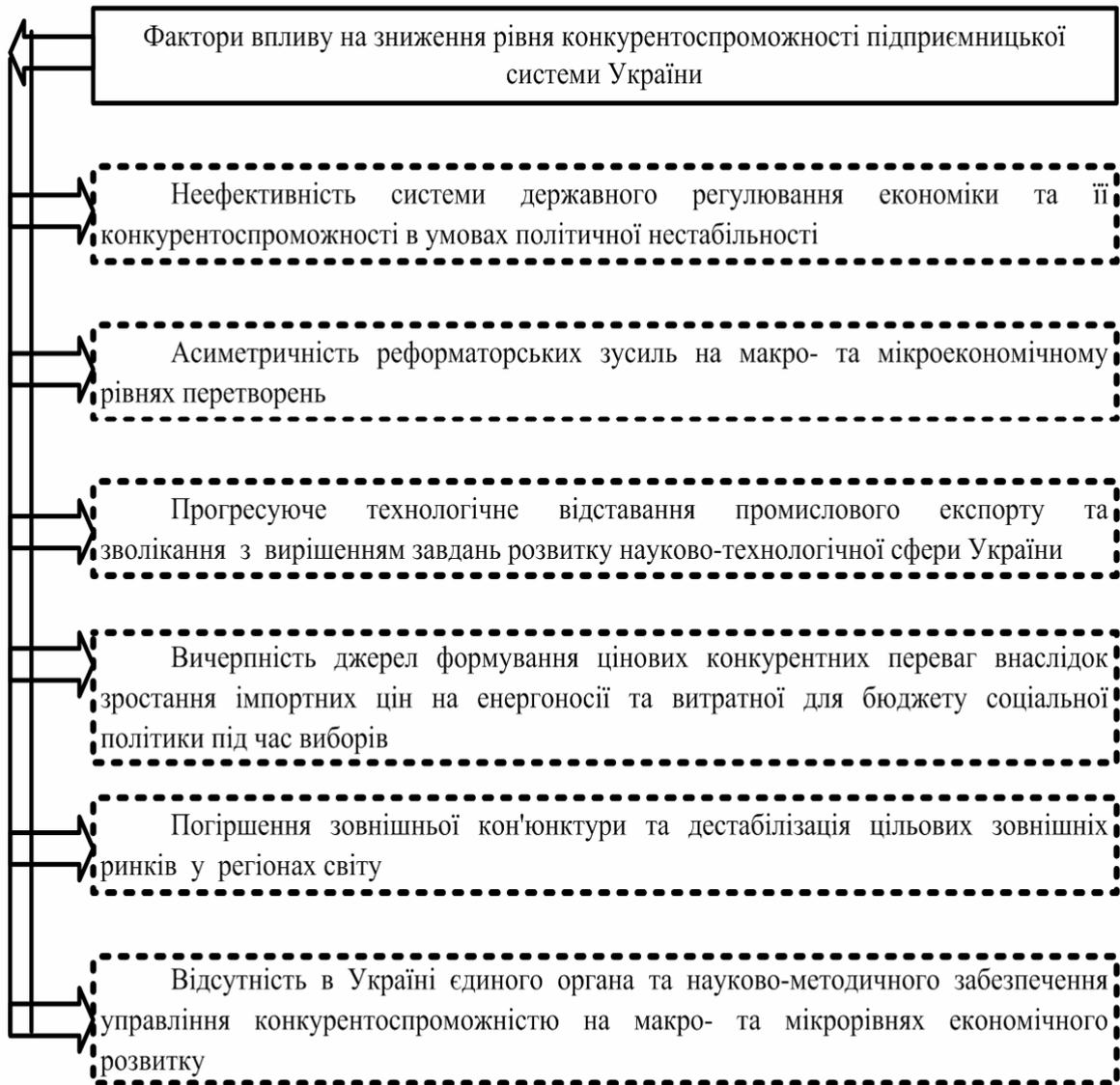


Рис. 1. Фактори впливу на зниження рівня конкурентоспроможності підприємницької системи України

стимулювання експорту;
сприяти освоєнню нових видів складної, конкурентоспроможної і наукоємної техніки для переоснащення галузей;
широке впровадження високих ресурсозберігаючих технологій;
використання універсального технологічного оснащення;
регулювання ринку праці;
переоснащення та оновлення основних фондів;
залучення в галузь кваліфікованих фахівців.

Отже, вихід із ситуації, що склалася, бачиться в оптимальному використанні наявних природних і набутих переваг, у вирішенні системних проблем формування фінансової стратегії підприємницької системи й у

співробітництві з іноземними компаніями, а також проведенні реформаційних змін в галузі. Формування фінансової стратегії підприємницької системи України, складається з взаємозв'язаного управління поточним функціонуванням і розвитком підприємницької системи. При цьому збалансованість розвитку визначається ступенем оптимальності співвідношення динаміки і стійкості поточного функціонування підприємницької системи. Теоретичні положення удосконалення напрямів функціонування підприємницької системи України на основі формування фінансової стратегії визначають місце механізму радикальних перетворень в системі управління розвитком стратегії, задають вимоги до параметрів змін і створюють основу для формування фінансового механізму в умовах значних змін зовнішнього середовища [4-6].

Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємницької системи має стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них. Безперечно, досліджуючи підприємницьку систему, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виокремити певні специфічні причини фінансової неспроможності.

Саме тому, несприятливі зміни зовнішніх умов функціонування підприємницької системи зумовили дестабілізацію її діяльності. Погіршення показників функціонування підприємницької системи під час фінансово-економічної кризи обумовлене зменшенням попиту на послуги, оскільки економіка України виявилася надто вразливою до проявів світової кризи, вона досі не позбавилася глибоких структурних деформацій попереднього періоду, значно відстає від розвинених країн за сукупною продуктивністю наявних факторів виробництва та рівнем добробуту населення.

Отже, надмірна відкритість економіки при нерозвиненості внутрішнього ринку супроводжується високою чутливістю до коливань зовнішньої кон'юнктури, а в умовах кризових явищ вона однією з перших відчуває нові виклики, пов'язані не лише з фінансовими проблемами, але й із змінами клімату, світовими і регіональними енергетичними і продовольчими кризами тощо. Для ефективної роботи підприємницької системи виникає необхідність у формуванні стратегії її діяльності та окремих складових, таких як виробнича, фінансова, кадрова, управлінська та маркетингова. Застосування заходів фінансової стратегії до проблемних сфер дозволить заздалегідь вжити превентивних заходів, щоб уникнути небажаних кризових ситуацій в результаті проведення змін підприємницької системи. Це стало основою для поглибленого дослідження питань щодо формування фінансової стратегії підприємницької системи. Саме така стратегія дозволяє надати

комплексності уявлення про оцінку ефективності проведення ефективних заходів в фінансовій сфері підприємницької системи (рис. 2).

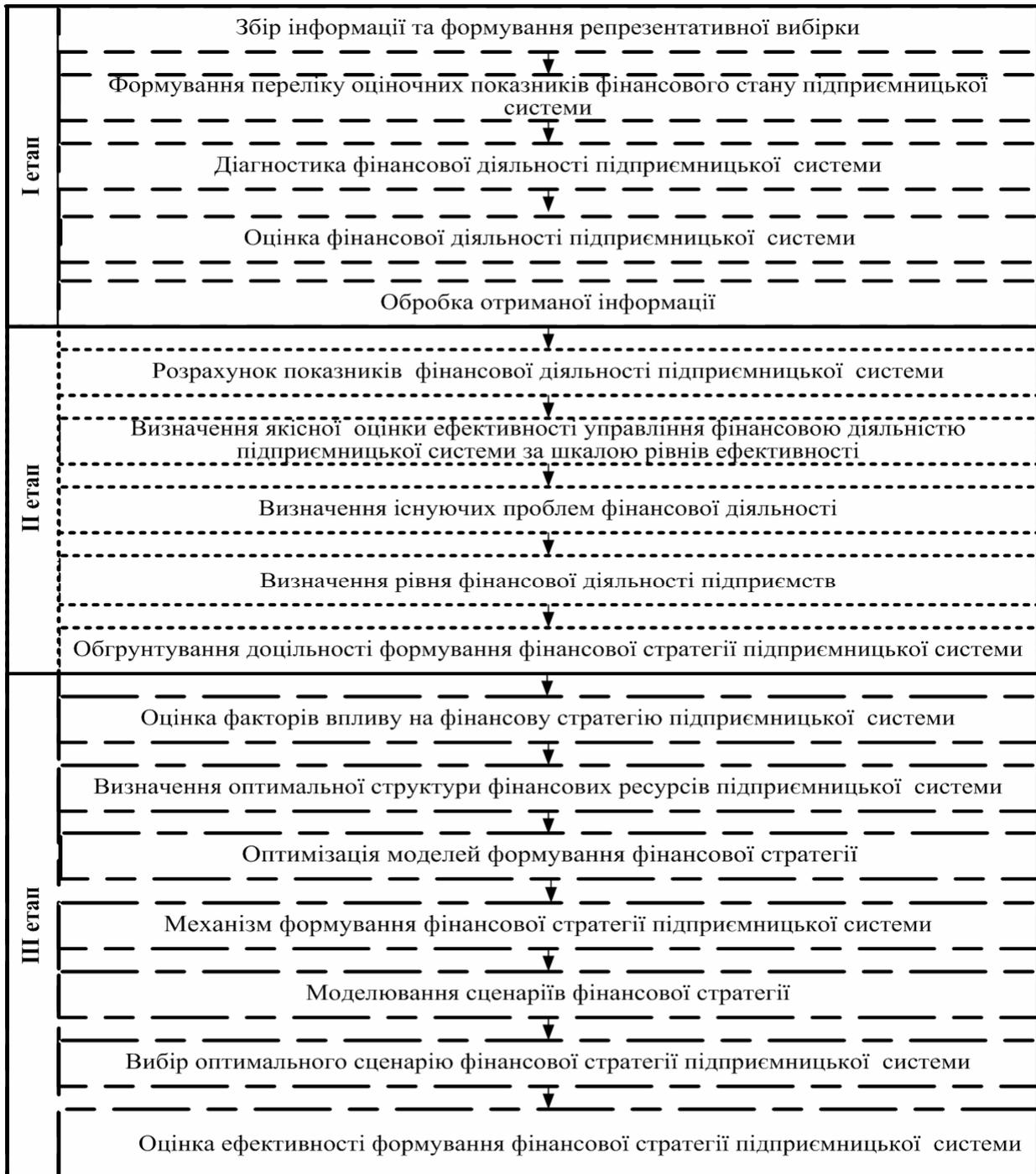


Рис. 2. Етапи формування фінансової стратегії підприємницької системи

Виходячи з рис. 2 можна сказати, що важливою особливістю адаптації підприємницької системи в кризових умовах є попередження змін у зовнішньому оточенні шляхом зміни власного стилю поведінки. Це потребує формування моделі фінансової стратегії на основі «слабких сигналів», що генерує завчасні, цілеспрямовані попереджувальні дії, які забезпечують

здатність до самозбереження, гнучкість, орієнтацію на майбутні зміни, готовність до здійснення діяльності в умовах невизначеності, формування потенціалу, стійкого до раптових змін і здатного вчасно ідентифікувати можливі погрози, діагностувати ранні ознаки кризових процесів і протистояти їхньому розвитку. Інший шлях повинен бути націлений на відновлення конкурентоспроможності підприємницької системи із використанням механізму фінансової стратегії. Реалізація фінансової стратегії дозволить знизити імовірність виникнення кризових ситуацій, зменшити розмір можливого збитку, що виникає в кризовій ситуації, підвищити стратегічний потенціал і активізувати потенціал протидії кризовим явищам, підсилити адаптаційні можливості підприємницької системи і зміцнити їх конкурентні позиції.

Стан підприємницької системи можна охарактеризувати через параметри внутрішнього потенціалу, що відбиває його ресурси й впливи зовнішнього середовища. Ці параметри варто розглядати як керуючих, негативні впливи яких визначають динаміку розвитку підприємницької системи. Стрибкоподібна зміна стану підприємницької системи, що відбувається в результаті плавної зміни керуючих параметрів, з позиції теорії катастроф означає, що будь-який негативний зовнішній або внутрішній імпульс може привести до глибокої кризи.

Фінансова стратегія передбачає оптимізацію структури капіталу підприємств (зміну структури пасивів), що досягається, насамперед, переоформленням боргових зобов'язань (розстрочка, списання виплат). Крім того, під час фінансової реструктуризації вирішуються завдання ліквідації субсидювання, підвищення фінансової автономії, використання переваг цінних паперів, залучення іноземного капіталу. Фінансова стратегія може передбачати відстрочення погашення заборгованості, зниження процентної ставки по ній, визначення більш вигідної схеми її погашення, використання інших прийомів покращення фінансового стану, наприклад, конвертацію заборгованості або її частки у цінні папери підприємства.

При формуванні стратегії управління підприємства основна увага акцентується на підвищенні рівня добробуту власників капіталу (підприємства) та максимізації його ринкової вартості. Водночас така головна ціль потребує певної конкретизації з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства. Система стратегічних цілей повинна забезпечити формування належних обсяжних фінансово-економічних ресурсів та високорентабельного використання власного капіталу; оптимізацію структури активів і капіталу; допустимий рівень фінансового ризику у процесі реалізації майбутньої фінансової діяльності підприємства й таке інше. Зміст кожної функції фінансової стратегії визначається специфікою факторів, які

виконуються в рамках даної функції. Тому складність їх формування визначає всю складність визначення факторів впливу на неї. Це положення має важливе методичне значення для розкриття сутності і ролі окремих факторів фінансової реструктуризації, які в сучасних умовах розширилися, ускладнилися і диференціювалися у зв'язку з ростом масштабів господарської діяльності, диверсифікованістю й інтернаціоналізацією виробництва.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, розвиток підприємницької системи залишається незадовільним і стає на заваді створенню передумов для поліпшення взаємозв'язків як всередині країни, так і на міждержавному рівні, якісному забезпеченню обслуговування суб'єктів господарювання і населення, покращенню іміджу України. Тому розвиток підприємницької системи й реалізація потенціалу перетворюються на один із ключових елементів фінансової стратегії. Це дасть змогу створити передумови для зростання та стабілізації діяльності підприємницької системи в стратегічному й тактичному періодах розвитку. Але кожні зміни, як і їх відсутність, несуть за собою низку ризиків, з якими можуть зіштовхнутися підприємницька система та галузь в цілому. Для їх локалізації необхідно визначитися зі слабкими та сильними сторонами підприємницької системи, та можливостями і загрозами стратегічного розвитку її фінансового потенціалу.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2005. – 178 с.
2. Арефьева Е. В. Стратегия и тактика управления производственными системами / Е. В. Арефьева. – Харьков: Основа, 1996. – 203 с.
3. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. – К.: ИТЕМ Лтд, АДЕФ-Украина, 2006. – 195 с.
4. Дзьоба О.Г. Інвестиційні пріоритети розвитку системи України [Електронний ресурс] / О.Г. Дзьоба - Режим доступу: <http://confcontact.com/node/194>.
5. Митько Л.О. Українська система: позитив і негатив для України [Електронний ресурс] / Л.О. Митько. - Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=57220&print=Y
6. Карп И. Система Украины: на раздорожье [Електронний ресурс] / И. Карп, Л. Униговский. - Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/gazotransportnaya_sistema_ukrainy_na_razdorozhie.html
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
8. Забродська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії /

Л.Д. Забродська: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: Консум, 2004. – 208 с.

9. Кугаенко А. А. Методы динамического моделирования в управлении экономикой / А. А. Кугаенко; под ред. П. Е. Кондрашова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Университетская книга, 2005. – 456 с.

10. Кульба В. В. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В. В. Кульба, Д. А. Кононов, С. А. Косяченко, А. Н. Шубин. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 291 с.

References

1. Ansoff, I. (2005), *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management], Ekonomika, Moscow, Russia.
2. Arefyeva, E.V. (1996), *Strategiya i taktika upravleniya proizvodstvenymi sistemami* [Strategy and tactics of managing production systems], Osnova, Kharkov, Ukraine.
3. Blank, I.A. (2006), *Strategiya i taktika upravleniya finansami* [Strategy and tactics of financial management], ITEM Ltd, ADEF – Ukraina, Kiev, Ukraine.
4. Dzoba, O.H. *Investytsiyni priorytety rozvytku systemy Ukrainy* [Investment priorities of development of Ukraine], available at: <http://confcontact.com/node/194> (Accessed 21 May 2017).
5. Mytko, L.O. *Ukrainska systema: pozytyv i nehatyv dlya Ukrainy* [Ukrainian System: positive and negative for Ukraine], available at: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=57220&print=Y (Accessed 21 May 2017).
6. Karp, I. and Unigovskiy, L. *Sistema Ukrainy: na razdorozhcie* [System of Ukraine: on the road], available at: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/gazotransportnaya_sistema_ukrainy (Accessed 21 May 2017).[_na_razdorozhie.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/gazotransportnaya_sistema_ukrainy)
7. Doyl, P. (1999), *Menedgment: strategiya i taktika* [Management: Strategy and Tactics], Piter, Saint Petersburg, Russia.
8. Zabrodskaya, L.D. (2004), *Stratehichne upravlinnya: realizatsiya stratehii* [Strategic Management: implementation strategy], Konsum, Kiev, Ukraine.
9. Kutaenko, A.A. (2005), *Metody dinamicheskogo modelirovaniya v upravlenii ekonomikoy* [Methods of dynamic modeling in economic management], Universitetskaya kniga, Moscow, Russia.
10. Kulba, V.V., Kononov, D.A., Kosyachenko, S.A. and Shubin, A.N. (2004), *Metody formirovaniya stsensarijev razvitiya sotsialno-ekonomicheskikh system* [Methods for the formation of scenarios for the development of socio-economic systems], SINTEG, Moscow, Russia.

Prokhorova V., DLit, Professor, Bezuhlaya U., Ph.D. in Economics, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

Formation of the financial strategy of the enterprise system of Ukraine

The article deals with the formation of the financial strategy of the enterprise system of Ukraine. It is determined that the development balance is determined by the degree of optimality of the relationship between the dynamics and the stability of its current functioning. It is concluded that the development of the entrepreneurial system and the realization of potential are becoming one of the key elements of the financial strategy. This will create prerequisites for the growth and stabilization of the business system in the strategic and tactical periods of development. But every change, like their absence, entails a number of risks that the business system and the industry as a whole may face. For their localization, it is necessary to determine the weak and strong aspects of the business system, and the opportunities and threats to the strategic development of its financial potential.

Key words: formation, financial strategy, development, gas transmission system, level, factors.

Прохорова В.В., д.э.н., профессор, Безуглая Ю.Е., к.э.н., Украинская инженерно-педагогическая академия

Формирование финансовой стратегии предпринимательской системы Украины

В статье исследованы вопросы формирования финансовой стратегии предпринимательской системы Украины. Определено, что сбалансированность развития определяется степенью оптимальности соотношения динамики и устойчивости текущего ее функционирования. Сделан вывод, что развитие предпринимательской системы и реализация потенциала превращаются в один из ключевых элементов финансовой стратегии. Это позволит создать предпосылки для роста и стабилизации деятельности предпринимательской системы в стратегическом и тактическом периодах развития. Но каждые изменения, как и их отсутствие, влекут за собой ряд рисков, с которыми могут столкнуться предпринимательская система и отрасль в целом. Для их локализации необходимо определиться со слабыми и сильными сторонами предпринимательской системы, и возможностями и угрозами стратегическому развитию ее финансового потенциала.

Ключевые слова: формирование, финансовая стратегия, развитие, предпринимательская система, уровень, фактор.

УДК 334.012.82



С. А. МУШНИКОВА,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВІДСОТКОВИХ СТАВОК БАНКІВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В статті визначено роль та місце відсоткової ставки в макроекономічних процесах, грошовому ринку та реальному секторі економіки. Проведено аналіз існуючих теорій стосовно формування відсоткових ставок. Зроблено висновок про необхідність удосконалення державного регулювання діяльності грошового ринку через формування грошово-кредитної політики центрального банку відповідно економічним реаліям через поєднання фундаментальних та сучасних теорій. Обґрунтовано взаємозалежність в формуванні відсоткових ставок, як на рівні центрального банку, так і окремих банківських установ. Визначено основні фактори впливу на рівень відсоткової ставки за операціями банків при її формуванні. Відображено існуючі методи формування відсоткової ставки з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: відсоткова ставка, центральний банк, банківська установа, грошово-кредитна політика, рівень інфляції, фактори впливу.

Постановка проблеми. Банківський сектор національної економіки займає одне з провідних місць у фінансовій системі держави. Основним призначенням банківської системи, як відомо, є фінансове посередництво. Тому, саме розвиток цієї складової фінансової системи заслуговує особливої уваги. Останні роки характеризуються складними, кризовими, економічними умовами всіх рівнів національної економіки. Падіння виробництва та реалізації продукції (товарів, послуг) реального сектору економіки, щорічне зростання рівня інфляції, що обумовило зниження купівельної спроможності всіх верст населення, призвело і до погіршення результатів діяльності банківських установ: на фоні високого рівня конкуренції в банківському секторі, зниження кількості та якості залучених коштів банків та їх розміщення в надзвичайно ризикових умовах.

Таким чином, в залежності від проведення ефективної процентної політики держави та формування оптимального рівня процентної ставки окремим банком, може стимулюватися (стримуватися) попит на запозичення та схильність до заощадження, тим самим впливаючи на темпи економічного зростання через зростання споживання та інвестиції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Протягом тривалого часу більшість уваги фахівцями та науковцями, такими, як: Кривенко Л.В. [2], Стельмах В.С. [4] та ін., - приділялося проблемам державного регулювання відсоткових ставок. Грошовий ринок завжди перебував у центрі уваги найвідоміших представників економічної думки: Кейнса Дж.М. [3], Рикардо Д. [8], Фишера И. [11], Фридмена М. [12] та ін. З іншої сторони, суто відокремлено, приділялася увага формуванню окремо відсоткових ставок за кредитами та депозитами в банківських установах, як юридичних особах: Коваленко В.В. [1], Савостьянов В. [9], Тиркало Р.І. [10] та ін. Тому вважаємо важливим на сьогодні узагальнення положень світової економічної думки та адаптація вітчизняних досягнень в сфері формування відсоткової ставки до потреб національної економіки.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є систематизація та узагальнення теоретичних аспектів формування відсоткових ставок банків в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. Одним із найдієвіших на сьогодні інструментів державного регулювання реального сектору національної економіки є відсоткові ставки. Природою виникнення та розвитком категорій «процента» та «процентної ставки» здавен займалися класики економічної думки [3, 8, 11, 12]. Сьогодні існує деяка кількість теорій, які розкривають особливості формування відсоткової ставки в різних умовах господарювання, фактори впливу на формування відсоткової ставки, механізми її формування та на характер проведення: стратегічний або тактичний (табл.1).

Теоретичні підходи до визначення суті та значення відсоткових ставок з часом змінювалися, тому науковцям так і не вдалося дати однозначної відповіді щодо можливостей відсоткової політики у ринкових та перехідних економіках. Основою сучасних економічних теорій стосовно формування відсоткової ставки стали фундаментальні теорії: «реальних відсоткових ставок» та «надання переваги ліквідності» (або «монетарна теорія»). Кожна з теорій має особливості використання на практиці та в сучасних умовах господарювання. Незважаючи на практичну значущість збалансованості між попитом та пропозицією грошових коштів на ринку, в теорії реальних відсоткових ставок не враховано інші напрями витрачання власних коштів суб'єктами грошового ринку, крім заощадження та запозичення.

Теорії формування відсоткових ставок банківських установ [2, 3, 4, 11, 12]

Теорія	Зміст	Основні фактори впливу на формування відсоткових ставок	Особливості використання теорії
Фундаментальні теорії			
Теорія позичкових капіталів («реальних» відсоткових ставок) (І. Фішер, А. Маршал, А.С. Пігу)	Відсоткові ставки – рівноважна ціна, за якою попит на кредити збалансований із пропозицією запропонованих на ринку фінансових ресурсів	Рівень доходу або багатство нації; економічна та політична стабільність; очікування суб'єктів стосовно майбутнього; рівень дефіциту бюджету країни та державного боргу	Припущення про безпосередній зв'язок між заощадженнями та інвестиціями, не береться до уваги інші напрями витрачання власних коштів
Теорія надання переваги ліквідності (монетарна) (Дж.М. Кейнс, М. Фрідмен)	Відсоткова ставка – це винагорода за тимчасову відмову від ліквідності. Операційний мотив. Страховий мотив. Спекулятивний мотив.	Рівень грошової маси та окремих грошових агрегатів	Нерозвинутий фондовий ринок в Україні обмежує проведення аналізу залежності руху відсоткових ставок відповідно змінам грошової маси
Сучасні теорії			
Теорія національних та міжнародних ставок	Відсоткова ставка формується відповідно очікувань зміни валютного курсу. У відкритій економіці рух відсоткових ставок має тенденцію наближення до міжнародного рівня	Рівень валютного курсу	В країнах із слабкою валютою відсоткова ставка повинна бути вищою за міжнародну для того, щоб не допустити відпливу капіталу з країни
Теорія очікувань	Фінансові зобов'язання з різними термінами обігу, як правило, характеризуються різними ставками доходу	Строковість зобов'язань	Дохідність довготермінових вкладень як більш ризикованих має включати премію за ліквідність
- Теорія інфляційних очікувань	Дохідність довготермінових вкладень відображає очікування учасників ринку відносно майбутніх відсоткових ставок		
- Теорія сегментації ринку	Поділ суб'єктів ринку на групи за ознакою відмінності у потребах, характеристиках і/або поведінці	Цілеполягання та потреби суб'єктів ринку	Різностямованість у формуванні цілей отримання кінцевого продукту

Теорія надання переваги ліквідності, в якій основним посилом є те, що відсоткова ставка є винагородою за тимчасову відмову від ліквідності і маючи за необхідне рівень грошової маси та окремих грошових агрегатів, може використовуватися лише в країнах з розвинутою економікою та фондовим ринком. На сьогодні в Україні обмежується проведення аналізу залежності руху відсоткових ставок відповідним змінам грошової маси, з однієї сторони, та нерозвиненою діяльністю ринку боргових цінних паперів (а саме, облігацій), що обмежує використання теорії у «чистому» вигляді.

Сучасні теорії формування відсоткових ставок є невід'ємною складовою процентної політики держави в розрізі заходів тактичного регулювання економіки. Однак, в українській економіці сфера застосування державного регулювання відсоткових ставок є обмеженою. Для підвищення ефективності державного регулювання відсоткових ставок має бути сформована сучасна грошово-кредитна політика, яка має поєднання фундаментальних та сучасних теорій і знайде відповідне місце у ринковому середовищі другого рівня банківської системи відповідно до реалій часу.

Інший бік формування відсоткових ставок пов'язано з діяльністю банківських установ. Відповідно вимогам центрального банку та Закону України про банки і банківську діяльність [6] в рамках грошово-кредитної політики держави, банківські установи є суб'єктами, які створюють умови для регулювання та функціонування реального сектора економіки, і, як юридичні особи, мають на меті отримання максимального обсягу прибутку від своєї

діяльності. А, нажаль, на сьогодні грошово-кредитна політика, яка проводиться центральним банком у частині регулювання формування відсоткової ставки, не має чітких науково обґрунтованих методологічних засад та базується на досить суперечливих теоретичних концепціях. Тому, необхідно зосередитися на основних теоретичних поняттях формування відсоткової ставки, насамперед, через надання їх класифікації за різними ознаками (рис. 1).

Незважаючи на те, що відсоткові ставки банківських установ мають характеристику нерегульованих, тобто формуються кожним банком окремо відповідно до зміни умов грошового ринку, процентна політика центрального банку відіграє значну роль в цьому. Відправною точкою у формуванні відсоткових ставок банківських установ в Україні, як й в більшості сучасних економік світу, є рівень офіційної процентної ставки (облікова ставка). Також, орієнтиром для інших суб'єктів економіки слугує рівень ломбардної ставки, яка є верхньою межею для визначення відсоткової ставки на міжбанківському ринку.

Одним з основних факторів формування відсоткової ставки банківських установ за залученням та розміщенням грошових коштів в сучасних економічних умовах є рівень інфляції. З точки зору макроекономічних процесів, інфляція є свідомством рівня монетизації економіки, з точки зору діяльності окремого банку – рівня реального збагачення кожного окремого суб'єкту ринку через формування реальної відсоткової ставки.

Також, суттєвим фактором є визначення сталості при формуванні відсоткової ставки банками, що враховує рівень ризикованості тієї чи іншої операції. На сьогодні, з нестабільними економічними процесами, «слабкою» національною валютою, підвищується ризик діяльності всіх суб'єктів ринку. Банківські установи не є виключенням. Тому при формуванні відсоткових ставок все частіш за високо ризикованими операціями пропонується плаваюча відсоткова ставка (в основному за кредитними угодами), і все рідше зустрічаються фіксовані відсоткові ставки (в основному за залучення грошових коштів).

Таким чином, необхідно зазначити, що при формуванні відсоткових ставок банківських установ в сучасних економічних умовах відіграють роль: перш за все, процентна політика центрального банку по формуванню базової (облікової) ставки; по-друге – рівень інфляції, який особливим чином впливає на ризикованість діяльності всіх суб'єктів грошового ринку.

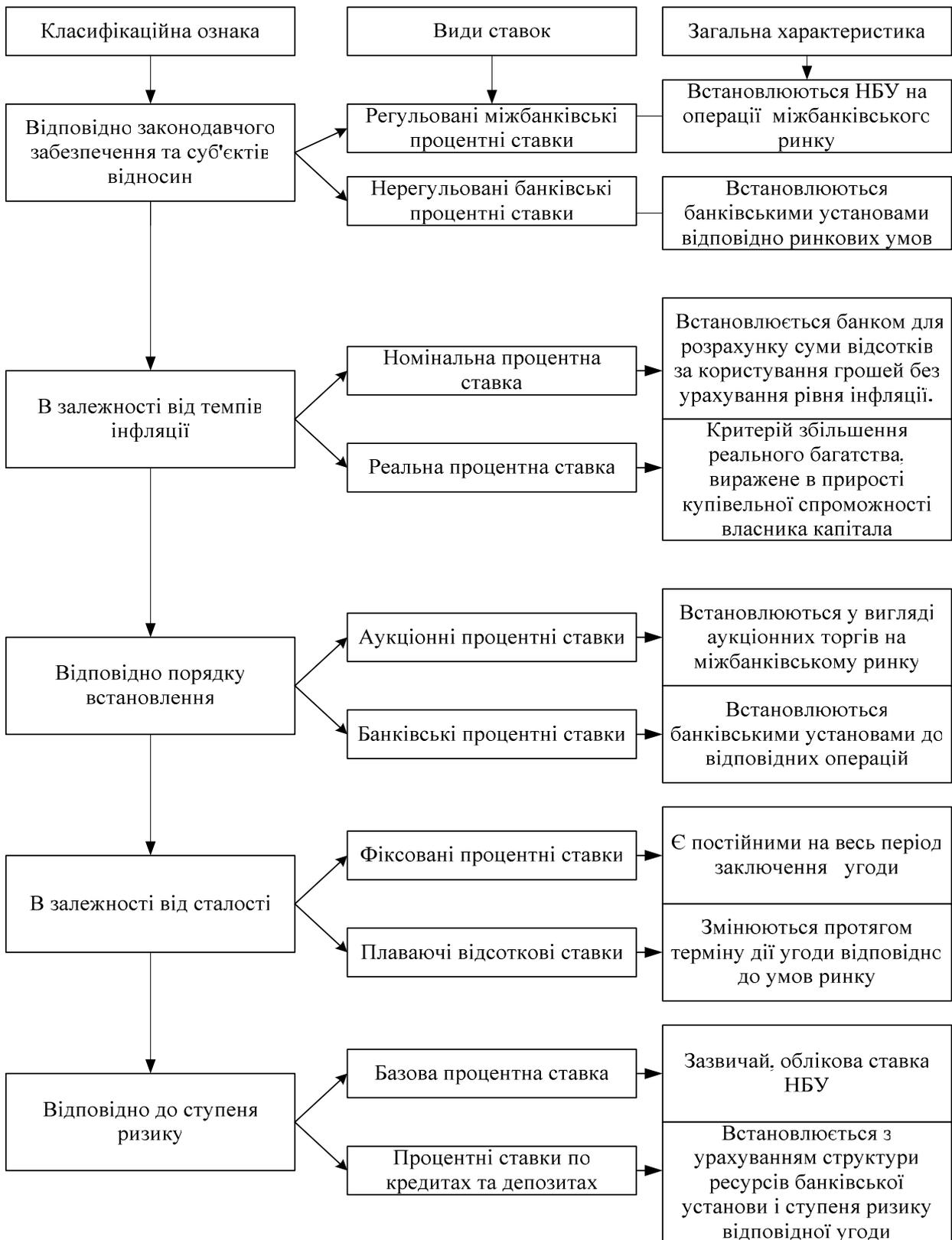


Рис. 1. Класифікація відсоткових ставок банківських установ
Складено автором на підставі [1, 6, 7, 10]

Враховуючи вище перелічені фактори та особливості діяльності банківських установ як юридичних осіб - фінансових посередників на

грошовому ринку, необхідно визначити методи формування відсоткових ставок в рамках процентної політики банків. Процентна політика банківських установ повинна спрямовуватися на максимізацію доходів від надання кредитів, підтримку досить гнучкої структури активів, пристосованої до змін відсоткової ставки, і мінімізацію витрат шляхом підтримання оптимальної структури пасивів, скорочення витрат від безнадійних операцій. Відсоткова ставка повинна встановлюватися в кожному конкретному випадку враховуючи ситуацію на ринку банківських послуг, виконувати принцип зацікавленості сторін і забезпечувати рентабельну роботу банку [1, 10].

До основних методів формування відсоткових ставок банків, враховуючи світовий досвід можна віднести [9, 10]:

1. Формування відсоткової ставки за принципом «вартість плюс».

При формуванні відсоткової ставки береться до уваги вартість залучених коштів та операційні витрати банку. Це означає, що банки повинні володіти ефективною системою управлінської інформації, знати свої витрати для отримання максимального рівня доходу від операцій. Найпростіша модель формування ставки за операцією методом «вартість плюс» передбачає використання наступних складових: вартість залучення відповідних ресурсів для банку; банківські операційні витрати, які відрізняються від витрат по залученню коштів (заробітна плата співробітників і вартість матеріалів та обладнання, необхідних для проведення операції і контролю за нею, та ін.); компенсація банку за рівень ризику невиконання зобов'язань; бажана маржа. Кожна складова може бути виражена у формі річних відсотків відносно суми угоди.

2. Модель цінового лідерства є різновидом методу «вартість плюс».

Одним з недоліків методу «вартість плюс» є припущення про те, що банк точно знає свої витрати і може формувати відсоткову ставку без урахування фактора конкуренції з боку інших банків. Ці обмеження методу призвели до появи в банківській сфері моделі цінового лідерства, яку використовували найбільші світові банки – «грошові центри». Цей метод широко використовувався під час Великої депресії у Сполучених Штатах Америки. Найбільші банки встановили уніфіковану ставку, відому як «прайм-рейт» (іноді звану також базовою, або довідковою ставкою), ймовірно, найнижчу ставку, пропоновану найбільш кредитоспроможним клієнтам за короткостроковими кредитами в оборотний капітал.

3. Формування відсоткової ставки нижче «прайм-рейт» (модель надбавки).

Подальші модифікації методу формування відсоткових ставок на основі «прайм-рейт» з'явилися в 1980-х рр. Одна зі змін полягала у появі моделі

встановлення ставки нижче прайм-рейт в міру того, як провідні банки стали більш активно конкурувати між собою зважаючи на розвиток ринку комерційних паперів (відкритого і нерегульованого ринку короткострокових цінних паперів великих корпорацій) і проведення агресивної політики іноземними банками, які кредитували за ставками, близькими до вартості залучення ресурсів.

Модель формування відсоткової ставки враховує процентні витрати по залученню коштів на грошовому ринку та надбавку для покриття ризику та отримання прибутку.

4. Операції за якими встановлюються максимальні процентні ставки («кепи»).

Однією з модифікацій моделі цінового лідерства, що з'явилася останнім часом, стало використання ставок «кеп» - узгодженої верхньої межі ставки незалежно від майбутньої динаміки відсоткових ставок. «Кепи» представляють собою одну з послуг, яку банк може запропонувати своїм клієнтам за окрему винагороду. Ставки «кеп» дають суб'єктам ринку деяку впевненість щодо максимальної вартості угоди, оскільки будь-які відсотки, сплачені понад цієї відсоткової ставки, будуть відшкодовані або одноразово (один раз на рік), або після закінчення терміну дії угоди. Однак банкіри повинні бути обережні при встановленні ставок «кеп» за своїми угодами: тривалий термін підтримки високих відсоткових ставок призведе до підвищення ризику.

5. Формування відсоткової ставки методом «вартість – вигідність».

В той час, коли більша частина відсоткових ставок формується на основі прайм-рейт або деякої базової ставки грошового ринку, багато банківських установ розробили складні моделі формування відсоткових ставок за окремими операціями, які дозволяють банку отримувати достатні кошти для відшкодування всіх витрат і покриття всіх ризиків. Однією з подібних моделей є метод формування відсоткових ставок за принципом «вартість – вигідність», який складається з трьох найпростіших компонентів:

- оцінки сукупного доходу за операцією в умовах різних рівнів відсоткових ставок та іншої винагороди банку (використання сценарного аналізу);

- оцінки суми наданих кредитних коштів за вирахуванням будь-яких депозитів, які позичальник зобов'язується тримати в банку, та з урахуванням вимог до резервування, що пред'являються центральними банками або Федеральною резервною системою США;

- оцінки прибутку по кредиту до оподаткування шляхом ділення оціночного доходу за кредитом на чисту суму наданих кредит коштів, якої буде фактично користуватися позичальник.

На сьогодні вітчизняними банківськими установами при формуванні відсоткових ставок за операціями використовується метод «вартість плюс», враховуючи облікову ставку центрального банку, рівень інфляції та ризик за окремою банківською операцією.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Таким чином, існує декілька теорій стосовно формування відсоткових ставок, частину з яких можна визначити як фундаментальні, які стали основною в становленні грошово-кредитної політики багатьох економік світу. Інші, сучасні теорії, визначилися під впливом розвитку соціально-економічних відносин, мають особливості у застосуванні.

Визначивши це, слід зауважити, що в сучасних економічних умовах нестабільної економіки для підвищення ефективності державного регулювання формування відсоткових ставок необхідним є формування сучасної грошово-кредитної політики, яка повинна поєднати фундаментальні монетарні та сучасні теорії, знайти відображення у ринковому середовищі та другому рівні банківської системи відповідно до реалій часу.

Визначальним моментом ефективності грошово-кредитної політики повинно стати вплив державного регулювання на формування відсоткових ставок банківськими установами. Відсоткова ставка повинна встановлюватися в кожному конкретному випадку враховуючи ситуацію на ринку банківських послуг, виконувати принцип зацікавленості сторін і забезпечувати рентабельну роботу банку.

Список використаної літератури

1. Банківське регулювання і нагляд: методологія та практика: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2013. – 492 с.
2. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки : монографія / за заг. ред. Л.В. Кривенко. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 210 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – В 2-х т. – М. : Изд-во "Эконов". – 1993. – Т. 2. – 434 с.
4. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
5. Положення про основи процентної політики Національного банку України // Постанова Правління Національного банку України, 21 квітня 2016 року № 277. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16>

6. Про банки і банківську діяльність (із змінами та доповненнями): Закон України від 07.12.2000 № 2121 – III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

7. Про Національний банк України (із змінами та доповненнями): Закон України від 20.05.1999 № 679 – XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – В 2-х т. – М.: Изд-во "Эконов". – 1993. – Т. 1. – С. 397-473.

9. Савостьянов В. Методи управління ризиком зміни процентних ставок // Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/083.htm

10. Тиркало Р.І. Банківські операції з цінними паперами: Монографія. - Т.: Карт-бланш, 2004. – 211с.

11. Фишер И. Покупательная сила денег // В кн.: Деньги / А.А.Чухно. – К.: Изд-во "Украина", 1997. – С. 258-295.

12. Фридмен М. Инфляция и денежные системы / М. Фридмен // В кн.: 24 ключевые книги по экономике. – М.: Изд-во «Уроки LTD». – 1999. – 610 с.

References

1. . Kovalenko, V.V.(2013), *Bankivske reguliuvannya i naglyad: metodologiya ta praktika* [Banking regulation and supervision: Methodology and Practice: Monograph], Atlant, Odessa, Ukraine.

2. Krivenko, L.V. (2010), *Groshovo-kreditni zasobi reguliuvannya ekonomiki: monografiya* [Monetary tools of economic regulation: monograph], DVNZ “UABS NBU”, Sumi, Ukraine.

3. Keynes, Dzh.M. (1993), *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [General theory of employment, interest and money], Ekonov, Moscow, Russia.

4. Stelmah, V.S. (2009), *Monetarna politika Natsionalnogo banku Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy zmin* [Monetary policy of the National Bank of Ukraine: Current State and Prospects changes], Tsentr naukovykh doslidzhen, Kiev, Ukraine.

5. *Polozhennya pro osnovy protsentnoi politiki Natsionalnogo banku Ukrainy* (2016), [The provisions of the basics of interest rate policy National Bank of Ukraine], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16> (Accessed 27 May 2017).

6. *Pro banki i bankivsku diyalnist* (2000), [On Banks and Banking], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (Accessed 27 May 2017).

7. *Pro Natsionalnyi bank Ukrainy* (1999), [National Bank of Ukraine], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (Accessed 27 May 2017).

8. Rikardo, D. (1993), *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [The beginning of political economy and taxation], Ekonov, Moscow, Russia.

9. Savostyanov, V. *Metody upravlinnya ryzykom zminy protsentnyh stavok* [Methods of managing the risk of changing interest rates], available at: http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/083.htm (Accessed 27 May 2017).

10. Tyrkalo, R.I. (2004), *Bankivski operatsii z tsinnymy paperamy: Monografiya* [Bank operations with securities: Monograph], Kart-blansh, Kiev, Ukraine.

11. Fisher, I. (1997), *Pokupatel'naya sila deneg* [Purchasing power of money], Ukraina, Kiev, Ukraine.

12. Fridmen, M. (1999), *Inflyatsiya i denezhnie sistemy* [Inflation and monetary systems], Uroki LTD, Moscow, Russia.

Mushnikova S., Ph.D. in Economics, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Theoretical aspects of formation of interest rates of banks in the current economic conditions

The article defines the role and place of the interest rate in macroeconomic processes, the money market and the real sector of the economy. An analysis of the existing theories regarding the formation of interest rates was carried out. The conclusion is made about the need to improve the state regulation of the money market through the formation of the monetary policy of the central bank, in accordance with economic realities, combining fundamental and modern theories. Justified interdependence in the formation of interest rates, both at the level of the central bank, and individual banking institutions. The main factors influencing the level of the interest rate on the operations of banks during its formation are determined. Reflects the existing methods of interest rate formation taking into account the world experience.

Key words: interest rate, central bank, banking institution, monetary policy, inflation rate, influence factors.

Мушникова С.А., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Теоретические аспекты формирования процентных ставок банков в современных экономических условиях

В статье определены роль и место процентной ставки в макроэкономических процессах, денежном рынке и реальном секторе экономики. Проведен анализ существующих теорий относительно формирования процентных ставок. Сделан вывод о необходимости совершенствования государственного регулирования денежного рынка через формирование денежно-кредитной политики центрального банка, в соответствии экономическим реалиям, объединяя фундаментальные и современные теории. Обоснованна взаимозависимость в формировании процентных ставок, как на уровне центрального банка, так и отдельных банковских учреждений. Определены основные факторы влияния на уровень процентной ставки по операциям банков при ее формировании. Отражено существующие методы формирования процентной ставки с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: процентная ставка, центральный банк, банковское учреждение, денежно-кредитная политика, уровень инфляции, факторы влияния.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 005.85.003.13



Л. І. ЛОЗОВСЬКА

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія*



Р. В. САВЧУК

*старший викладач
кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналізу підходів до визначення ефективності систем управління проектами регіонального розвитку. Основна увага приділена виявленню і обґрунтуванню специфіки побудови системи на рівні регіону, що призвело до необхідності уточнення концепції оцінки ефективності подібних систем. Здійснено порівняльний аналіз концепцій оцінки проектів на мікро і регіональному рівнях, наведений у статті. Спираючись на виявлену специфіку регіонального рівня управління інноваційними проектами запропонована структура системи управління, визначені основні етапи, задачі, методи і моделі її побудови і реалізації. Ефективність регіональної системи управління пропонується оцінювати показником підвищення вірогідності досягнення цілей розвитку регіону при реалізації інноваційних проектів. Запропонована модель поетапної оцінки надійності портфелю регіональних проектів дозволяє визначати ефективність роботи системи управління проектами регіонального розвитку.

Ключові слова: інноваційний проект, регіональний рівень управління, індикативне управління, надійність портфелю проектів, оцінка і селекція проектів, методи оцінки ефективності проектних рішень.

Постановка проблеми. Однією з основ сталого розвитку економіки регіону та його конкурентоспроможності є впровадження інновацій та їх відповідна підтримка регіональною владою.

Традиційно процес управління інноваційною діяльністю починається з маркетингового дослідження ринкового попиту, пошуку, оцінки і вибору ідеї. Цей етап вважається самим відповідальним, ризикованим і найменш формалізованим у системі управління проектами регіонального розвитку.

Тому значна увага приділяється проведенню попередньої оцінки інноваційних проектів з метою відбору найбільш перспективних розробок. Можна констатувати факт, що ефективне управління інноваційною діяльністю зводиться до рішення задачі оцінки ефективності проектів.

Зазначимо, що всі моделі оцінки проектних рішень за кінцеву мету мають або пошук найкращого варіанту на заданій множині критеріїв, або формування списків проектів, упорядкованих відповідно до отриманого рангу за тими ж критеріями. Список пріоритетних проектів виступає основою для прийняття рішення про доцільність фінансування того чи іншого проекту і відповідно продовження робіт з реалізації обраних проектних новацій.

Такий підхід відповідає, перш за все, інтересам інвесторів, зацікавлених в отриманні прибутків від своєї інвестиційної діяльності. Доля інших проектів, що приймали участь у конкурсі, і на які витрачені матеріальні, людські, фінансові та інтелектуальні ресурси, інвесторів не цікавлять. Така постановка задачі не відповідає інтересам і задачам, що вирішуються на регіональному рівні управління інноваційною діяльністю.

Таким чином, для врахування особливостей інноваційної діяльності і регіональних цілей і задач управління проектами, існує потреба уточнення концепції оцінки ефективності системи управління проектами на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі активно дискутуються питання стосовно оцінки економічної ефективності проектних рішень. І дійсно це ключова задача при прийнятті управлінських рішень про доцільність інвестування коштів і впровадження проекту на підприємстві. Не дивлячись на це, оцінка ефективності вкладень на реалізацію проекту на практиці часто здійснюється інтуїтивно, при мінімальних витратах часу і коштів. З одного боку це пов'язано з небажанням витратити значні кошти на проведення детального попереднього аналізу, а з іншого боку, присутня значна доля недовіри до отриманих результатів таких досліджень. Ці проблеми

беруть витoki з одного джерела, а саме з відсутності надійних методик оцінки ефективності проектних рішень. Особливо актуальною цю проблему можна вважати для інноваційних проектів, які здатні утворити конкурентні переваги підприємства на ринку. Але саме інноваційні проекти в силу своєї ризикованості і непередбачуваності потребують розробки і використання специфічних методів їх оцінки.

Проаналізуємо існуючі підходи до оцінки ефективності інвестицій в інноваційні проекти. По перше їх можна поділити на дві групи за призначенням, а саме оцінка доцільності державних і приватних інвестиційних проектів. Для оцінки інвестиційних проектів з боку державного або суспільного сектора розглядаються методи аналізу суспільної користі і витрат [19,20]. При фінансовій оцінці корпоративних інвестиційних проектів у приватному секторі використовуються методи аналізу доцільності капіталовкладень [6,9,17].

Слід відзначити що майже всі автори відносять задачу оцінки ефективності проектів до складних задач системного аналізу [9, 17, 21]. Для її розв'язання необхідна розробка системи критеріїв оцінки ефективності, моделі оцінки, визначення структури і складу вхідної інформації. Наявність значної кількості різнорідних показників ефективності надає багатокритеріальний характер задачам оцінювання проектів, показники ефективності, як правило, мають різну кваліметричну основу і розмірність. Все це значною мірою ускладнює процес оцінки ефективності проектних рішень.

Для різнобічної характеристики проектів використовуються два види методів багатокритеріальної оцінки: традиційний і агрегований [3,4]. У традиційних методах інтегральна оцінка проектів проводиться на основі функції корисності $Y(\gamma_0)$ за наступною формулою:

$$Y(\gamma_0) = k \sum_{j=1}^s (1 - \gamma_{0k})^{-1}, k \in [1, s], \quad (1)$$

$$\gamma_{0k} = 1 - 0,1 f_k,$$

$$f_k = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m f_{jk},$$

де s – кількість критеріїв; γ_{0k} – нормована оцінка за k -тим критерієм;

f_{jk} – оцінка, яку надав j -ий експерт k -му критерію, $j \in [1, m]$,

m – кількість експертів.

Треба зазначити, що абсолютна величина $Y(\gamma_0)$ не дозволяє відповісти на питання, наскільки проект, що оцінюється краще (гірше) інших проектів. Для

відповіді на це запитання необхідно перейти від кількісної оцінки $Y(\gamma_0)$ до лінгвістичної “добре - погано”. Для цього виконується спеціальне нормування отриманої оцінки $Y(\gamma_0)$, за результатами якого і з використанням спеціальної нормованої фундаментальної шкали виконується перехід до відповідної якісної градації [21, с. 150].

Інформативність оцінок проекту підвищується за рахунок об'єднання первісних критеріїв у групи з подальшим формуванням агрегованих критеріїв за методом вкладених скалярних згорток [1].

Автори дослідження [5,7,8,15,21], крім оцінки ефективності окремих проектів для виявлення пріоритетних напрямків розвитку галузей виробництва, пропонують методи добору проектів для науково-технічних програм. При цьому науково-технічні програми, як правило, мають ієрархічну структуру, а саме: програма, цільові програми, напрямки, проекти тощо. Оцінку ефективності проектів галузевих науково-технічних програм пропонується проводити з використанням методів системного аналізу: декомпозиції, побудови ієрархічної структури і порівняльного аналізу. Це дозволяє вважати доцільним використання системно-ієрархічного підходу до розробки методів оцінки ефективності проектів науково-технічних програм. Реалізація кожного проекту може привести до отримання різних ефектів: економічного, соціального тощо. Тому процес оцінки ефективності повинен бути ієрархічним:

1. Оцінка ефективності по первинним показникам проекту;
2. Визначення узагальнених показників ефективності за видами ефектів;
3. Глобальна ефективність проекту.

Всі первинні показники оцінки ефективності проектів за способами їх визначення умовно поділяються на дві групи: показники, які можна визначити кількісно у конкретних одиницях виміру, показники із якісним характером значень. Для визначення показників другої групи використовуються експертні методи [2], або модифікації експертного оцінювання для вирішення конкретних практичних задач [4].

Експертні оцінки використовуються і у широко відомому методі аналізу ієрархій [12,13]. Методика оцінки ефективності проектів на основі метода аналізу ієрархій дозволяє оцінювати інтегральну ефективність проекту у порівнянні з іншими проектами за сукупністю кількісних і якісних показників. Оцінка проводиться експертом або групою експертів, при цьому метод забезпечує контроль результатів експертних висновків.

Метод аналізу ієрархій складається із декомпозиції проблеми на більш прості складові з наступним послідовним проведенням “елементарних” парних порівнянь експертом, групою експертів або особою, яка приймає рішення.

Потім експертні висновки підлягають спеціальній математичній обробці для перевірки їх узгодженості на кожному етапі аналізу.

Слід відзначити, що оцінка ефективності проектів з використанням метода аналізу ієрархій – це завжди оцінка порівняльної (відносної) ефективності двох або декількох конкуруючих проектів або проекту і його аналогу. На наш погляд, для оцінки ефективності проектів при значній кількості показників метод аналізу ієрархій стає занадто громіздким і недоцільним.

При наявності значної кількості показників ефективності виникає проблема комплексної оцінки проекту за допомогою так званого інтегрального або узагальненого показника ефективності, для розрахунку якого використовується багатокритеріальний підхід, заснований на методології системного аналізу і дослідженні операцій. Багатокритеріальні методи досить добре розроблялись упродовж останніх років. Вони все частіше застосовуються на практиці урядовими організаціями для вибору стратегічних рішень, планування і розподілу ресурсів, а також корпораціями особливо у маркетингових дослідженнях. Ці методи не ліквідують суб'єктивність оцінок, але дозволяють їх локалізувати і спростити за рахунок структурування проблеми. До недоліків багатокритеріальних моделей слід віднести порівняно низьку наочність і незвичність для вітчизняної управлінської культури, але вони заслуговують активного впровадження і подальшого розвитку і адаптації до вирішення актуальних проблем, таких як оцінка ефективності проектних рішень.

Визначення інтегральних показників ефективності проектів здійснюється різними методами. Як самий простий випадок, отримання цього показника за формулою нормованого середньозваженого значення за всіма первісними показниками проекту. Цей підхід бере початок з методів оцінки показників якості товарів, коли розраховуються відносні первісні показники ефективності η як різні види відношень первісних показників у натуральному вимірі до деяких нормованих або базових значень [7,8,15]. Наприклад:

$$\eta = \frac{P_{np}}{P_{норм}}, \quad (2)$$

де P_{np} – значення показника проекту;

$P_{норм}$ – нормативне значення показника, або гранично допустиме значення, або значення цього показника для базового проекту - аналогу.

Для обчислення інтегрального показника частіше за все використовують середньозважене арифметичне:

$$\eta_{iun} = \sum_{i=1}^k \alpha_i \eta_i, \quad (3)$$

де α_i – показник вагомості i -го показника, $\sum \alpha_i = 1$,
 k - число первісних показників.

Для обчислення інтегрального показника можна використовувати також середньозважене геометричне, або середньозважене квадратичне відхилення.

Значення інтегрованого показника ефективності проекту можна визначати на основі генеральних визначальних таблиць [5]. Але на наш погляд цей метод є досить складним і громіздким для порівняння проектів за окремими показниками, тому його не доцільно використовувати у задачах оцінки ефективності проектів.

Автори [21, с. 176] вважають, що оцінку інтегрального показника краще за все проводити на основі функцій переваги. В цьому методі в якості інтегрального показника ефективності як по кожній групі показників так і по всій їх сукупності використовуються відповідні функції переваги:

- для первісних (часткових) показників – часткові функції переваги;
- для груп показників – узагальнені функції переваги для кожної групи показників;
- для всій сукупності показників – інтегральна функція переваги для всього проекту.

Значення як часткових так і узагальнених (інтегральних) функцій переваги знаходяться у діапазоні значень від 0 до 1. Для представлення функцій переваги рекомендується використовувати функції розподілу теорії ймовірності. У випадках, коли для оцінки показників ефективності використовується бальна система або мають місце чітко граничні обмеження, то в якості функції переваги використовують рівномірний розподіл. Взагалі можна використовувати будь які з відомих розподілів, серед яких частіше за все використовується експоненціальний, нормальний, подвійний експоненціальний розподіл, розподіл Вейбулла, логістичний розподіл тощо.

Задача добору способів формування інтегральної оцінки може здійснюватись шляхом зведення багатокритеріальної задачі до однокритеріальної.

Можливі підходи до вирішення таких задач викладені у [16]. Один із варіантів потребує побудови спеціального суперкритерію

$$q_0(x) = q_0(q_1(x), q_2(x), \dots, q_p(x)), \quad (4)$$

де p – кількість критеріїв.

Суперкритерій дозволяє упорядкувати альтернативи і визначити найкращу. Вид функції $q_0(x)$ визначається у залежності від вкладу кожного критерію у суперкритерій, зазвичай використовують адитивні або мультиплікативні функції. Переваги отримання одного суперкритерію супроводжуються рядом недоліків, які необхідно враховувати при подальшому аналізі результатів оцінки. Упорядкування у багатовимірному просторі в принципі не може бути однозначним і повністю визначається видом обраної функції упорядкування. Суперкритерій виступає у ролі цієї функції і його навіть незначна зміна може призвести до того, що оптимальна для нового значення функції альтернатива буде значно відрізнятися від попередньої.

Другий спосіб зведення багатокритеріальної задачі до однокритеріальної враховує той факт, що критерії зазвичай нерівнозначні між собою. Найбільш важливий критерій визначають головним, а інші стають додатковими. Таким чином задача вибору формулюється як задача знаходження умовного екстремуму головного критерію за умов, що додаткові критерії залишаються на заданих рівнях значень.

Третій спосіб використовують для випадків, коли заздалегідь можна визначити значення часткових (первісних) критеріїв. Задача полягає в тому, щоб знайти альтернативу, яка задовольняє цим вимогам, або за умов відсутності такої альтернативи знаходиться та, яка ближче за всіх підходить до визначених умов.

Четвертий спосіб полягає у відмові від пошуку єдиної найкращої альтернативи і домовленості про те, що перевагу одній альтернативі перед іншою можна віддавати тільки, якщо перша за всіма критеріями краще другої. Якщо перевага хоча б за одним критерієм розходиться з перевагою за іншим, то такі альтернативи вважаються незрівнянними. У результаті попарного порівняння альтернатив всі гірші за всіма критеріями альтернативи відбраковуються, а всі, що залишилися незрівнянні між собою, приймаються. Якщо всі максимально досяжні значення первісних критеріїв не відносяться до однієї альтернативи, то прийняті альтернативи утворюють множину за Парето і вибір на цьому закінчується. Можливі і інші підходи до зведення багатокритеріальних задач до однокритеріальних [16].

Можна підсумувати, що дотепер не існує універсальних методів кількісного аналізу рішень і при практичному застосуванні обраний метод,

перш за все, повинен відповідати особливостям постановки задачі оцінки проектних рішень.

Формулювання цілей статті. Таким чином проблемою оцінки ефективності інноваційних проектів активно займаються вчені-економісти, про що свідчить значна кількість опублікованих наукових праць що містять запропоновані ними теоретичні та методологічні підходи до оцінки ефективності інвестицій у новачії. Але разом з цим питання оцінки ефективності проектних рішень на регіональному рівні майже не висвітлюються у цих дослідженнях. Це пов'язано, перш за все, із специфікою цілей оцінки проектів на рівні регіону, що обумовлюють необхідність використання інших методів і моделей оцінки регіональних проектів.

Мета статті - обґрунтувати і визначити специфічні особливості регіонального рівня управління проектами і розробити відповідні методи і моделі визначення ефективності роботи системи управління проектами регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукових праць, в яких наведені і досліджені методи оцінки інвестиційних проектів, показав, що існує математичний апарат, призначений для прийняття рішень у ситуаціях оцінювання та вибору інвестиційних проектів на мікрорівні. Методи, що при цьому використовуються, умовно діляться на дві групи в залежності від того чи враховують вони параметр часу. До першої групи відносять ті методи, що засновані на дисконтуванні показників оцінки ефективності проектів, а саме: метод розрахунку чистої поточної вартості інвестиційного проекту (NPV); метод оцінки проекту за дисконтованим періодом окупності (DPP); метод розрахунку індексу рентабельності інвестицій (PI); метод розрахунку внутрішньої норми прибутковості (IRR), або модифікованої внутрішньої норми прибутковості (MIRR).

До другої групи належать методи оцінки ефективності проектних рішень засновані на облікових оцінках. До них відносять метод оцінки терміну окупності проекту (PP) та метод розрахунку коефіцієнту ефективності інвестицій (ARR).

Крім того на сьогодні у якості світового стандарту використовується концепція техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів, розроблена ЮНІДО (United Industrial Development Organization) – Міжнародною спеціалізованою організацією ООН з промислового розвитку. Ґрунтовний аналіз і класифікацію методів оцінювання інвестиційних проектів, пов'язаних, перш за все, із впровадженням інформаційних технологій, а значить і інноваційних водночас, надано у монографії [10, с. 17-25].

Спираючись на власні дослідження і результати аналізу, можна зробити наступні висновки:

- все різноманіття підходів до оцінки проектів можна поділити на дві групи: фінансові підходи, і змішані, що включають як фінансову так і не фінансову складові;
- фінансовий підхід зорієнтований на оцінку ефектів, які можна обчислити у грошовому еквіваленті. Для інноваційних проектів практично неможливо на прийнятному рівні точності кількісно визначити всі можливі наслідки його майбутнього впровадження;
- змішаний підхід припускає наявність не фінансових ефектів, тобто оцінка стає всебічною за рахунок застосування якісних показників оцінки проектного рішення, але це збільшує вплив фактору дії суб'єктивної думки експертів, які використовуються для добору системи якісних показників;
- оцінка проектів, як правило, виконується на момент вибору вже готової до реалізації бізнес-ідеї. Інноваційні проекти обираються на початковій стадії формування сутності новації.

Крім того існуючі методи оцінки і добору інвестиційних проектів розраховані на існування наступних умов:

1. Оцінку і селекцію проектів здійснює суб'єкт господарювання сам, або за його дорученням цю роботу виконують сторонні організації, що спеціалізуються на виконанні подібних консалтингових послуг. Тобто ініціатором, замовником або виконавцем і споживачем виступає окремо взятий суб'єкт господарювання.
2. Вибір здійснюється серед однакових за призначенням проектів, відрізняються вони технологією, виконавцями, умовами впровадження і супроводження, вартістю і т.п. Але ці проекти однакові з точки зору кінцевого матеріального результату.
3. Після прийняття рішення про фінансування конкретного проекту інші проекти з переліку тих, що оцінювалися, вважаються не ефективними і закриваються.

З точки зору окремого суб'єкта господарювання така постановка проблеми виправдана. У цьому випадку здійснюється саме задача оцінки і селекції проекту за умов, коли підприємство вже визначилося з напрямками свого подальшого розвитку і має конкретну ціль, для досягнення якої і обирається інвестиційний проект. У залежності від цілі обираються і критерії оцінки проектів. Таку постановку задачі оцінки і селекції проектів можна віднести до класу прийняття рішень в умовах визначеності. Вони відповідають

задачам оцінки проектів на мікрорівні і не придатні для використання на регіональному рівні управління.

Інша ситуація виникає коли оцінка проектів здійснюється в інтересах розвитку того чи іншого регіону, а не тільки окремого суб'єкту господарювання. Специфіку такої ситуації можна визначити наступним чином:

1. Оцінку необхідно робити у двовимірному просторі інтересів регіону і суб'єктів господарювання, розташованих на території регіону. Ці інтереси не завжди співпадають. При цьому регіональні інтереси мають більш стратегічний характер, а інтереси підприємства частіше тактичні.
2. Вибір здійснюється з переліку різних за призначенням проектів, що відбивають весь спектр можливих напрямків регіонального розвитку. Цей спектр відображає специфіку регіону, пов'язану із спеціалізацією підприємств, що розташовані на території регіону, можливими пріоритетами у розвитку тих чи інших галузей виробництва на сучасному етапі.
3. Результатом оцінки проектів є їх класифікація і діагностика (а не селекція) згідно з обраними цілями і пріоритетами регіонального розвитку, джерелами фінансування, можливостями масового впровадження на споріднених підприємствах регіону, соціальними наслідками для регіону і т.п. Навіть незначна зміна регіональних пріоритетів може змінити клас проектів. Тому проекти не закриваються для повторного розгляду, вони залишаються у базі для подальшого оцінювання. І тільки їх моральне старіння і поява нових інноваційних ідей досягнення того ж самого результату може привести до остаточного закриття проекту для розгляду.

Така суттєва специфіка оцінки проектів на регіональному рівні потребує розробки нового методичного підходу і значної трансформації існуючих моделей оцінки ефективності інвестиційних проектів. Це дозволить вирішити проблеми узгодження інтересів регіону і суб'єктів господарювання і запропонувати систему координації дій учасників інвестиційного процесу, побудовану на принципах індикативного управління.

Порівняльний аналіз концепцій оцінки проектів на мікро і регіональному рівнях наведений у таблиці 1.

Таким чином моделі оцінки проектів на мікро і регіональному рівнях якісно відрізняються інформаційною базою проектів, цілями оцінки і результатами. Саме класифікація і діагностика регіональних проектів, а не їх селекція, виступають кінцевою задачею і призначенням концепції управління регіональними інноваційними проектами. Такий висновок обумовив

необхідність розробки спеціальної організаційно-економічної системи управління проектами регіонального розвитку.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз концепцій оцінки проектів

Рівень оцінки	Мікро (суб'єкт господарювання)	Регіональний рівень
Інформаційна база	База проектів, що забезпечують досягнення конкретної цілі (однакових за призначенням)	База проектів, що відбивають весь спектр можливих напрямків регіонального розвитку (різні за призначенням)
Цілі	Економічні інтереси суб'єкту господарювання	Двовимірний простір інтересів регіону і суб'єктів господарювання
Призначення оцінки	Селекція кращого з точки зору досягнення цілі проекту або опорного портфелю проектів	Класифікація і діагностика проектів для вибору стратегії управління ними відповідно до класу
Управлінське рішення	Фінансування кращого проекту або портфелю проектів. Відхилення всіх інших проектів	В залежності від класу проектів організація, підтримка, стимулювання кожного проекту. Не передбачається закриття проектів

Джерело: складено авторами

Організаційно-економічна система управління регіональними інноваційними проектами визначається нами як сукупність організаційно-економічних форм і методів, інструментів і важелів впливу на інноваційну діяльність, що взаємопов'язані у єдиному механізмі і дозволяють визначити стратегію управління регіональними інноваційними проектами з метою досягнення кращого корисного ефекту і забезпечення стабільного інноваційного розвитку як регіону так і його територіальних суб'єктів господарювання.

У рамках процесного підходу організаційно-економічний механізм розглядається як логічна послідовність операцій (функцій) з прийняття рішень відносно подальшої долі регіональних інноваційних проектів за правилами індикативного управління. Розробка організаційно-економічної моделі індикативного управління інноваційною діяльністю починається з визначення системи індикаторів, за допомогою яких можна формалізувати процес управління регіональним інноваційним розвитком, потім визначаються інструменти, за допомогою яких можлива реалізація того чи іншого регіонального індикатору, уточнюються результати, які необхідно отримати на кожному етапі системи індикативного управління.

Процес управління класично подається як процес, що складається із наступних функцій управління: планування, обліку, аналізу, діагностики, регулювання, стимулювання і організації виконання розроблених

управлінських рішень. Всі ці функції управління можна звести до обмеженого кола моделей прийняття рішень [11].

Для функції планування індикатором виступає система цільових критеріїв відповідності інноваційних проектів регіональним пріоритетам розвитку. Ці критерії дозволять експертам виконати прогноз кількісного складу проектів на плановий період. Основним результатом роботи моделі експертного прогнозу стане перелік запланованих до розгляду інноваційних проектів з метою визначення у подальшому для кожного проекту стратегії управління і відповідних управлінських рекомендацій.

На наступному кроці здійснюється функція обліку регіональних проектів. Кожний проект фіксується за визначеною структурою у регіональній базі даних. Але на цьому функція обліку не закінчується. Ефективне використання бази проектів потребує їх подальшої класифікації за регіональними пріоритетами. Тому індикатором на етапі обліку виступають критерії класифікації проектів. Вони використовуються на входах моделі класифікації. Як результат цієї функції управління всі проекти розподіляються за класами. Тобто вже на етапі обліку проект не тільки фіксується відповідним чином, але і отримує сутнісну узагальнену характеристику того класу до якого він потрапив після класифікації. На цьому етапі починає формуватися інформаційна картка проекту і крім суто вхідних даних вона вже доповнюється результативною інформацією, а саме номером класу.

На етапі аналізу проектів необхідно визначитися із стратегією управління кожним проектом. Вибір стратегії залежить від класу проектів, але, як правило, класів більше ніж можливих стратегій, що якісно і суттєво відрізняються одна від одної. Тому індикатором функції аналізу виступають критерії формування агрегованих класів проектів. Їх значення використовуються на вході моделі класифікаційного аналізу, яка визначає агрегований клас проекту і відповідну до класу стратегію управління проектом. Інформаційна картка проекту продовжує доповнюватися. На етапі аналізу в ній фіксується обрана стратегія управління з усіма своїми характеристиками.

Функція регулювання призначена для розробки управлінського рішення. В автоматизованих системах управління рішення, отримані за результатами роботи відповідних моделей, називають рекомендаціями. Вони можуть стати управлінськими рішеннями після узгодження з особою, відповідальною за це рішення і можливі наслідки від його впровадження. Індикатором добору відповідного рішення для кожного проекту виступає значення інтегрального показника організаційно-економічного і соціального рівня відповідності проекту регіональним інтересам. Значення цього індикатору використовується на вході моделі діагностики регіональних проектів. Модель продукує у якості

результату для кожного проекту відповідні рекомендації по управлінню з характеристикою позитивних і негативних аспектів впливу проекту на регіональний розвиток. Вони заносяться до інформаційної картки проекту.

Виконання функцій стимулювання і організації пов'язується із заохоченням всіх учасників інноваційного середовища у виконанні запропонованих рекомендацій. Саме дані про виконання розроблених рішень виступають індикаторами якості виконання функцій стимулювання і організації. Вони поступають на вхід моделі оцінки надійності і ефективності роботи системи управління регіональними проектами. Результатом цього етапу є оцінка впливу системи управління регіональними інноваційними проектами на рівень її надійності у співвідношенні до вартості і часу роботи.

Ефективність регіональної системи управління пропонується оцінювати показником підвищення вірогідності досягнення цілей розвитку регіону при реалізації інноваційних проектів.

Приймаємо, що існує регіональний центр координації (РЦК), в якому функціонує автоматизована система управління проектами регіонального розвитку (СУПРР), яка дозволяє виконувати експертний прогноз складу портфелю проектів за системою цільових критеріїв відповідності регіональним пріоритетам, класифікує обрані проекти, формує агреговані класи проектів і добирає до кожного агрегованого класу відповідне управлінське рішення. Функціонування СУПРР дозволяє значно зменшити помилки і відхилення від планів стратегічного розвитку регіону при управлінні інноваційними проектами.

Припускаємо, що до РЦК для експертизи надійшла множина проектів (P), розроблених регіональними суб'єктами господарювання:

$$P = \{ P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_m \}, i = \overline{1, n} \quad (5)$$

де n – кількість проектів.

При цьому приймається, що на всіх етапах роботи СУПРР кількість проектів не змінюється і дорівнює повній початковій сукупності проектів n . У термінах теорії надійності робота СУПРР оцінює наявність похибок, відхилень від цілей і обмежень регіонального розвитку та шукає потенційні відмови.

Припускаємо, що n проектів, які увійшли до регіонального портфелю містять M_0 потенційних загроз або відмов. Тому в початковий момент часу ($T = 0$), вірогідність появи загроз, або ненадійність портфелю проектів дорівнює:

$$Q_0 = \frac{M_0}{n} \quad (6)$$

Відповідно надійність перед початком роботи СУПРР дорівнює:

$$R_0 = 1 - \frac{M_0}{n} \quad (7)$$

На кожному етапі роботи СУПРР проводяться заходи, що запобігають проявам окремих загроз і відмов по проектах регіонального портфелю ($m(T)$). Тому вірогідність прояву загроз на момент часу T наступна:

$$Q(T) = \frac{M_0 - m(T)}{n} = Q_0 - q(T), \quad (8)$$

де $q(T) = \frac{m(T)}{n}$ зміна вірогідності появи загроз або відмов у портфелі проектів за рахунок заходів, запропонованих СУПРР на відповідному етапі.

Припускаємо, що потенціальні загрози і відмови $m(T)$, причини яких з'ясовані і ліквідовані на попередньому етапі, не з'являться на наступних етапах роботи. Це дозволить використовувати для кількісної оцінки ефективності роботи модель зростання надійності. Кількість потенційних загроз і відмов по проектах, які можливо усунути на k -ому етапі експертизи дорівнює:

$$m(k) = e^{B_k} \left(\frac{1 - e^{B_k S_k}}{1 - e^{B_k}} \right), \quad (9)$$

де $m(k)$ – це кількість потенційних загроз і відмов, які можливо усунути при проведенні деяких засобів $S(k)$ по підвищенню надійності;

B_k – ефективність проведення заходів підвищення надійності (при усуненні потенційних загроз) на k -ому етапі роботи СУПРР.

Приймаємо, що на k -ому етапі роботи (від моменту T_{k-1} до T_k) виконуються деякі однорідні, типові заходи підвищення надійності. Загальна кількість таких заходів $S(k)$. Параметр B_k характеризує зростання надійності на k -ому етапі і розглядається як осереднена постійна величина $B_k = \text{const}$.

Загальна кількість потенційних загроз, яку вдалося передбачити і усунути на всіх етапах роботи СУПРР розраховуємо за наступною формулою:

$$m(S_T) = \sum_{K=1}^L m(S_K), \quad (10)$$

де L – загальна кількість виділених етапів роботи СУПРР.

Надійність розраховується за наступною формулою:

$$R_T = 1 - \frac{M_0 - m(S_T)}{n}, \quad (11)$$

Якщо заявлений ефект від впровадження всіх проектів складає:

$$D = \sum_{i=1}^n D_i \quad (12)$$

Тоді економічний ефект від впровадження СИУП дорівнює:

$$D(R_T) = D \cdot R_T - D \cdot R_0 = D(R_T - R_0) \quad (13)$$

Представлена модель поетапної оцінки надійності портфелю регіональних проектів дозволяє визначати ефективність роботи системи управління проектами регіонального розвитку.

Таким чином запропонований підхід до управління регіональними інноваційними проектами дає можливість отримати цілісну систему, що сприяє підвищенню якості процесів прийняття рішень на регіональному рівні управління інноваційним розвитком.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі дослідження теоретичних аспектів управління регіональними інноваційними проектами можна зробити наступні висновки. Здібність до інновацій виступає стратегічним фактором розвитку держави, її регіонів, господарюючих суб'єктів. Тому діяльність органів регіонального управління особливо у критичний для економіки період, необхідно спрямовувати на всебічну підтримку і розповсюдження нових технологій, здібних відродити попит, а разом з ним і економічний розвиток.

Організаційною формою впровадження інновацій виступає проект. У статті робиться акцент на інноваційному характері проектів, що розглядаються. На наш погляд це не обмежує коло проектів, а тільки підкреслює висновок про те, що в основі проекту повинна бути інноваційна бізнес-ідея, саме така ідея спроможна зробити проект ефективним і результативним.

Принципи добровільності та економічної заінтересованості, що лежать в основі взаємовідносин між державою та господарюючим суб'єктом ринкової економіки, визначають новий порядок задоволення регіональних потреб у дослідженнях і розробках, продуктових та технологічних новинках, формуючих попит на науково-технічну продукцію, що здатні накопичувати науково-технічний потенціал і стимулювати інноваційну активність товаровиробників. Цей порядок базується на використанні принципів індикативного управління.

Визначена суттєва специфіка оцінки ефективності проектів на регіональному рівні, яка потребує розробки нового методичного підходу і значної трансформації існуючих моделей. Це дозволить вирішити проблеми узгодження інтересів регіону і суб'єктів господарювання і запропонувати систему координації дій учасників інвестиційного процесу, побудовану на принципах індикативного управління. Запропонована модель поетапної оцінки надійності портфелю регіональних проектів, результати роботи якої дозволяють оцінити ефективність системи управління проектами регіонального розвитку.

Подальші дослідження поставленої задачі доцільно сконцентрувати на вирішенні організаційних, технічних і фінансових проблем впровадження запропонованої системи у практику регіонального управління.

Список використаної літератури

1. Беренс В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований / В. Беренс, П. Хавренек. – М.: Интерэкспорт, 1995. – 197 с.
2. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 262 с.
3. Воронин А. Н. Методика многокритериальной оценки эффективности научных космических проектов / А.Н. Воронин, Л.Н. Колос, Л.В. Подгородецкая // Проблемы управления и информатики. – 2004. – №5. – С. 46-56.
4. Воронин А. Н. Системный анализ и многокритериальная оценка космических проектов экспертными методами / А. Н. Воронин // Проблемы управления и информатики. – 2004. – №1. – С. 121-135.
5. Гмошинский В. Г. Инженерное прогнозирование / В. Г. Гмошинский. - М.: Энергоиздат, 1982. – 205 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
7. Качество машин: Справочник: в 2 т. Т. 1 / [Суслов А. Г., Браун Э. Д., Виткевич Н. А. и др.] – М.: Машиностроение, 1995. – 256 с.

8. Качество машин: Справочник. В 2 т. Т. 2/ [Суслов А. Г., Браун Э. Д., Виткевич Н. А. и др.] – М.: Машиностроение, 1995. – 430 с.
9. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
10. Ковальчук К. Ф. Оцінка ефективності інформаційно-інтелектуальних технологій: Монографія / К. Ф. Ковальчук, Л. М. Бандоріна, Л. М. Савчук. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2007. – 132 с.
11. Ковальчук К.Ф. Интеллектуальная поддержка принятия экономических решений / К. Ф. Ковальчук. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 224 с.
12. Ларичев О. И. Количественный и вербальный анализ решений: сравнительное исследование возможностей и ограничений / О. И. Ларичев, Р. Браун // Экономика и математические методы. – 1988. – Т. 34. – № 4. – С. 97-107.
13. Ларичев О. И. Качественные методы принятия решений / О. И. Ларичев, Е. М. Мошкович. – М.: Наука, 1996. – 278 с.
14. Экспертная оценка научных предложений как объектов инноваций / [Палагин А. В., Андрейчук И. И., Лихоступ С. В., Яковлева В. С.] // Наука та наукознавство. – № 4. – 2003. – С. 65-72.
15. Петухов Р. М. Оценка эффективности промышленного производства. Методы и показатели / Р. М. Петухов. – М.: Экономика, 1990. – 93 с.
16. Рогальский Ф. Б. Математические методы анализа экономических систем / Ф. Б. Рогальский, Я. Е. Курилович, А. А. Цокуренок. – К.: Наукова думка, 2001. – Т. 1. – 435с.
17. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.
18. Терещенко О. Дискримінантний аналіз в оцінці кредитоспроможності підприємства / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2003. – № 6. – С. 10-16.
19. Чучман Ю. Оцінка доцільності державних і приватних інвестиційних проектів / Ю. Чучман; пер. с англ. С. Соколик. – К.: Вид-во УАДУ, 1998. – 104 с.
20. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти / Ю. П. Шаров. – К.: Вид-во УАДУ, 2001.– 302 с.
21. Эффективность научно-технических проектов и программ / [Пилипенко О.В., Переверзев Е. С., Алпатов А. П., Марченко В. Т. и др.] – Днепропетровск: Пороги, 2008. – 509 с.

References

1. Berens, V. (1995), *Rukovodstvo po podgotovke promyshlenniyh tekhniko-ekonomicheskikh issledovaniy* [Guide to the preparation of industrial feasibility studies], Intereksport, Moscow, Russia.
2. Beshelev, S. D., Gurvich, F. G. (1980), *Matematiko-statisticheskie metody ekspertnykh otsenok* [Mathematical and statistical methods of expert evaluations]. Statistika, Moscow, Russia.
3. Voronin, A. N., Kolos, L. N., Podgorodetskaya, L. V. (2004), “Methodology for multicriteria assessment of the effectiveness of scientific space projects”, *Problemy upravleniya i informatiki*, vol. 5, pp. 46-56.
4. Voronin, A. N. (2004), “System analysis and multi-criteria evaluation of space projects by expert methods”, *Problemy upravleniya i informatiki*, vol. 1, pp. 121-135.
5. Gmoshinskiy, V. G. (1982), *Inzhenernoe prognozirovanie* [Engineering Forecasting], Energoizdat, Moscow, Russia.
6. Damodaran, A. (2004), *Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i tekhnika otsenki lyubyykh aktivov* [Investment valuation. Tools and techniques for valuing any assets], Alpina Biznes Buks, Moscow, Russia.
7. Suslov, A. G., Braun, E. D., Vitkevich, N. A. (1995), *Kachestvo mashin: Spravochnik: v 2 t. T. 1* [Quality of machines: Directory: in 2 toms. T. 1], Mashinostroenie, Moscow, Russia.
8. Suslov, A. G., Braun, E. D., Vitkevich, N. A. (1995), *Kachestvo mashin: Spravochnik: v 2 t. T. 2* [Quality of machines: Directory: in 2 toms. T. 2], Mashinostroenie, Moscow, Russia.
9. Kovalev, V. V. (2000), *Metody otsenki investitsionnykh projektov* [Methods for evaluating investment projects], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
10. Kovalchuk, K. F., Bandorina, L. M., Savchuk, L. M. (2007), *Otsinka efektyvnosti informatsiino-intelektualnykh tekhnologiy: Monografiya* [Evaluating the effectiveness of information and intellectual technologies: Monograph], IMA-pres, . Dnipropetrovsk, Ukraine.
11. Kovalchuk, K. F. (1996), *Intellektualnaya podderzhka prinyatiya ekonomicheskikh resheniy* [Intellectual support for economic decision-making], IEP NAN Ukraine, Donetsk, Ukraine.
12. Larichev, O. I., Braun, R. (1998), “Quantitative and verbal analysis of solutions: a comparative study of opportunities and constraints”, *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 34, no. 4, pp. 97-100.
13. Larichev, O. I., Moshkovich, E. M. (1996), *Kachestvennyye metody prinyatiya resheniy* [Qualitative decision-making methods], Nauka, Moscow, Russia.

14. Palagin, A. V., Andreychuk, I. I., Lihostup, S. V., Yakovleva, V. S. (2003), "Expert evaluation of scientific proposals as objects of innovation", *Nauka i naukoznavstvo*, vol. 4, pp. 65-72.
15. Petukhov, R. M. (1990), *Otsenka effektivnosti promyshlennogo proizvodstva. Metody i pokazateli* [Comments of the effectiveness of industrial production. Methods and indicators], Ekonomika, Moscow, Russia.
16. Rogalskiy, F. B., Kurilovich, Ya. E., Tsokurenko, A. A. (2001), *Matematicheskie metody analiza ekonomicheskikh system* [Mathematical methods of analysis of economic systems], Naukova dumka, Kiev, Ukraine.
17. Savchuk, V.P. (2005), *Prakticheskaya entsiklopediya. Finansovyy menedzhment* [Practical encyclopedia. Financial management], Izdatelskiy dom "Maksimum", Kiev, Ukraine.
18. Tereshchenko, O. (2003), "Discretionary analysis in the credit quality of property", *Visnyk NBU*, vol. 6, pp. 10-16.
19. Chuchman, Yu. (1998), *Otsinka dotsilnosti derzhavnykh i pryvatnykh investytsiynykh proektiv* [Assess the feasibility of public and private investment projects], UADU, Kiev, Ukraine.
20. Sharov, Yu. P. (2001), *Stratehichne planuvannia v munitsypalnomu menedzhmenti: kontseptualni aspekty* [Strategic planning in municipal management: conceptual aspects], UADU, Kiev, Ukraine.
21. Pilipenko, O.V., Pereverzev, E. S., Alpatov, A. P., Marchenko, V. T. (2008), *Effektivnost nauchno-tehnicheskikh proektiv i program* [Efficiency of scientific and technical projects and programs], Porogi, Dnepropetrovsk, Ukraine.

Lozovska L., Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Docent; Savchuk R., Senior Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine

Effectiveness of systems of regional development projects' management

The article is dedicated to the analysis of approaches to the definition of effectiveness of systems of regional development projects' management. Identification and reasoning of specificity of building a system at a regional level is attended, what led to the necessity of elaboration of the conception of evaluation's effectiveness of such systems. Comparative analysis of projects' evaluation at the micro- and regional levels, which is given at the article, deserves attention. Relying on discovered specificity of regional level of innovative projects management, a structure of a management system is offered, main stages, tasks, methods and models of its' building and realization are defined. Effectiveness of a regional management system is offered to assess by dint of ascent of an index of probability of the region's development goals achievement granting to the realization of innovative projects. Offered model of step-by-step assessment of reliability of regional projects' portfolio allows determining the effectiveness of the work of a system of management of regional projects development.

Key words: innovative project, regional level of management, indicative management, reliability of projects' portfolio, evaluation and selection of projects, methods of evaluation of project decisions' effectiveness.

Лозовская Л. И., кандидат физико-математических наук, доцент; Савчук Р. В., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Эффективность систем управления проектами регионального развития

Статья посвящена анализу подходов к определению эффективности систем управления проектами регионального развития. Основное внимание уделено определению и обоснованию специфики построения систем на уровне региона, что привело к необходимости уточнения концепции оценки подобных проектов. Проведен сравнительный анализ концепций оценки проектов на микро и региональном уровнях. Опираясь на выявленную специфику регионального уровня управления инновационными проектами, предложена структура системы управления, определены основные этапы, задачи, методы и модели ее построения и реализации. Эффективность региональной системы управления предложено оценивать показателем роста вероятности достижения целей развития региона при реализации инновационных проектов. Предложена модель поэтапной оценки надежности портфеля региональных проектов, позволяющая определить эффективность работы системы управления проектами регионального развития.

Ключевые слова: инновационный проект, региональный уровень управления, индикативное управление, надежность портфеля проектов, оценка и селекция проектов, методы оценки эффективности проектных решений.

ЛИСТИ ДО РЕДАКЦІЇ



***В. В. ОГНЕВИЙ,**
робітник, м. Черкаси*

ВАРТІСТЬ ТА ТРУДОВИТРАТИ В КОНТЕКСТІ ТРУДОВОЇ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ (ПРОБЛЕМА ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ)

Матінка-Природа дала людині робочі руки для виробництва матеріальних благ, а голову – для того, аби виробляти цих благ якомога більше за все більш короткий проміжок часу.

Традиційна теорія трудової вартості чудово засвоїла першу частину цієї непорушної істини, щодо робочих рук, тобто фізичної праці. А ось другу її частину – щодо голови, тобто праці інтелектуальної, ТТВ якось випустила з уваги. Як результат, політекономічна наука з моменту її виникнення і по цей час має теорію трудової вартості, засновану виключно на простій фізичній праці. Як це позначається на стані колись могутньої теорії та політекономії, що базується на основі однобокого сприйняття людської праці?..

Допоки визначальним чинником формування вартісних параметрів передових економік провідних країн була проста фізична праця, що передувала промисловому перевороту плюс домінувала ще, приблизно, століття після нього, трудова теорія вартості і, відповідно, політекономія тріумфували. Але... як тільки на формування вартісних параметрів даних економік визначально почала впливати складна інтелектуально-фізична праця індустріального виробництва, ТТВ і Політекономію увергло в розлад. Теоретичний перелом позначився, орієнтовно, на рубежі XIX-XX століть, коли на тлі стрімкого приросту маси вартості (у т.ч. новоствореної та додаткової) від зростання продуктивності праці на машинному і машинно-автоматизованому обладнанні почався стійкий процес скорочення працевлаштованих в матеріальному секторі

економіки: відносне скорочення чисельності промислових робітників та абсолютне скорочення чисельності аграріїв. А далі – більше... Починаючи з 70-тих років ХХ століття процес тепер вже абсолютного скорочення працевлаштованих в промисловості, при такому ж стрімкому прирості маси вартості (нової та додаткової), є повний і остаточний вирок теорії трудової вартості, що базується виключно на простій фізичній праці. Вирок, відповідно, політекономії. Бо в умовах прогресуючого скорочення сумарної маси робочого часу, включаючи сукупну масу робочого часу додаткового, маса вартості, включаючи додаткову, виявляє настільки ж прогресуючу тенденцію до зростання.

Маса живої праці, здавалося б, зменшується, а маса вартості – зростає. Теоретично: ВАРТІСТЬ увійшла в неузгодженість з ТРУДОВИТРАТАМИ, втрачаючи свою трудозмістовну сутність. Відповідно, зруйнувались колишні уявлення міри вартості на ґрунті уречевлених трудовитрат за тривалістю робочого часу.

Таким чином, з деяких пір, на стадії індустріального розвитку, коли стрімко набирає обертів інтелектуалізація людської праці «безлюдного» високотехнологічного виробництва, стара версія ТТВ, що начисто ігнорує інтелект-труд, не в змозі підтримувати класичну політекономію... – Спостерігається процес невблаганної на наших очах політекономічної деградації.

Політекономічна криза, однак, – справа поправна. Варто лише врахувати дане Природою функціональне призначення людської голови (інтелекту), а саме, – скорочувати робочий час при виготовленні продукту за рахунок витіснення фізичної праці. Тобто, підвищувати продуктивність праці: виготовляти якомога більшу масу продукту за одиницю часу. І тоді нам відкриється «секрет» приросту маси вартості при скороченні чисельності робітників (рівноцінно скороченню сумарної маси робочого часу) у сфері матеріального виробництва. І тоді ВАРТІСТЬ увійде у відповідність з ТРУДОВИТРАТАМИ, наповнюючись трудозмістовною сутністю, знову відроджуючи трудовитратний інструментарій розрахунку величини вартості. І теорія трудової вартості, відродившись, знову стане відповідати своїй назві. Для початку давайте прискіпливіше з'ясуємо: в чому суть Трудової теорії вартості та її призначення?

Закон вартості – суть теорії трудової вартості

Трудова теорія вартості покликана пояснювати ціноутворення на основі трудових витрат. Або (те ж саме) – на основі трудовитрат пояснювати формування вартості в грошовому еквіваленті. ТРУДОВИТРАТИ, ВАРТІСТЬ

та ЦІНА є основоположні категорії трудової теорії вартості. І ці категорії потребують чіткого визначення. Насамперед, що таке ВАРТІСТЬ?..

ВАРТІСТЬ є *уречевлена в товарі суспільно-необхідна праця*. – Стверджує класична політекономія. Слід уточнити: не реально в натурі уречевлена, а з точки зору ринкового суб'єкта під незриму диктовку закону вартості = оцінка уречевлених в товарі трудовитрат. Це формована законом вартості ринково-суб'єктивна оцінка маси уречевленої в товарі праці абстрактної. – Оцінний знак зречевленої трудомісткості товару. Закон вартості, зрозуміло, об'єктивно діючий закон в ринковій економіці, проте... вартісна величина товару, об'єктивно, формується сумарною рівновагою суб'єктивних оцінок його абстрактної трудомісткості учасниками ринку: яких трудових зусиль коштує цей товар, а яких той??. – Отака собі суб'єктивно-урівноважена оцінка уречевленої праці абстрактної. Отже...

ВАРТІСТЬ є ринкова оцінка уречевлених в товарі ТРУДОВИТРАТ у грошовому виразі = ЦІНА. Саме *оцінка* трудовитрат є ВАРТІСТЬ, а не праця (суспільно-необхідна) як така. І ось такого роду *оцінка* трудовитрат (ВАРТІСТЬ) має грошовий вираз. ЦІНА є грошова оболонка ВАРТОСТІ як обсягу оцінених трудовитрат. Тобто, по суті: ТРУДОВИТРАТИ (оцінені!) є змістом ВАРТОСТІ в грошовій формі (ЦІНІ).

Зовні ВАРТІСТЬ є ЦІНА, а ЦІНА є ВАРТІСТЬ. – Завжди і всюди. В сенсі: ЦІНА як грошова оболонка ВАРТОСТІ, жорстко до неї прив'язана. Інша справа, що ВАРТІСТЬ = ЦІНА може бути адекватна трудовитратам (і такою вона, як правило, являється в умовах ринкової економіки), а може, епізодично, бути неадекватна трудовитратам – псевдо-вартість, яку тут же ЗАКОН ВАРТОСТІ усуває, приводячи ВАРТІСТЬ у відповідність з ТРУДОВИТРАТАМИ.

ВАРТІСТЬ є оцінка трудовитрат, а ЗАКОН ВАРТОСТІ робить так, аби така оцінка відповідала трудовитратам. Яким чином?.. – Формулюємо закон вартості.

ЗАКОН ВАРТОСТІ є економічний закон еквівалентного товарообміну на основі трудовитрат в координатах відповідності ринкової оцінки уречевленої в товарі праці (=вартості) реальній величині затраченої на виробництво товару праці... до єдиного в масштабах економіки рівня підприємницького прибутку. ЗАКОН ВАРТОСТІ, інакше кажучи, покликаний забезпечувати еквівалентний товарообмін на основі адекватної реальним трудовитратам ринкової оцінки уречевленої в товарі праці = вартості, врівноваженої середньою нормою прибутку. – Як індикатор-фіксатором рівновеликої вартісної віддачі від рівновеликих трудовитрат = еквівалентного товарообміну. А балансується ринкова оцінка уречевлених трудовитрат з їх

реальною величиною до середньої норми прибутку шляхом переливу капіталу = трудоресурсу.

ЦІНА = ВАРТІСТЬ > = < ТРУДОВИТРАТИ

ЦІНА жорстко прив'язана до ВАРТОСТІ, а ВАРТІСТЬ, як оцінка трудовитрат, врівноважується з реальною величиною ТРУДОВИТРАТ середньою нормою прибутку = єдиним в масштабах економіки рівнем рентабельності. – За рахунок переливу капіталу = трудоресурсу. В цьому проявляється неабияка мудрість закону вартості: забезпечувати еквівалентний товарообмін з розрахунку рівновеликої вартісної віддачі від рівновеликих трудовитрат. І в цьому суть трудової теорії вартості.

Враховуючи, що ЦІНА всього лише грошова оболонка ВАРТОСТІ – ВАРТІСТЬ (в ціні), а уречевлена в товарі ПРАЦЯ є похідною ПРАЦІ живої, суть закону вартості доцільно представити наступним чином:

ВАРТІСТЬ (в ціні) > = < ТРУДОВИТРАТИ (живі = матеріалізовані)

Праця жива = уречевлена Праця. – Непорушний принцип трудової теорії вартості. Звідси: ВАРТІСТЬ, як грошова оцінка трудовитрат, повинна відповідати реальним (живим = уречевленим) ТРУДОВИТРАТАМ. Поза такого рівняння немає ТТВ як теорії. Теорія трудової вартості на те й трудова, аби пояснювати величину вартісних параметрів з точки зору трудових витрат.

А тепер звернемо увагу на фундаментальний недолік класичної політекономії, яка робить наголос виключно на фізичну працю, геть ігноруючи працю інтелектуальну. Інтелектуалізація праці, слід нагадати, зумовила перехід від простої фізичної праці доіндустріальної епохи до складної інтелектуально-фізичної праці епохи індустріальної. Тобто, від ручного виробництва до виробництва машинного і, врешті-решт, автоматизованого.

Отже, за часів ручного виробництва доіндустріальної епохи все було на виду і зрозуміло: більше робочого часу або ж робочих рук – більше продукту, більше, відповідно, вартості. Тобто, праця жива чітко йшла в унісон з працею уречевленою – один до одного. І теорія трудової вартості в своєму рівнянні тріумфувала.

ВАРТІСТЬ (в ціні) > = < ТРУДОВИТРАТИ (живі = матеріалізовані)

А що ж сталося з ТТВ, котра базується виключно на простій фізичній праці, з переходом до машинного виробництва індустріальної епохи?.. Робочого часу і робочих рук все менше – а продукту та вартості все більше... Жива праця, виявилось, розійшлася з її уречевленими результатами. Отже, і вартість розійшлася з трудовитратами.

ВАРТІСТЬ (в ціні) > ? < ТРУДОВИТРАТИ (живі ≠ матеріалізовані)

І тут теорія трудової вартості захиріла... А разом з нею і політекономічна наука. І все це із-за теоретичного дефекту:

Праця жива \neq Праця уречевлена

При загальному нарощуванні в економіці товарної продукції (що є свідченням зростання маси зречовленої праці), ми спостерігаємо реальне скорочення сумарної маси робочого часу та кількості пар робочих рук, задіяних у виробництві продукту.

Дефект з причини не включення інтелектуальних трудових зусиль в загальну суму трудовитрат. Тому... урівноважити живу працю з працею уречовленою слід за рахунок інтелект-праці. Тоді і вартість у нас зрівняється з трудовитратами. А розпочати треба з більш детального з'ясування: що таке праця жива, що таке праця уречовлена?

1. **Праця жива** є енерго-функціонуюча субстанція людського організму – розуму та м'язів. ПЖ складається із двох компонентів: праця фізична + праця інтелектуальна = сумарні інтелектуально-фізичні трудовитрати.

Багатовікова еволюція праці характерна послідовним витісненням фізичної праці працею інтелектуальною. До промислової революції XVIII століття домінуючу роль у створенні матеріальних благ виконувала праця фізична, тоді як людський розум покликаний був, допоміжно, забезпечувати раціональну, більш професійну маніпуляцію робочих рук. – Це проста праця. В умовах же машинного, а тим більше машинно-автоматизованого виробництва індустріальної епохи на перші ролі виходить інтелектуальна праця, перетворюючи робочі руки в прислугу розуму, примушуючи їх, допоміжно, виконувати волю людського інтелекту як головного на цей раз трудового ресурсу в процесі створення матеріального блага. – Це вже складна праця. Таким чином...

Праця проста – це фізична праця (праця ручна, технічно не оснащена).

Праця складна – це інтелектуально-фізична праця (праця технічно оснащена).

Енергетичним джерелом ручного виробництва є фізичний ресурс людини. Енергетичним джерелом технічно оснащеного виробництва є використання людиною енергоресурсів природи: вітру, води, пари, нафтопродуктів, атома...

Жорна – знаряддя ручної праці, котре вимагає докладання людиною чисто фізичних зусиль, що кількісно залежать від тривалості робочого часу. Скільки крутиш – такий уречовлений результат отримаєш. Вітряний та водяний млини – знаряддя праці технічно оснащеної, котре вимагає від людини певних інтелектуальних зусиль. Ще більших інтелектуальних зусиль вимагає виробництво, що використовує парову машину, двигуни внутрішнього згоряння або ж електродвигуни, а тим більше автоматизоване обладнання... Інтелектуальна компонента трудових зусиль тут, навпаки, скорочує робочий час. І скорочує його настільки, наскільки витісняє фізичну працю. Від

зворотного: скоротився робочий час в два рази – відповідно фізичну працю скорочено у два рази; скоротився робочий час в 7 разів – відповідно скоротився обсяг фізичної праці в 7 разів... Тенденція до скорочення робочого часу від інтелектуальних трудових зусиль – нелінійна. Бо на відміну від праці фізичної, де трудовитрати підсумовуються, інтелект-праця взаємно перемножується зі знаннями, прогресуюче нарощуючи віддачу. Отже...

Фізична праця в прямій пропорції до робочого часу – лінійно.

Інтелектуальна праця в зворотній пропорції до робочого часу – нелінійно.

Фізична праця лінійно-пропорційна робочому часу і піддається виміру в одиницях робочого часу, а от праця інтелектуальна у нелінійно-зворотній пропорції до робочого часу і в одиницях робочого часу виміру не піддається. Відповідно, в одиницях робочого часу виміру не підлягає складна (комбінована) інтелектуально-фізична праця. Бо... робочий час фізичної праці нелінійно скорочується «вторгненням» праці інтелектуальної.

Окрім робочого часу мірою праці є задіяні у виробництві пари робочих рук. Як приклад, можна навести практику аграрного сектора економіки. За умов простої фізичної праці ручної обробки землі обсяг урожаю за сезон в прямій пропорції до кількості задіяних у сільгоспвиробництві робочих рук. А от механізація землеробської праці (а це не що інше, як її інтелектуалізація), навпаки, – скорочує чисельність робочих рук, залучених на виробництво тієї ж маси сільгосппродукту за сезон. И скорочує нелінійно в залежності від технічних можливостей механізованих знарядь праці, що інтелектуально в них закладені. Тут те ж саме:

Фізична праця в прямій пропорції до кількості задіяних у виробництві пар робочих рук – лінійно.

Інтелектуальна праця в зворотній пропорції до кількості задіяних у виробництві пар робочих рук – нелінійно.

Фізична праця лінійно-пропорційна до задіяних у виробництві пар робочих рук і піддається виміру їх кількістю, а от праця інтелектуальна у нелінійно-зворотній пропорції до задіяних у виробництві пар робочих рук і виміру їх кількістю не підлягає. Відповідно, кількістю пар робочих рук не підлягає вимір складної (комбінованої) інтелектуально-фізичної праці. Бо... кількість пар робочих рук, задіяних фізичною працею, нелінійно скорочується «вторгненням» праці інтелектуальної.

Тим не менш... сукупна маса комбінованої інтелектуально-фізичної праці від скорочення робочого часу і пар робочих рук не зменшується, а навпаки, – збільшується... у нелінійно-прогресуючій пропорції. – Збільшуючи, відповідно, масу уречевленої праці.

Оскільки уречевлена праця втілена в продукті, який потім в якості товару отримує вартісну оцінку на ринку, то праця, відповідно, потребує представлення як:

- а) праця *конкретна*, втілена в продукті;
- б) праця *абстрактна*, оцінена в товарі.

Праця конкретна (жива = уречевлена), як уже мовилось, являє собою в натурі комбінацію праці фізичної + праці інтелектуальної = інтелектуально-фізична праця. Вимірюється: *реальним* робочим часом та/або *реальною* кількістю пар працюючих рук.

Абстрактній праці (праці *взагалі*) абсолютно байдуже до фізичної та інтелектуальної складових праці конкретної. Праця абстрактна – безлика, для неї притаманна тільки її величина, обсяг. Вимірюється: *умовним* робочим часом та/або *умовною* кількістю пар працюючих рук.

«Жива праця *конкретна* = жива праця *абстрактна*» на будь-якій стадії економічного розвитку. – Незалежно від трансформаційних перетворень фізичної праці доіндустріальної епохи в працю інтелектуально-фізичну індустріальної епохи. І тут ми маємо...

В умовах простої праці доіндустріального виробництва реальний робочий час (реальна кількість пар робочих рук) в прямій пропорції до умовного робочого часу (умовної кількості пар робочих рук): скільки реального робочого часу (реальних пар робочих рук) – стільки ж умовного робочого часу (умовних пар робочих рук).

А ось в умовах складної інтелектуально-фізичної праці індустріального виробництва реальний робочий час (реальна кількість пар робочих рук) в зворотній пропорції до умовного робочого часу (умовної кількості пар робочих рук). Реальний робочий час (реальна кількість пар робочих рук) у виробництві скорочується – умовний робочий час (умовна кількість пар робочих рук) збільшується, про що свідчить нарощування товарної маси.

На перший погляд впадає в очі диспропорція між живою конкретною працею і живою працею абстрактною на індустріальній стадії товаровиробництва. – Уявна диспропорція, оскільки інтелектуальна праця на даному етапі, витісняючи працю фізичну за рахунок скорочення робочого часу чи то кількості працюючих пар робочих рук, зберігає непорушним загальний баланс живої праці абстрактної з живою працею конкретною. І в такт із зростанням сукупної маси живої праці (фізичної + інтелектуальної) конкретної відповідно приростає маса живої праці абстрактної. – Відповідно збільшуючи її матеріалізований результат.

2. **Праця уречевлена** є матеріалізована субстанція людської енергофункції – розуму та м'язів. ПУ представлена в двох іпостасях: продукту, як втілення праці конкретної, і товару, як втілення праці абстрактної.

Праця конкретна створює продукт.

Праця абстрактна формує вартість товару.

Товар – це продукт, затребуваний і реалізований на ринку за законом вартості. Тут слід з'ясувати, яка саме реалізація, який торг у вигляді купівлі-продажу становить сферу інтересів ТТВ.

Перш за все, під товаром доцільно сприймати затребувано-реалізовану річ виключно трудового походження. Аби не доводити поняття товару до абсурду, включаючи в нього об'єкти нетрудового, природного чи то надуманого, походження, як то, приміром, необроблену землю (все, що на ній і під нею), культові симулякри (на зразок «святої водиці»), людське тіло або честь...

Далі. Праця уречевлена може бути не тільки у вигляді готового продукту, але й уречевленої послуги: зоране поле, виритий котлован або траншея, переміщений вантаж, тощо. – Як проміжна ланка виробничого циклу, що дає в результаті продукт. Уречевлена послуга такий же самий об'єкт купівлі-продажу, як і продукт, і її вартість входить у вартість реалізованого продукту. А ще об'єктом купівлі-продажу може бути інформаційний продукт як засіб виробництва (програмне забезпечення АСУВ, приміром, чи то науково-технічні розробки), що в підсумку дає уречевлений результат та формує вартість товарної продукції.

Сферою інтересів теорії трудової вартості повинна бути товарна продукція (інформаційна в т.ч.) та уречевлені послуги тільки трудового походження, що примножують матеріальне багатство суспільства – Сукупний Суспільний Продукт. Відповідно, – формують вартісні параметри.

Все, що ССП не примножує, будучи при цьому об'єктом купівлі-продажу (різноманітна «продукція» шоу-бізнесу, побутові сервіс-послуги, туризм-спорт-дозвілля, тощо), – відсторонити. Бо такий «товар» та послуги хоч і мають трудове походження, проте у формуванні вартісних параметрів не задіяні. Вони лише перерозподіляють новостворену вартість.

Доставка вантажним транспортом готового продукту на прилавок крамниці формує його вартість в якості товару (чого варта, наприклад, одна лише доставка фруктових культур із тропічних країн – чи не 9/10-х вартості?). А ось доставка до крамниці пасажирським транспортом покупців товару на його вартість аж ніяк не впливає. В першому випадку послуга продуктивна і формує вартість, в другому – ні. Проте... попит на транспортні

засоби буде стимулювати автомобілебудування. І там вже, дійсно, трудова діяльність матиме вартісноутворюючу сутність.

Або, скажімо... Побудований готельний комплекс примножив багатство країни, а ось його сервіс-послуги (для внутрішнього споживача, не для іноземного) не примножують багатство, а лише перерозподіляють новостворену в реальному секторі економіки частину цього багатства.

Таким чином...

Реалізовані продукт/послуга, котрі реально можна покласти до умовної «кишені», є сферою безпосередніх інтересів ТТВ, оскільки являються вартісноутворюючими – примножують ВВП і Національний дохід.

Реалізовані продукт/послуга, котрі до умовної «кишені» реально покласти не можна, не є сферою безпосередніх інтересів ТТВ, оскільки вартість не формують – ВВП і Національний дохід не примножують.

Слід зазначити, при формуванні вартості товару варто мати на увазі вартісну оцінку продукту в якості товару не на складах чи то в засіках виробника (ті ж самі цитрусові в якихось там сховищах на фермах далеких субтропіків), а на прилавку крамниці. *Яких трудів вартій товар?..* – Стоїть питання саме на ринку перед його суб'єктами. А сюди входить не лише, скажімо, вирощування та збирання урожаю, але його і упаковка, транспортування, навантаження-розвантаження, зберігання, тощо. Вартість буханця хліба, приміром, включає в себе інтегровану оцінку всього каскаду конкретних робіт, починаючи з осінньої оранки і до... доставки готового продукту в крамницю. Тобто, вартісна оцінка абстрактних трудовитрат в товарі включає в себе увесь комплекс конкретних трудовитрат на виробництво продукту та доставку його до покупця. Оцінений ринком комплекс усереднено-конкретних трудовитрат формує абстрактну трудомісткість товару як основу його вартості.

Отже, під Товаром розуміємо реалізований на ринку Продукт трудового походження, що формує вартісні параметри та примножує багатство суспільства.

Параметричні показники продукту та товару.

Продукт являє собою уречевлену працю конкретну у натурально-речовому вигляді, вимірювану кількісно (у штуках, тоннах, кубометрах, літрах...) і якісно (складність, досконалість, надійність, практичність і т.п.). Враховуючи, що якість характеризується також кількісними показниками (міцність, потужність, швидкість, довговічність...), можна стверджувати: як фізична даність продукт вимірюється метричними параметрами. А ось конкретна трудомісткість продукту вимірюється:

а) тривалістю *реального* робочого часу, затраченого на виробництво;

б) кількістю задіяних у виробництві *реальних* пар робочих рук.

Проте... практично трудовитратну ємність продукту реально вчислити тільки в разі уречевленої в ньому найпримітивнішої простої праці: скільки реального робочого часу затрачено або реальних пар робочих рук залучено на виробництво – така конкретна трудомісткість продукту. «Вторгнення» інтелект-праці такі розрахунки робить нереальними. Звідси питання до *реальності*... Землероб, що вирощує урожай вручну, – це одна реальна пара робочих рук однозначно. А чи можемо ми з такою ж упевненістю визнати реальність однієї пари робочих рук того ж землероба, що механізував свою працю?.. Те ж саме стосується будь-якого майстра-одинака, що увімкнув електроінструмент в розетку. Відтак, реальний робочий час і реальні пари робочих рук складної праці індустріального виробництва досить *умовні*.

Товар є оцінений на ринку продукт і в якості уречевленої праці абстрактної вимірюється вартістю у грошовому еквіваленті, що, по суті, означає визначення трудовитратної ємності товару в тому ж таки грошовому еквіваленті. В якості міри вартості = міри об'єму уречевленої в товарі абстрактної праці являються:

а) *умовна* одиниця робочого часу;

б) *умовна* пара робочих рук.

Та й інша міри вартості взаємно конвертовані.

Ринкова оцінка реальної трудомісткості товару означає, що: а) є реально уречевлена в товарному продукті абстрактна праця – об'єктивно; б) є оцінка уречевленої в товарному продукті абстрактної праці – суб'єктивно. Ринкова оцінка уречевленої в товарі праці зрима в ціні. Тоді як сам по собі обсяг уречевленої в товарі абстрактної праці не видимий. А тому абстрактна трудомісткість товару квантифікації доступна лише за умови, що його адекватно оцінили, тобто ринкова оцінка трудомісткості товару збіглася з його реальною трудомісткістю. Відтак, абстрактна трудоємність товару вимірюванню доступна лише через призму його ВАРТОСТІ (справжньої) у грошовому виразі. – За умов дії закону вартості.

Завдання ЗАКОНУ ВАРТОСТІ – зрівняти *ринкову оцінку* уречевленої в товарному продукті абстрактної праці з *реальною величиною* уречевленої в товарному продукті абстрактної праці. І тільки при такій умові має місце справжня ВАРТІСТЬ, адекватно «наповнена» трудозмістовною сутністю, величину якої є реальна можливість виміряти через призму грошового еквіваленту (ціни).

Ціна, по суті, є грошовим виразом ринкової оцінки (вартості) уречевленої трудомісткості товару, кількісно представленої або тривалістю умовного робочого часу, або кількістю задіяних у виробництві умовних пар робочих рук.

Правильно оцінена суб'єктами ринку абстрактна трудомісткість товару (*достовірна* вартість) в грошовому еквіваленті розрахункам доступна практично завжди, незалежно від характеру задіяної праці: простої чи то складної.

Таким чином...

ПРОДУКТ є матеріалізований результат праці конкретної;

ТОВАР є об'єкт ринкової оцінки матеріалізованої в продукті праці абстрактної.

Кількісно уречевленої праці, за умов еквівалентного товарообміну, що в продукті (усередненому по трудомісткості), що в товарі (реалізованому за вартістю) абсолютно однакова.

У продукті конкретна праця виробника втілена в натурі реально. – Незалежно від споживчого попиту на нього в якості товару.

В товарі абстрактна праця виражена оціночно з точки зору суб'єктів ринку. – Тільки при наявності споживчого попиту на продукт.

Уречевлена праця абстрактна в товарі оціночно врівноважена з реально уречевленою в (усередненому) продукті конкретною працею. – За умови середньої норми підприємницького прибутку. Середня норма прибутку означає: ринкова оцінка трудовитрат «потрапила в ціль» – правильно оцінила матеріалізовані в товарній продукції трудовитрати, відповідає їм. Наяву в такому випадку рівність товару з продуктом за трудовитратною ємністю.

Трудоємнісна рівність реалізованого за вартістю ТОВАРУ з усередненим ПРОДУКТОМ є свідчення того, що: *уречевлена праця конкретна* в продукті = *уречевлена праця абстрактна* в товарі. – При оптимальній нормі прибутку. Отже, і *жива праця конкретна* = *жива праця абстрактна*. Рівність живої праці з працею *уречевленою* апіорі сумніву не підлягає...

Праця жива = уречевлена Праця.

Таким чином, з одного боку ми маємо працю живу, що складається із суми трудовитрат фізичних плюс інтелектуальних в конкретному та абстрактному виразах, а з іншого, – працю зречевлену у двох абсолютно рівнозначних за трудовитратною ємністю іпостасях – продукту та товару. Між ними абсолютна рівність, за умови, звісно, *достеменної* ВАРТОСТІ: ПРАЦЯ конкретна/абстрактна ЖИВА = УРЕЧЕВЛЕНА в продукті/товарі ПРАЦЯ. Уречевленої праці в товарній продукції рівно стільки, скільки живої інтелектуально-фізичної праці усереднено-конкретної = абстрактної затрачено на її виробництво. – Такий ось непорушний модус теорії трудової вартості. ...Аналогічно факту кількісної рівності води, що впадає–витікає в/із ставка: не може зі ставка кількісно води витікати більше, аніж в нього надходить. Це до того, що політекономічна література рясніє твердженням: «меншими

затратами праці більше продукту та вартості» (нібито із зростанням продуктивності праці). – Абсурд!

Уречевлена в товарі праця = затратам абстрактної праці живої. – Завжди і всюди. Це означає: кількість *уречевленої* в товарі праці умовних пар робочих рук (або ж умовного робочого часу) відповідає кількості *живої* праці умовних пар робочих рук (або ж умовного робочого часу), затраченої на його виробництво. В такт із зростанням маси живої праці ми маємо прямо пропорційний приріст маси товарної продукції в індустріальну епоху. Звідси і відповідний приріст вартості як ринково оціненої в грошовому еквіваленті товарної маси. Оцінений обсяг абстрактної праці (=ВАРТІСТЬ) повинен відповідати реальній величині уречевлених в товарі абстрактних трудовитрат. – Функція ЗАКОНУ ВАРТОСТІ. Відтак...

ВАРТІСТЬ (як оцінка трудовитрат) **дорівнює обсягу уречевлених в товарі реальних ТРУДОВИТРАТ.** – Однак, лише за умови середньої норми підприємницького прибутку = єдиного в масштабах економіки рівня рентабельності. Тобто, за умови реалізації товару за законом вартості. Тільки за таких умов має місце *адекватна трудовитратам вартість товару.* – Справжня ВАРТІСТЬ. Враховуючи, що ринок систематично врівноважує оцінку трудовитрат з реальною величиною трудовитрат до єдиного рівня рентабельності виробництва, ВАРТІСТЬ (справжня) притаманна періоду промислового циклу в цілому.

Рівняння **ВАРТІСТЬ = ТРУДОВИТРАТИ** є становий хребет Трудової теорії вартості. Зарахуванням інтелектуальної праці в загальну масу трудовитрат (чого раніше не було), ми зрівнюємо живу працю з працею уречевленою для товарного виробництва індустріальної епохи. Товарна продукція і в цю епоху, попри, здавалося б, «зnelюднювання» виробництва, зберігає трудовитратне походження. Відповідно... **ВАРТІСНА ОЦІНКА** трудоемності товару логічно урівноважується (середньою нормою прибутку!) з об'ємом **РЕАЛЬНИХ ТРУДОВИТРАТ**, зречевлених в товарі, яких би висот інтелектуалізації товаровиробництва не досяг науково-технічний прогрес. Тим самим ми воскрешаємо Закон вартості – суть ТТВ сучасної економіки.

Закон вартості в повному поданні:

ВАРТІСТЬ (в ціні) $> = <$ **ТРУДОВИТРАТИ** (матеріалізовані = живі) **абстрактні в товарі = усереднені інтелектуально-фізичні ТРУДОВИТРАТИ** (живі = матеріалізовані) **конкретні в продукті.**

Закон вартості в скороченому поданні:

ВАРТІСТЬ (в ціні) $> = <$ **ТРУДОВИТРАТИ** реальні

Подібна схема, однак, є і залишиться абстракцією, якщо ми не конкретизуємо проблематику міри абстрактної праці (живої/уречевленої). Вона

ж – міра вартості. Це не обмовка. ВАРТІСТЬ не просто повинна бути зрівняна з абстрактною ПРАЦЕЮ (уречевленою = живою), але і мати з нею спільну одиницю виміру. Адже вартість не що інше, як оцінка уречевленої в товарі праці. Питання величини ВАРТОСТІ – це питання кількості абстрактних ТРУДОВИТРАТ. Що може слугувати мірою абстрактних ТРУДОВИТРАТ = ВАРТОСТІ?.. Робочий час чи то пари робочих рук?.. (Уточнимо, повертаючись до частково сказаного).

Редукція праці як метод обчислення вартості

Реальний робочий час в якості міри складної інтелектуально-фізичної праці, зрозуміло, непридатний. І ось чому. Природа інтелектуальної праці абсолютно відрізняється від праці фізичної. Фізичні трудові зусилля мають обмеження для людини: середньостатистична людина фізично за одиницю часу в змозі зробити такий-то, фіксований, обсяг роботи, і не більше. Тому маса фізичної праці визначається тривалістю робочого часу в прямій пропорції один до одного: скільки робочого часу – така і маса затраченої фіз-праці. А ось інтелектуальні трудовитрати, навпаки, обмежень для людини не мають. Більш того, інтелект-праця сама визначає тривалість робочого часу, і визначає його в зворотній пропорції, скорочуючи нелінійно (за одну і ту ж одиницю часу думаючий мозок може «видати на-гора» такий-то інтелект-результат, а може інший). Масивніше інтелектуальна робота людського мозку – коротший робочий час у нелінійно-зворотній пропорції. Тому-то фізична праця піддається вимірюванню робочим часом, інтелектуальна праця – ні. Не підлягає вимірюванню робочим часом, відповідно, і складна інтелектуально-фізична праця.

Робочий час може бути мірою тільки простої праці. До того ж... проста фізична праця буває різна. Є чисто фізична, скажімо, примітивна праця дроворуба, женця, землекопа... А є більш складна фізична праця якихось справ майстрового: будівельника, коваля, теслі... Перша практично позбавлена інтелектуальної складової, а ось друга без неї обійтися не може. Ткач, припустимо, на своєму ручному верстаті працює на автоматі, а ось закрійнику сюртука треба ворухити мізками. Активізувавши мізки, кравець скоротить робочий час на виготовлення сюртука, а ось ткач, скільки не активізуй мізки, робочий час на виготовлення полотна не скоротить (тільки спритність рук). Чому?.. Тому що, праця закрійника-кравця містить інтелектуальну складову, праця ткача її практично не містить. Зате... Робота ткача з легкістю піддається вимірюванню в одиницях робочого часу за метражем зітканого полотна: скільки робочого часу – стільки-то метрів полотна (і навпаки). А ось роботу закрійника-кравця виміряти в одиницях робочого часу по кількості зшитих сюртуків куди більш складно.

Робочий час як міра праці, таким чином, придатний для вимірювання виключно праці чисто фізичної. – І не більше. Це аж ніяк не означає, що складну інтелектуально-фізичну працю взагалі не можна виміряти в одиницях робочого часу. Для цього, однак, нам доведеться ввести поняття *умовного робочого часу* – *умовної одиниці робочого часу*. Тоді вийде, наприклад: якщо, припустимо, середньостатистичний працівник вручну (чисто фізично) за восьмигодинний робочий день дає уречевлений результат, скажімо, у такому-то обсязі, а технічно озброївшись виробляє за ті ж вісім годин реального часу в десять разів більше, то, відповідно, маса його інтелектуально-фізичної праці протягом робочого дня становитиме умовно 80 годин робочого часу. Праця 8 годин *реального* часу = праці 80 *умовних* годин робочого часу – для технічно оснащеного працівника. Чи можна подібним чином обчислювати масу складної інтелектуально-фізичної праці?.. – Можна. Інше питання, чи зручно... Скільки умовних століть-тисячоліть робочого часу складе загальна маса уречевленої праці в Сукупному Суспільному Продукті сучасної країни, тої чи іншої?.. Робочий час реальний в якості міри праці складної = міри вартості – непридатний, а робочий час умовний – непрактичний. Тому... нам доведеться зосередити свою увагу на пошуку іншої міри абстрактної праці: живої = уречевленої. Відповідно, – вартості. І вона (міра) напрошується сама собою.

У вищенаведеному прикладі ми, непомітно для себе, вдалися до двох дій: а) до редукції праці через призму її матеріалізованого результату, зіставляючи уречевлений результат складної праці з уречевленим результатом праці простої; б) до конвертації робочого часу в уречевлений результат і навпаки. Ставимо питання: а чи потрібно нам друга дія «б», коли методом редукції праці (дія «а») ми і так вже, по суті, виміряли масу складної праці, зіставивши її з працею простою, і вона склала 10 крат! Тобто, складна праця в нашому прикладі дорівнює сумі 10-ти простих.

Таким чином, базуючись на принципі «праця жива = уречевлена праця», вимірювати комбіновану масу складної інтелектуально-фізичної праці цілком можливо, зіставляючи її уречевлений результат з уречевленим результатом простої фізичної праці. Адже остання піддається вимірюванню (в одиницях робочого часу). Взнявши за основу (еталон) уречевлений результат простої праці однієї пари робочих рук, ми з легкістю можемо виміряти масу складної інтелектуально-фізичної праці на машинному або ж машинно-автоматизованому обладнанні за її уречевленим результатом. – Методом редукції: зіставляючи уречевлений результат технічно оснащеної праці з уречевленим результатом ручної праці.

Уречевлена праця, проте, представлена в двох іпостасях – продукту та товару. Продукт являє собою матеріалізовану працю конкретну. Товар являє

собою матеріалізовану працю абстрактну. Кількісний вміст трудовитрат що в продукті (усередненому), що товарі (реалізованому за вартістю) по ідеї повинен бути абсолютно однаковий. Вартість товару повинна повністю відповідати усередненій трудомісткості продукту. – За умови середньої норми прибутку. І редукція праці що через призму уречевленої в (усередненому) продукті праці конкретної, що через призму уречевленої в товарі праці абстрактної повинна по ідеї дати один і той же результат...

Будь хто із політекономів, прочитавши ці рядки, задасть цілком резонне питання: а як же бути з редукцією при зниженні вартості продукту (в якості товару) в міру зростання продуктивності праці?..

Факт справді має місце. Мова йде про довгострокову тенденцію зниження вартості товару із зростанням продуктивності праці. За останні 100-150 років, скажімо, реальний ціновий тренд на продукцію аграрного сектора та гірничодобувної промисловості (продукція незмінної якості) знизився десь в 2-4 рази. – В цих межах. Тобто, сучасні реальні ціни на продовольство і сировину складають приблизно 30-40% від реальних цін на відповідну продукцію позаминулого століття. Це при тому, що продуктивність праці за цей період зросла в десятки, а то й сотні разів. Сучасна реальна ціна пшениці, наприклад, коливається в межах 25-50% від рівня цін столітньої давності. Це в умовах сучасної продуктивності хліборобської праці в розвинених країнах на рівні 60-120 тон на фермера (у США – 100 т., в Канаді – 120 т.). При цьому слід мати на увазі зростаючий попит на продовольство у такт із зростанням чисельності населення, яка за відповідний період зросла приблизно в чотири рази. А що стосується сировинних ресурсів, то тут, окрім іншого, слід враховувати зростаючу важкодоступність їх видобутку. А це додаткові трудовитрати. Ціновий тренд на промтовари (продукція мінливої якості) виявляє приблизно ту ж саму тенденцію: сучасні ціни десь на рівні 25-30% від рівня цін початку ХХ століття. Сучасне ціноутворення, слід враховувати, найсильнішим чином спотворюється ціною на нафту, яка скоріше є ціною політичною, аніж ринковою.

Довгостроковий тренд зниження вартості товару (в ціні) по мірі зростання продуктивності праці є незаперечний факт, і він означає загальне відставання приросту маси вартості по відношенню до приросту маси продукту. На перший погляд створюється враження неузгодженості уречевленої трудомісткості товару з уречевленою трудомісткістю продукту... Яким чином пояснити такий факт?..

Поставлене питання змушує нас уважніше придивитися до зречевленої праці в іпостасях продукту та товару. Що таке уречевлена в продукті праця конкретна, що таке уречевлена в товарі праця абстрактна? Точніше... Що таке

кількісно-якісне вираження величини конкретної праці в продукті? Що таке вартісне вираження величини абстрактної праці в товарі?..

Продукт є конкретно-матеріалізована субстанція людської праці у виробництві, – субстанція в натурально-речовому вигляді.

Товар є абстрактно-уявна субстанція людської праці в очах суб'єктів ринку, – субстанція у вартісному вираженні.

«Величина» Продукту – об'єктивно-реальна, обрахована метричними показниками кількості-якості.

«Величина» Товару – суб'єктивно-оцінна, обрахована вартістю у грошовому еквіваленті.

Метрична величина Продукту – конкретне надбання праці Сукупної.

Вартісна величина Товару – абстрактна оцінка праці Поточної.

Тут знадобиться пояснення: що таке «праця Сукупна», що таке «праця Поточна»?..

Вироблений продукт в сучасних обсягах та якості є сукупне надбання трудової діяльності всього людства, що ретроспективно своїми витокami йде в глиб віків. Давайте задамося питанням і подумаємо. Всі ті придбані на ринку матеріальні блага, якими ми користуємося у повсякденному житті, були б в наявності без великих першовідкривачів, скажімо, електрики, без винахідників електрогенераторів і електродвигунів, без розробників дизель-двигунів і двигунів в/згоряння... І т. д., і т. п. А ті, в свою чергу, не спиралися б в своїх творчих працях на науково-технічні досягнення попередників... аж до винахідників мотик, колеса, жорен, веретен... Однозначно, – ні! Інтелектуальні досягнення минулого безсмертні. Вони, накопичуючись, передаються із покоління в покоління... Із покоління в покоління вони нарощують інтелектуальний потенціал робочої сили... В своїй сумі інтелектуальні досягнення минулого «живуть» в мізках сучасного виробника матеріальних благ, і його руками продовжують донині реально плодоносити... Отже, сучасний продукт – це в кінцевому підсумку творіння і заслуга загально-інтегрованої праці усього людства за всю історію свого існування – праці Сукупної. У кожному сучасному продукті існує («живе») частинка минулої праці наших предків.

А тепер перейдемо до продукту в якості товару, що реалізується на ринку, і задамося простим питанням: чи враховуються суб'єктами ринку в процесі купівлі-продажу товару минулі трудовитрати далеких наших предків, котрі своїми геніальними відкриттями і своєю працею проторували нам шлях до сучасного матеріального благополуччя... Зрозуміло, – ні! При формуванні вартісної оцінки товару на ринку враховуються, безперечно, сукупні трудовитрати, але... трудовитрати Поточні, починаючи від видобутку енергетично-сировинних ресурсів... включаючи виробництво всієї сукупності

засобів виробництва плюс всю інфраструктуру... і до випуску готової продукції. – І тільки. А от Минула праця, праця далеких першовідкривачів-винахідників – від евклідів і архімедів до кулібінних і едісонів – у вартість сучасного товару не входить. Чому так? – Тому що, поточні енерго-трудовитрати вимагають свого відтворення, минулі енерго-трудовитрати свого відтворення не вимагають. Отже...

Метрична величина Продукту є конкретне надбання праці Сукупної = сума Минулих та Поточних трудовитрат.

Вартісна величина Товару є абстрактна оцінка трудовитрат тільки Поточних.

Виходить: Минула праця в продукті «живе», а ось у вартість товару не входить. А оскільки в загальній масі Сукупної праці, уречевленої в продукті, з плином часу нагромадження питомої частки праці Минулої випереджає нагромадження питомої частки праці Поточної, то, власне... Ось і відповідь на питання про зниження вартості продукту в якості товару із зростанням продуктивності праці.

Вартісна величина Товару відстає від зростаючої метричної величини Продукту, і вона відстає на вартісну величину матеріалізованої праці Минулої. Якщо, скажімо, сучасна вартість (за реальною ціною) пшениці складає 40% від вартості (ціни) даного продукту півтора-вікової давності, то це означає, що в 1 тонні пшениці 60% уречевленої праці Минулої і 40% уречевлених трудовитрат Поточних. – З точки зору вартісної оцінки на даний момент. Якщо сучасна вартість промислових товарів становить $\frac{1}{4}$ від вартості промтоварної продукції другої половини позаминулого століття, то це означає, що у вартості сучасних промтоварів $\frac{3}{4}$ матеріалізованої праці Минулої і тільки $\frac{1}{4}$ праці Поточної. І чим далі – тим більше питома маса уречевленої праці Поточної поступатиметься зростаючій питомій масі уречевленої праці Минулої. У цьому витокі зниження вартості товарного продукту в міру підвищення продуктивності праці. Відповідно, – причина відстаючого приросту маси вартості по відношенню до приросту продуктової маси.

Відповідь на дане питання, однак, ставить під сумнів рівність трудомісткості продукту та товару. Адже... метрична величина Продукту враховує Минулу працю, вартісна величина Товару її не враховує. Уречевленої праці в товарі, виходить, менше, ніж в продукті?..

Це тільки на перший погляд так здається.

Уречевлена праця Поточна в товарі дорівнює уречевленій праці Сукупній у продукті вже з тієї причини, що сучасний виробник «увібрав» в собі всю інтелектуальну спадщину (знання, досвід, навички) попередніх поколінь, і він є носієм сукупного інтелект-потенціалу своїх предків. Відтак, загальний

трудоий потенціал (потенціал робочої сили) сучасного колективного виробника зіставний з трудовим потенціалом (потенціалом робсили) своїх попередників разом узятих. Зіставні, відповідно, і трудовитрати. Звідси: маса уречевленої праці Поточної в одиниці товару дорівнює масі уречевленої праці Сукупної в одиниці продукту. – Об'єктивно! Інша справа, суб'єктивна оцінка маси уречевленої праці Поточної в одиниці товару... що формує, власне, величину вартості. І ось вона (вартісна оцінка), будучи зорієнтованою суб'єктами ринку на відшкодування трудовитрат поточних, має загальну тенденцію до відставання від приросту метричної маси уречевленої праці Сукупної в одиниці продукту. Минулу працю суб'єктами ринку при цьому зовсім не анульовано.

Праця Минула, у вигляді накопиченого інтелект-потенціалу, «живе» в мізках колективного суб'єкта ринку (що у своїй масі складається з тих же товаровиробників), котрий дає вартісну оцінку товарам. Суб'єктивна оцінка, зрозуміло, у повній залежності від статусу (в сенсі стану) суб'єкта: який суб'єкт – така його оцінка. У суб'єктів з різною продуктивною силою праці, зрозуміло, різна суб'єктивна оцінка одних і тих же трудовитрат. Питання: колективний суб'єкт сучасного ринку ідентичний у своєму статусі колективному суб'єкту ринку 100-річної, а тим більше 200-300-річної давнини?.. – Ні. Колективний суб'єкт сучасного ринку (читай: колективний товаровиробник у ролі продавця і покупця в одній особі) з набагато більш потужною працездатністю = потенціалом робочої сили, за рахунок інтелект-спадщини минулого. Відповідно, суб'єкт з потужнішою працездатністю оцінювати працю уречевлену суб'єктивно буде по-іншому – давати іншу вартісну оцінку, а саме: занижувати вартість метричної одиниці продукту в якості товару. Залежність вартісної оцінки уречевленої праці від потенціалу суспільної працездатності очевидна. Є підозра, що ця залежність у зворотній пропорції один до одного. Звернемося до фактів.

Протягом 1900-2000 рр. продуктивність праці загалом в світі зросла у 5 разів, а у США - в 4,9 рази. А реальні ціни на промтовари у тих же США за той же період знизилися в 4 рази: в 2000р. 25% від рівня 1900р. Не набагато меншим є зниження цін на продовольство. Враховуючи, що левову частку ВВП формує промисловий сектор економіки, найбільш правдоподібним є, приблизно, чотириразове зниження цін у масштабах країни. Слід мати на увазі: ціновий тренд протягом століття найсильнішим чином деформувався екстремальними умовами Першої світової війни, Великої депресії, Другої світової війни, майже десятикратним зростанням ціни на нафту в 70-ті. Тим не менш (покладаючись на статистичні дані), при п'ятикратному підвищенні суспільної продуктивності праці спостерігається чотирикратне зниження

цінового тренду. Безсумнівною є зворотно пропорційна залежність зниження вартості товарної продукції від зростання продуктивності праці. І ця залежність, схоже, у зворотній пропорції масштабно сумірна: настільки зросла продуктивна сила суспільної працездатності – настільки ж знизилась ринкова оцінка уречевленої праці = вартість.

Зростання продуктивної сили суспільної праці і, відповідно, суспільної продуктивності праці визначає еволюцію колективного ринкового суб'єкта, який оцінює вартісні параметри товарної продукції у відповідності до трудовитрат. Який потенціал суспільної працездатності – така вартісна оцінка трудових витрат. – У зворотній пропорції: чим потужніша продуктивна сила трудівників, тим нижча вартісна оцінка трудовитрат. Це дає привід говорити про «плаваючу» (дрейфуючу) вартісну шкалу – або ж дрейфуючу ціну поділки вартісної шкали – трудовитратних оцінок суб'єктами ринку. Із зростанням продуктивної сили суспільства ціна поділки вартісної шкали пропорційно «насихується»/підвищується – кількість поділок шкали вартісних оцінок товару, відповідно, скорочується. = Ілюзія, що вартість знижується (суб'єктивно). А насправді (об'єктивно) уречевлена трудомісткість товару не знижується. Вона повністю зрівняна з уречевленою трудомісткістю продукту (усередненого). Це рівняння стосується і продуктово-товарної маси за одиницю часу (годину, день, місяць, рік): трудомісткість товарної маси повністю зрівняна з трудомісткістю продуктової маси. Бо абстрактна праця Поточна, що в основі формує вартість товару, за своєю величиною дорівнює конкретній праці Сукупній, що в натурі виробляє продукт. Відповідно (для економіки в цілому за рік), за своєю трудомісткістю Вартісна величина сукупного суспільного продукту дорівнює Метричній величині сукупного суспільного продукту.

Метрична величина ССП = Вартісна величина ССП.

Не меншими трудовитратами більше продукту та вартості за одиницю часу (той же рік для економіки в цілому) із зростанням продуктивності праці, як це стверджує традиційна ТТВ. – Абсурд. Це затрат праці, за рахунок нарощеного інтелект-потенціалу, більше на одиницю часу. І в такт із зростанням маси сукупних трудовитрат накопичується, відповідно, маса товарного продукту = маса вартості. Які трудовитрати – така і вартість.

Вартість, як ринкова оцінка трудовитратної ємності товару, – досить ефемерна. Будучи субстанцією абстрактно-суб'єктивною, вона (вартість) цілком в «полоні» реально-об'єктивних умов суспільного виробництва. Досить, скажімо, в наші дні повсюдно зникнути електроенергії в мережі (через обвал, боронь боже, енергосистеми), і... величезна маса сучасної техніки, як побутової, так і виробничої, тут же перетвориться на купу металевого непотребу. –

Вартісно знецінившись. А ось вартість продовольчих, текстильних та ін. товарів першої необхідності моментально «злетить» до рівня 100-200-річної давності. – Незважаючи на, здавалося б, фантастично високий інтелектуальний потенціал робочої сили як сучасних товаровиробників (змушених засукати рукави для фізичної праці), так і суб'єктів ринку в одній особі. – Чи не доказ ефемерності вартісних оцінок уречевленої праці, що перебувають у повній залежності від реальних умов економічного буття?..

Попри «примхливої» ефемерності вартісних параметрів, товар зрівняний з продуктом за кількістю уречевленої праці. При цьому: ні Метрична величина Продукту, ні Вартісна величина Товару самі по собі аж ніяк не являються безпосередніми показниками трудовитратної ємності уречевленого блага. В сучасних умовах, наприклад, ні обсяг вирощеного урожаю в тоннах, ні його вартість в ціні безпосередньо не дають нам уявлення про кількість затраченої землеробської праці. Кількісне уявлення трудомісткості матеріального блага дає редукція праці через призму уречевленої в (усередненому) продукті праці конкретної і уречевленої в товарі праці абстрактної. Тобто, редукція Метричної величини Продукту та Вартісної величини Товару. – Редукція, як розкладання складної праці на N-ну кількість простих праць. Проста праця, як відомо, піддається вимірюванню (в одиницях робочого часу), і ми маємо чітке уявлення її величини. Саме **кількість (!)** простих праць і є справжній показник трудомісткості як продукту, так і товару, виготовленого в умовах складного, технічно оснащеного виробництва. І ось тут ми завжди отримуємо один і той же результат редукції праці: як через призму праці конкретної (усередненої), так і через призму праці абстрактної. Результат не тільки трудовитратної рівності продукту і товару, але й уявлення про кількісний обсяг праці живої = уречевленої в продукті/товарі.

Метод редукції праці досить простий. В його основі – базисний принцип трудової теорії вартості «праця жива = уречевлена праця». Знаючи уречевлений результат простої фізичної праці однієї пари робочих рук (взявши його за еталон), ми досить легко визначаємо масу інтелектуально-фізичної праці складної за її уречевленим результатом: зіставляючи уречевлений результат технічно оснащеної праці з уречевленим результатом ручної праці. – Отримуємо в результаті уявлення маси складної праці за кількістю простих праць, яку вона містить. Уречевлений результат простої праці однієї пари робочих рук являє собою в даному випадку міру праці складної – як живої, так і уречевленої. Оскільки праця уречевлена представлена у двох іпостасях – продукту та товару, – уречевлена міра праці також представлена в двох іпостасях і має, відповідно, метричну величину еталонного продукту і вартісну величину еталонного товару. Тут слід мати на увазі наступне:

а) Метрична величина уречевленої в продукті простої фізичної праці однієї пари робочих рук статично-стабільна у всі часи, що в пізні середньовіччя, що 100 років тому, що нині... і такою залишиться надалі, бо фізичний потенціал людини, що виробляє продукт, незмінний;

б) Вартісна величина уречевленої в товарі простої фізичної праці однієї пари робочих рук динамічно знижується в часі (із циклу в цикл, як правило), бо інтелектуально-трудова потенціал людини, що суб'єктивно оцінює товар, невпинно зростає.

Тобто...

Продуктовий еталон міри праці – непорушний у віках. – Еталон базовий.

Товарний еталон міри праці – лише на даний момент. – Субеталон.

Незважаючи на зниження вартості продукту (в якості товару) із зростанням продуктивності праці, редукція праці як через призму праці конкретної, так і через призму праці абстрактної, тим не менш, завжди дає один і той же результат трудомісткості як продукту, так і товару. Бо... із зростанням продуктивності праці синхронно загальному зниженню вартості товарної продукції знижується вартісна величина еталонного продукту в якості товару. Розглянемо два простих приклади редукції праці: один на мікро рівні одноосібного господарства, інший – на макро рівні окремо взятої галузі.

Середньостатистичний землероб епохи простого товарного виробництва, наодинці орудує простими засобами виробництва, в середньому за сезон виробляв, припустимо, 1 тонну такого-то с/г продукту. Такий ось матеріалізований результат простої праці конкретної. Цю ж кількість продукту виготовить і сучасний трудівник, орудує тими ж таки примітивними знаряддями праці. Метрична величина продукту, виробленого працею однієї (усередненої) пари робочих рук, – непорушно-фіксована в віках. І це є продуктовий еталон базовий. А ось метрична величина (валового за сезон) продукту, виробленого технічно оснащеною працею аграрія, зростає в міру підвищення продуктивності праці. Сучасний середньостатистичний фермер, використовуючи найновішу агротехніку та агрозасоби, за сезон наодинці виробляє, скажімо, 100 тонн цього ж таки с/г продукту. – Стократне зростання продуктивності праці. Результат редукції праці (конкретної) – очевидний: складна праця сучасного землероба містить 100 простих землеробських праць. А що ж вартісна величина даного с/г продукту в якості товару?... Два століття тому 1 тонна с/г продукту на ринку в середньому коштувала, наприклад, \$500. – Субеталон товарний тоді. Нині вартість с/г продукту (в реальній ціні) знизилась на 60% і в середньому становить \$200 за тонну. – Субеталон товарний тепер. Однак, якщо в епоху простого товарного виробництва середньостатистичний аграрій за сезон виготовляв і реалізовував продукт в середньому на \$500, то

сучасний – на \$20000. Незважаючи на зниження вартості одиниці товару, тим не менш, отримуємо той самий результат редукції праці (абстрактної), поділивши вартісну величину товарної продукції на вартість товарного субеталону: $\$20000 : \$200 = 100$ простих землеробських праць. 100 ПЗП (коефіцієнт продуктивності землеробської праці) = маса живої праці сучасного фермера, в рівній мірі обчислена нами через призму редукції праці що конкретної, що абстрактної.

Фермерське виробництво одвічно характеризується відносною одноосібністю господарювання. Чого не скажеш про інші галузі, що потребують корпоративної (інтегрованої) праці багатьох працівників. Візьмемо, приміром, гірничодобувну галузь. В епоху простого товарного виробництва двісті років тому ця галузь такої-то країни при чисельності трудовозайнятих в ній, скажімо, 50 тисяч робітників примітивної ручної праці видобувала в рік 1 млн. тонн корисних копалин. В середньому 20 тонн в рік на гірника, виходить, що є еталонною величиною продукту для однієї пари робочих рук. В наш час ця галузь, оснащена за останнім словом техніки, видобуває 100 млн. тонн корисних копалин при тій же загальній чисельності трудовозайнятих в ній 50 тисяч робітників. 2000 тонн в рік на гірника в середньому. Продуктивність праці, як бачимо, зросла у 100 разів за двісті років. Праця сучасного гірника, відповідно, рівновелика 100 простим гірняцьким працям. – Такий результат редукції праці конкретної. Тепер, що стосується вартості (в реальній ціні). Двісті років тому при вартості 1 тонни корисних копалин, скажімо, \$100 середньостатистичний гірник виробляв продукту (в якості товару) на суму \$2000 на рік. Нині, за вартістю, скажімо, \$30 за 1 тонну корисних копалин, сучасний середньостатистичний гірник видобуває продукту (в якості товару) на суму: $2000\text{т} \times \$30 = \60000 на рік. В той же час 20-тонний продукт, як середньорічна норма (еталон) уречевленої праці однієї пари робочих рук, в наш час коштує: $20\text{т} \times \$30 = \600 (субеталон). Співвідносячи уречевлену, у вартісному вимірі, працю технічно оснащену до уречевленої, у вартісному вимірі, праці ручної – \$60000 ділимо на \$600, – отримуємо 100 кратний вміст простих праць в 1-й складній праці сучасного гірника. 100 ПЗП (коефіцієнт продуктивності гірняцької праці) = маса живої праці сучасного гірника, в рівній мірі обчислена нами що через призму редукції праці конкретної, що через призму редукції праці абстрактної.

Метрична величина продуктового еталону простої праці однієї пари робочих рук стабільна у віках: що 300-200-100 років тому, що нині... як була одна тонна с/г продукту за сезон в аграрній і 20 тонн копалин за рік в гірничодобувній галузях, так і лишилися. А ось вартісна величина товарного субеталону простої праці однієї пари робочих рук – знижується. Тим не менш,

редукція праці уречевленої що у формі метричної величини продукту, що у формі вартісної величини товару завжди дасть один і той же результат у вигляді коефіцієнта продуктивності праці (КПП), який показує нам масу складної праці в продукті/товарі: працею скількох умовних пар робочих рук був виготовлений продукт/товар. І під яким би кутом, з точки зору історичної, не була дана вартісна оцінка продукту в якості товару суб'єктами ринку, результат редукції праці абстрактної буде один і той же, і він співпаде з результатом редукції праці (усереднено) конкретної. Оскільки... базовим показником трудомісткості товару є продуктивність праці. Припустимо (із посиланням на вищенаведений приклад), якщо б нам якимось чином вдалося раптом «підняти» з небуття ринкових суб'єктів двохсотлітньої давності, надавши їм можливість встановити вартісні пропорції сучасного ринку, вони, вразившись стократно збільшеною продуктивністю праці в аграрній і гірничодобувній галузях, спочатку (за інерцією) оцінили б 1 тону с/г продукту в \$500, а корисних копалин – в \$100 за тону. Як би це не здалося парадоксально, наші предки не погіршили б проти істини в оцінці трудомісткості товарної продукції. Бо... редукція праці абстрактної і в цьому випадку дала б нам той самий коефіцієнт продуктивності сучасної праці – 100 КПП що фермерського виробництва, що гірничодобувного. І він, цей результат співпав би з результатом редукції праці усереднено-конкретної. Адже, ще раз: безпосереднім показником трудомісткості продукту/товару є не його метрична і вартісна величини, а кількість простих праць, що містяться в ньому. І редукція праці тут завжди дасть однозначну відповідь.

Методика, що у всіх випадках дає один і той же результат, – вірна.

До речі, маючи еталонний продукт простої праці однієї пари робочих рук і знаючи на даний момент його вартість в ціні, можна безпомилково обчислити масу складної праці в продукті/товарі за однією лише його ринковою (в ціні) вартістю. – При неможливості, скажімо, визначити метричну величину продукту.

Вищенаведені приклади стосуються внутрішньогалузевої редукції праці по одній окремо взятій продуктово-товарній групі. У кожного різновиду продукту/товару своя міра уречевленої праці – уречевлений еталон простої праці однієї пари робочих рук: у хлібороба своя, у шахтаря своя... А продуктово-товарних груп безліч. І не тільки у цих галузях. Еталонів не «напасешся». До того ж... тільки в аграрному секторі та у гірничодобувній промисловості продукція незмінної якості. Продукція обробної промисловості не те що мінлива в своїй якості, але зазвичай не має аналогів ручного виробництва: вручну не можна виготовити, приміром, електроенергію, електротехнічну продукцію, продукцію машинобудування, хімічної

промисловості та багато чого іншого. Де ніякі «еталони» простої праці однієї пари робочих рук взагалі не існують у природі...

А нам цього й непотрібно!

Адже ринок урівнює всі без винятку товари у вартісній оцінці абстрактних трудовитрат на їх виробництво. Абстрактна трудомісткість – загальна для всіх товарів без винятку субстанція. – У різних співвідношеннях, зрозуміло. А питання поставлено: знайти міру уречевленої в товарі абстрактної праці = вартості. Яка для нас різниця, абстрактною трудомісткістю якого товарно-продуктового еталону ми будемо вимірювати абстрактну трудомісткість реалізованого на ринку продукту в якості товару. Головне – мати реальне уявлення трудовитратної ємності товару = його ВАРТІСТЬ.

Таким чином...

У пошуках міри абстрактної праці = ВАРТОСТІ залишається наступне: **на роль базового еталону взяти уречевлений в продукті результат найелементарнішої праці конкретної та... ринкову оцінку його як товару на даний момент фіксувати в якості універсального субеталону одиниці абстрактної праці = ВАРТОСТІ.** Такою (найелементарнішою) працею може бути проста фізична праця однієї середньостатистичної пари робочих рук, що виробляє конкретний продукт незмінної якості: продовольство або сировину. – Найелементарніша праця конкретна (усереднена), що дає уречевлений результат у вигляді еталонного продукту і його, в якості товару на ринку, субеталонної вартості. Якщо взяти просту працю аграрія, то це така-то кількість продовольчого (якогось, скажімо, зернового) чи то сировинного (для текстильної промисловості) продукту та його вартість (в ціні) на ринку. Якщо ж взяти просту працю гірника, то це така-то кількість якої-небудь корисної копалини (вугілля, залізної руди, глинозему...) і її вартість (в ціні) на ринку. Продукт найелементарнішої праці однієї пари робочих рук конкретної категорії трудівників (хлібороба, бавовняра чи то гірника...) може представляти еталонну базу формування на його основі відповідного товарного субеталону. А це є вартісний субеталон – одиниця уречевленої в товарі праці абстрактної = вартості. На основі метрично стабільної величини конкретного продуктового еталону (такої-то кількості пшениці, бавовни, вугілля, руди...), таким чином, формується субеталон одиниці вартості на даний момент.

Обчисливши та затвердивши елементарну частину уречевленої в конкретному продукті найпростішої моно-ручної праці у якості еталону плюс сформованої на його основі субеталонної вартості, ми отримуємо універсальний інструментарій (міру) вимірювання абстрактної трудомісткості всіх товарів = вартості... методом редукції: зіставляючи вартість будь-якого сучасного товару з субеталонною вартістю реалізованого на ринку

продуктового еталону. – Обчислюючи таким ось чином кількість задіяних в виробництві даного товару умовних пар робочих рук. = Маса уречевленої в товарі абстрактної праці. = Вартість. Так, це будуть умовні пари робочих рук конкретної категорії трудівників: хлібороба, або бавовняра, а може гірника... Використання еталонної праці середньостатистичної пари робочих рук тієї чи іншої нами обраної категорії виробників в якості універсальної міри трудовитратної ємності товарів (=вартості) не повинно бентежити. Бо, як вже говорилося, ринок урівнює всі без винятку товари у вартісній оцінці абстрактних трудовитрат.

Фіксований еталон матеріалізованої в продукті/товарі найелементарнішої простої праці однієї пари робочих рук цілком може стати універсальною мірою уречевленої в товарі абстрактної праці – мірою вартості. Проте... вимірювати масу абстрактної праці = вартості кількістю задіяних у виробництві товарної продукції «умовних пар конкретної категорії робочих рук» (словесно), погодьтесь, дещо незручно. Тому... Приймавши одну (усереднену) пару робочих рук обраної категорії трудівників за умовну одиницю робочої сили – УОРС, а працю однієї пари робочих рук цієї ж категорії за працю умовної одиниці робочої сили – УОРС-Труд, логічно представити уречевлений УОРС-Труд еталонний в якості міри абстрактної праці = міри вартості.

УОРС-Труд еталонний є міра абстрактної ПРАЦІ = міра ВАРТОСТІ.

УОРС-Труд еталонний є одиниця ВАРТОСТІ.

Уречевлений УОРС-Труд еталонний в двох іпостасях: продуктового еталону в метричному вимірі та товарного субеталону у вартісному вимірі.

Обравши матеріалізований результат праці умовної одиниці робочої сили – УОРС-Труд еталонний – в якості міри абстрактної праці = вартості, ми отримуємо можливість наочного зрівняння ВАРТОСТІ з абстрактними ТРУДОВИТРАТАМИ. – В одиницях УОРС-Труда. На питання, яких трудів вартий товар (яка його вартість), ми відповідаємо: товар вартий такої-то кількості трудовитрат умовних одиниць робочої сили – кількості УОРС-Труда (в грошовому, зрозуміло, еквіваленті). Що у абстрактних трудовитрат (живих = уречевлених), що у ВАРТОСТІ – одна загальна одиниця вимірювання – еталонний УОРС-Труд. Зупинка за натурально-речовим (відповідно, – вартісним) «наповненням» еталона одиниці ВАРТОСТІ. Що може слугувати в якості такого наповнення?..

В пошуках одиниці вартості

Перш за все, про критерії підбору продуктового еталону. Це повинен бути найбільш життєво важливий Продукт першої необхідності, щодня споживаний всіма без винятку, виробляється повсюдно у всі часи. Виробництво цього Продукту має бути під силу одній фізичній особі – одноосібно – ручними

знаряддями праці протягом повного виробничого циклу. Виготовлений вручну, цей Продукт повинен містити максимум уречевленої «праці новоствореної» при мінімумі «праці перенесеної». Нарешті, даний Продукт повинен користуватися стабільним споживчим попитом на душу населення незалежно від рівня технічного прогресу та циклічних коливань.

На роль продуктового в товарному вигляді еталону одиниці уречевленої абстрактного праці = ВАРТОСТІ автор не знаходить (допоки) більш підходящого варіанту, аніж «хлібний еталон». Так, саме Хліб, вирощений елементарною працею робочої сили фізичної особи – працею усередненої РСФО – примітивними знаряддями ручної праці при середніх умовах землеробства епохи простого товарного виробництва (200-300-річної давності) протягом одного виробничого циклу – сезону. Хліб в якості базового продуктового еталону як основи товарного субеталону одиниці ВАРТОСТІ. Тобто, мається на увазі вартісний субеталон уречевленої праці 1-ї УОРС в якості міри абстрактної трудомісткості товарів.

Впоратися з функцією еталона одиниці вартості, однак, «хлібний еталон» здатен лише за умови ринкової його реалізації строго за вартістю, що дає середню норму прибутку. Тільки за таких умов ми отримаємо справжній субеталон вартісної одиниці виміру всіх інших вартісних параметрів.

Визначення-обчислення Хлібного еталону, як базової величини вартісного субеталону одиниці абстрактної праці = ВАРТОСТІ, потребує вихідних даних, розрахунків, експериментального підтвердження. Для обчислення еталонної величини хлібного продукту потрібно знати два параметри часів ручної праці простого товарного виробництва: 1) середня врожайність з гектара; 2) оптимально оброблювана 1-ю фізособою посівна площа. Попередньо можна припустити: метрична величина хлібного еталону десь в межах 0,5 – 1,5 тонн на хлібороба... – Крутиться-вертиться навколо 1 тонни хліба – пшениці. Це реально. Приблизно це саме та (усереднена) кількість хліба, яку в змозі виготовити за сезон/рік середньостатистичний трудівник знаряддями ручної праці на землях середньої родючості, без міндобрив, при середній врожайності 5-8 центнерів з гектара, якщо вірити даним. Якщо не так – немає проблем поправити. Так ось: що дає сформований на базі хлібно-продуктового еталону товарно-вартісний субеталон одиниці ВАРТОСТІ, навіщо він потрібен?

Продуктово-товарний еталон вартісної одиниці, як міра уречевленої в товарі абстрактної праці, потрібен нам для практичної уяви маси людських трудовитрат. Уречевлена в зерновому продукті ручна праця землероба цілком може впоратися з подібним завданням, бо хліборобську працю ми чітко собі уявляємо. Якщо в якості базового еталону одиниці ВАРТОСТІ зафіксувати

усереднену величину уречевленої в хлібному продукті сезонної праці середньостатистичного хлібороба, то в нашій уяві постане: скільки приблизно хліборобської праці містить окремо взятий товар, скільки приблизно хліборобської праці міститься в товарній масі окремого підприємства, скільки приблизно хліборобської праці міститься в товарній масі цілої галузі... Проте (увага!), лише за умови середньої норми прибутку – оптимального рівня рентабельності. Нарешті, головне: одиниця вартості досить точно дозволить обчислити кількість умовної хліборобської праці у ВВП або ж Національному доході країни.

Для наочності розглянемо кілька найпростіших прикладів розрахунку абстрактної трудомісткості вартісних параметрів, гіпотетично ризикнувши взяти за базовий еталон одиниці вартості, припустимо, 1 тону реалізованої на ринку пшениці як матеріалізованого результату абстрактної праці 1 УОРС (умовного хлібороба).

Візьмемо для прикладу сучасну країну з 50-ти мільйонним населенням, 10 мільйонів якої складають реально трудовозайняті у сфері матеріального виробництва – безпосередні виробники матеріальних благ. Припустимо, що економіка країни дає Сукупний суспільний продукт у грошовому виразі \$1 трильйон в рік. При ціні взятої за базовий еталон одиниці вартості 1-ї тонни пшениці, скажімо, \$200, ми, поділивши \$1 трильйон на \$200, отримаємо 5 млрд. праці УОРС. Це означає: сукупна вартість усього суспільного продукту (ССП) містить 5 млрд. уречевленої праці умовних одиниць робочої сили – УОРС-Труда, тобто праці 5-ти млрд. умовних хліборобів. Є у нас реальне уявлення сукупної маси людської праці в країні? – Є. Далі. Сукупний суспільний продукт в обсязі \$1 трильйона складається, наприклад, з \$400 млрд. перенесеної вартості і \$600 млрд. новоствореної вартості – Національного доходу. Поділивши \$400 млрд. перенесеної вартості на \$200 ціни продуктового еталону одиниці вартості, ми отримаємо масу перенесено-уречевленої праці 2 млрд. УОРС. Поділивши \$600 млрд. національного доходу на \$200 ціни еталону одиниці вартості, ми отримаємо новостворену масу уречевленої праці 3 млрд. УОРС. Це означає: новостворена вартість в обсязі \$600 млрд. створена працею 3-х млрд. УОРС, що адекватно праці 3-х млрд. хліборобів ручного виробництва. Тест: 2 млрд. УОРС-Труда перенесеного + 3 млрд. УОРС-Труда новоствореного = 5 млрд. УОРС-Труда ССП. – При 10-ти млн. реально трудовозайнятих робітників. Тепер: якщо масу 5 млрд. уречевленої праці УОРС ССП поділити на 10 млн. реальних трудівників, ми отримаємо 500 КПП р.с. – усереднений коефіцієнт продуктивності праці робочої сили. Він же коефіцієнт інтелектуалізації економіки. Це означає, що маса складної праці середньостатистичного працівника в сучасній економіці рівновелика простій

праці п'ятисот працівників примітивного ручного виробництва (в агросекторі). У когось КПП р.с. = 1 УОРС, у когось він дорівнює десяткам, сотням або навіть тисячам УОРС-ів. В середньому ж по економіці КПП р.с. = 500 УОРС. Помноживши ціну (\$200) еталона вартості на 500 КПП р.с. ($200 \times 500 \text{ УОРС} = \100000), ми отримаємо усереднену в грошовому виразі вартісну величину продукту, створеного кожним трудівником окремо, = \$100 тисяч на рік. Помноживши отриманий результат 100000\$ на загальну чисельність трудовозайнятих 10 млн., одержимо Сукупний суспільний продукт у розмірі \$1 трлн. – Зійшлося. Висновок: трудомісткість ССП в \$1 трлн. у грошовому виразі = 5 млрд. УОРС-Труда у вартісному виразі. Така вартісна величина Сукупного суспільного продукту. Таким же чином можна порахувати масу абстрактного УОРС-Труда інших вартісних параметрів: валового прибутку, наприклад, або підприємницького доходу... Скільки пролетарської праці капіталіст не в грошовому, а в натуральному виразі привласнив?..

Перейдемо до вартості окремо взятого товару. Дана методика розрахунку вартісного параметра тут придатна, якщо товар у грошовому виразі реалізується за реальною (справжньою) вартістю, що дає середню норму підприємницького прибутку. Якщо ж ця умова не дотримана (має місце відхилення від середньої норми прибутку – псевдо-вартість), слід виводити середньоарифметичну ціну товару за весь час (за кілька років) його випуску-виробництва, оскільки в цьому випадку середня ціна його буде досить близька до вартості. Приклад. При середній ринковій ціні автомобіля, припустимо, в \$10 тис. і тією ж самою ціною хлібного еталону вартості, 1-ї тонни пшениці, в \$200 (\$10 тис. ділимо на \$200), отримуємо вартість автомобіля в кількості 50 УОРС-Труда. Це означає, що селянину, вирощуючи хліб прадідівським методом, слід трудитися 50 років, аби купити автомобіль. Або ж в сумі трудових зусиль 50 селян, які вирощують хліб тим же способом, за один рік. Або ж сучасного фермера, що орудує сучасною сільгосптехнікою із застосуванням сучасних агрометодів, при середній врожайності 50 ц. з га., працювати 10 років на 1 гектарі. Або ж за 1 рік, вирощуючи врожай на 10 гектарах. На основі таких ось трудовитрат відбувається еквівалентний товарообмін на ринку: фермер вивозить на ринок 50 тонн пшениці і обмінює його на 1 автомобіль, пропонований автомобілебудівником. – Еквівалентно? – Так! Там і сям по 50 УОРС-Труда вартості – абстрактної праці умовних одиниць робочої сили. Хоча у полі працював один фермер, а до виробництва автомобіля доклали руку сотні тисяч вчених-конструкторів і робітників (автомобіль зроблений не в одному екземплярі, їх тисячі). Урівноваженість маси людської праці при еквівалентному обміні – у наявності.

Наголошую: вищенаведена методика обчислення величини вартості та еквівалентного товарообміну вірна, якщо товари реалізуються за цінами, що дають середню норму підприємницького прибутку. Тільки в такому випадку має місце адекватна трудовитратам вартість товарів – справжня вартість, – та у відповідних пропорціях здійснюється еквівалентний товарообмін.

Хлібний еталон одиниці вартості – лише один з можливих варіантів міри абстрактної праці. Пошук одиниці вартості аж ніяк не виключає принципово інших підходів. Чому б, наприклад, не подумати про «кошик товарно-продуктових еталонів»?.. Або ж... не звернути увагу на енергетичний еталон одиниці абстрактних трудовитрат = вартості?.. Варіанти можливі. А взагалі-то... Для визначення міри абстрактного праці = одиниці вартості було б ідеальним наступне: ВВП типової країни епохи простого товарного виробництва (часів ручної праці 200-300-річної давності) поділити на загальну кількість трудовитрат дрібнотоварним виробництвом. У підсумку ми безпосередньо отримали б одиницю абстрактної праці однієї пари робочих рук = еталон одиниці вартості у грошовому еквіваленті, в унціях золота, наприклад (поза натурально-речовим наповненням вартісного еталону). І він, цей вартісний еталон у грошовому виразі, виявився б досить правдоподібним, враховуючи, що Вартісна величина ССП за своєю трудомісткістю рівнозначна Метричній величині ССП. Проблема, однак, в іншому: де взяти вихідні для розрахунку дані?.. А потім, ще проблема – стабільність грошової одиниці. І взагалі... чи була коли-небудь в історії людства економіка простого товарного виробництва в чистому вигляді?..

Так чи інакше, повноцінна Теорія трудової вартості не може бути без одиниці вартості. Як не може обійтися Геометрія без одиниці вимірювання довжини – *метра*. Укорінену думку, нібито «вартість не можна порахувати», слід рішуче відкинути. – Якщо величина ВАРТОСТІ вимірюється кількістю абстрактних ТРУДОВИТРАТ. Де *кількість* – там і *розрахунки*. Інакше – теоретична безплідність... ТТВ без одиниці вартості – порожнистий теоретичний каркас. Чи буде одиниця вартості виконувати прикладну функцію?.. – Швидше за все – ТАК!

На думку автора, реальну масу активів (до ВВП, включно) доцільно обчислювати не в грошових одиницях, а у вартісних – в одиницях УОРС-Труда. Не випускаючи з уваги при цьому середню норму прибутку, як умову коректного розрахунку. Окрім того, приріст грошової маси в економіці слід «прив'язувати» до приросту ВВП у вартісному виразі, а не в грошовому. Адже редукцію праці, при наявності гіпертрофованого фіктивного капіталу в економіці, не можна обдурити. І без одиниці вартості тут не обійтися.

Проте, справа тут не лише в розрахунках. Справа в самоствердженні ГТВ як теорії. Бо... теорія, яка довела ЦЕ, в стані довести ВСЕ інше. Тут справа престижу самої теорії, престижу, зрештою, Політекономії.

А престиж Політекономії вкрай необхідний, аби, як мінімум, стати (висловлюючись термінологією істмату) базисом для надбудови прикладного економічного мейнстріму... – Зовсім на даний момент «безпритульного», позбавленого вартісної основи...

А як максимум для Політекономії, – цілком «проковтнувши» мейнстрім, стати прикладною економічною наукою монопольно.