

Проблеми економіки та політичної економії

Науковий економічний електронний журнал

Scientific economic e-journal

Problems of Economy and Political Economy

2018
№ 2 (7)

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.,
Університет державної фіскальної служби 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;
Лебедева Валентина Костянтинівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Савчук Лариса Миколаївна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Соловій Ігор Павлович, д. е. н., проф.,
Національний лісотехнічний університет 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.,
Національний університет біоресурсів і природокористування
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
Інтернет Вченою радою
Національної металургійної
академії України, протокол
№ 11 від 26.11.2018 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

07.12.2018 р.

Формат 60x84 ½

Ум. друк. арк. 18,67. Зам. № 6

© ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА ПОЛІТИЧНОЇ
ЕКОНОМІЇ, 2018

The scientific electronic journal
«Problems of Economy and Political Economy»

COMPOSITION OF EDITORIAL BOARD:

Bazhal Yuriy, d. e. s., prof.,
National university of «Kyiv Mohyla academy»;
Bazilevych Viktor, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., Taras Shevchenko national university of Kyiv;
Bilotserkives Volodymyr, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine (**deputy editor**);
Bodrov Volodymyr, d. e. s., prof.,
University of the State Fiscal Service of Ukraine;
Hritsenko Andrii, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., «Institute of economics and forecasting of the NAS of Ukraine»;
Dovbnia Svitlana, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Zavhorodnia Olena, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Zadorozhny Grigory, d. e. s., prof.,
V. N. Karazin Kharkiv National University;
Zveriakov Mychailo, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., Odessa national economic university;
Kovalchuk Kostiantyn, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Korol Hrihoreta, c. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Lebedeva Valentyna, c. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Savchuk Larisa, c. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine;
Soloviy Ihor, d. e. s., prof.,
Ukrainian National Forestry University;
Tarasevich Viktor, d. e. s., prof.,
National metallurgical academy of Ukraine (**editor-in-chief**);
Shynkaruk Lidiia, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof., National university of life and environmental sciences of Ukraine;
Yakovenko Larisa, d. e. s., prof.,
Poltava national pedagogical university named after V. G. Korolenko
(**deputy editor**);

COMPOSITION OF INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD:

Aliiev Urak, d. e. s., prof.,
Educational corporation «Turan», university «Turan-Astana», Astana,
Republic of Kazakhstan;
Bilorus Oleg, academician of the NAS of Ukraine, d. e. s., prof.,
«Institute of economics and forecasting of the NAS of Ukraine»;
Habber Jusef Antoni, d. e. s., prof., WSB University in Poznan,
Republic of Poland;
Heiets Valerii, academician of the NAS of Ukraine, d. e. s., prof.,
«Institute of economics and forecasting of the NAS of Ukraine»;
Lemeshchenko Petr, d. e. s., prof.,
Belarusian state university, Minsk, Republic of Belarus;
Savchuk Volodymyr, corresponding member of the NAS of Ukraine,
d. e. s., prof.,
«Kyiv national economical university of V. Hetman»;
Slusarczyk Boguslav, d. e. s., prof.,
University of Rzeszow, Republic of Poland.

Editorial address:

National Metallurgical
Academy of Ukraine, Haharin
Av, 4, Dnipro, Ukraine, 49600

Phone:

38 (0562) 47-42-42

E-mail:

polecon.ukr@gmail.com

Site:

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

ISSN 2518-7406

The founder of the journal:

National Metallurgical
Academy of Ukraine

Recommended for publication
and dissemination through a
network the Internet by the
Scientific council of the
National Metallurgical
Academy of Ukraine, protocol
№ 11 from 26.11.2018.

The editorial not always divides
the point of view of authors and
does not bear responsibility for
selection of facts and errors that
they commit. The articles are
given in an authorial release.
The complete or partial
reprinting is allowed only with
the consent of authors and
editorial of journal.

A signed to printing
07.12.2018.

Format 60x84 ½
Conditional printed
pages 18,67. Booking № 6

© **PROBLEMS OF ECONOMY
AND POLITICAL ECONOMY,
2018**

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Лемещенко П. С.

Политическая экономия – наука королей, или к вопросу о мудрости
государственного управления 8

Тарасевич В. Н.

Постулаты общей теории ценности их тестирование на материалах
истории международной экономики 35

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Алсуф'єва О. О.

Засади управління конкурентоспроможністю національних економік
або чи є альтернативи інноваційному шляху розвитку в глобальній
гонитві за лідерством? Частина 1 70

Золотарьова О. В., Лебедева В. К.

Діяльнісна мобільність та переміна діяльності як чинники управління
змінами в міжнародній економіці 94

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Леонідов І. Л.

Власність і привласнення в світовій економічній думці 117

Летуча О. О., Проха Л. М.

Екологічно спрямована стратегія промислового підприємства:
механізм розробки та впровадження в міжнародній економіці 136

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Король Г. О., Ізвєкова І. М., Єрьоміна О. Л.

Методичні підходи до обліку і аудиту інноваційної діяльності
суб'єктів господарювання 145

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бандоріна Л. М., Удачина К. О., Дугар Р. І.

Розробка системи захисту економічної інформації підприємства 160

Lisovenko N. N.

Some approaches to creating an inexpensive information system to support enterprise management in the digital economy 170

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Савчук Л. М., Удачина К. О., Савчук Р. В.

Стратегія інноваційного розвитку для ІТ-бізнесу 180

МЕНЕДЖМЕНТ

Мироненко М. А., Гаврилов М. Л.

Пошук шляхів інноваційного розвитку підприємств енергетичної галузі під впливом реформ енергоринку 190

ЛИСТИ ДО РЕДАКЦІЇ

Огневий В. В.

Трудова теорія вартості: від теорії до практики 204

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHTS. POLITICAL ECONOMY

Liameshchanka P. S.

Political economy is the science of kings, or to question the wisdom of public administration 8

Tarasevych V. N.

Postulates of the general theory of valuation and their testing on materials the history of international economy 35

INTERNATIONAL ECONOMICS AND INTERNATIONAL RELATIONS

Bilotserkivets V. V., Zavhorodnia O. O., Alsufieva O. O.

The basics of competitiveness management of national economies, or are there alternatives to the innovative path of development in the global race for leadership? Part 1. 70

Zolotaryova O. V., Lebedeva V. K.

Activity mobility and change of activity as factors of change-management in the international economy 94

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

Leonidov I. L.

Ownership and appropriation in world economic thought 117

Letucha O. V., Prokha L.

Ecofriendly strategy is conceived by the industrial enterprise: the mechanism of development and development in the international economy 136

ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Korol G. O., Izviekova I. M., Yeryomina O. L.

Methodical approach to forming (enhancing) information support of internal control of activities of business entities 145

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Bandorina L. M., Udachyna K. O., Duhar R. I.

Development of protection system of economic information for enterprise 160

Lisovenko N. N.

Some approaches to creating an inexpensive information system to support enterprise management in the digital economy 170

INNOVATIONS AND INVESTMENT ACTIVITIES

Savchuk L. M., Udachyna K. O., Savchuk R. V.

Innovation development strategy for IT business 180

MANAGEMENT

Myronenko M. A., Gavrilov M. L.

Search for innovative development of energy industry enterprises under the influence of energy market reforms 190

LETTERS TO EDITORIAL BOARD

Ognevoj V. V.

The labor theory of value: from theory to practice 204

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

УДК 330.101



П. С. ЛЕМЕЩЕНКО,
*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой теоретической и
институциональной экономики,
Белорусский государственный университет*

**ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ – НАУКА
КОРОЛЕЙ, ИЛИ К ВОПРОСУ О МУДРОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

В статье представлены основные проблемы социально-экономического развития на современном этапе, обусловленные недостатком политэкономического знания и обосновывается необходимость интенсивного возрождения новой политэкономии. «Плохо» развиваются те страны, экономические агенты которой не знают законов и категорий современной политэкономии. Предмет последней, по мнению автора, впитывает классические основы политэкономии как науки в целом и расширяется за счет включенных в общественное геополитическое воспроизводство новых ресурсов, отношений, свойств, факторов, условий: информации, институтов, мотивов, форм кооперации и пр. Политэкономия институциональных изменений – центральная научная проблема современности.

Ключевые слова: политэкономия, рациональность, интересы, социально-экономическое развитие, институты.

Постановка проблемы. Начала политэкономии. Такое название, по сути, было заложено основателем этой академической дисциплины А. Монкретьеном, написавшим «Трактат по политэкономии», 400-летие которого человечество отмечало в совсем недавно – в 2015 году. Если обратиться к истории социально-экономического развития, анализу успехов и проблем этого важного процесса и жизни, то можно заметить, что старт современной экономической цивилизации с ее довольно сложными и

противоречивыми результатами заложила именно политэкономия. И тем более странно, что это, пожалуй, единственная наука, которая оказалась сегодня за «бортом» своего освоения и развития на новой, современной основе и даже исключена из научных классификаторов, учебных планов, программ вузов.

Выяснение направлений социально-экономического *развития*, поиск причин бедности и путей успеха, благополучия стран являются стержневыми проблемами всей истории эволюции экономической науки. По сути, классическая политэкономия явила собой первой законченной теоретической формой, относительно сформировавшейся и признанной наукой не просто об экономическом росте, динамике, а наукой *о хозяйственном развитии* (под развитием все мы фактически понимаем движение вперед всей социальной системы [1]). Это была упорная, долгая, противоречивая и трагическая работа умов всесторонне образованных людей за поиск стратегии, источников и форм эволюции человеческого сообщества. Казалось бы, простые вопросы, (например, а какой труд сегодня является производительным, а какой нет, какие законы регулируют отношения распределения глобальной системы и систем национальных и т. д.) но именно они являются камнем преткновения и по сей день.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время проблему развития, но уже в современных условиях попытались решить через категорию «инновации». Правда, успехи здесь не только постсоциалистических, но и всех остальных стран более чем скромные, о чем свидетельствуют *результаты мирового общего кризиса (!)* 2008 г., ориентирующие, в том числе и на необходимость кардинальных изменений и в области экономической науки [2, 3, 4]. Действительно, экономическая наука начала активно использовать этот термин – экономическая теория – в своем аналитическом обороте где-то в 80-е годы. В данном контексте под экономической наукой понимается лишь направление и сложившаяся исследовательская программа «экономикс» неоклассики. Отличия политэкономии, экономикс, других школ и направлений теории, а также закономерностях эволюции экономической науки в широком смысле слова, методологии и аналитического аппарата изложены в ряде работ автора [5, 6, 7, 8].

Во-первых, остро обнаружилась в очередной раз проблема поиска новых источников экономического роста, чем ограничивалась в силу известных идеологических мотивов более фундаментальная проблема выбора *стратегии социально-экономического развития, обеспечивающего более справедливое жизнеустройство*.

Во-вторых, сказались не только « пороки рынка », но и « пороки государства » и поэтому встал вопрос как, в каких конкретных социально- и

политико-экономических *формах* совместить рыночный утилитаризм с цивилизационными ценностями западного общества. В неявном виде органически целостное сочетание собственно экономики, политики, этики, философии, организации, права было представлено еще в работах А. Смита (мы не будем пока касаться научных основ Аристотеля и Платона), семь лет преподававшего «Теорию нравственных чувств»; Д. Рикардо, занимавшегося политикой, историей, бизнесом; К. Маркса, юриста по образованию и политэконома, философа по духу; В. Ойкен – деятель Фрайбургской школы; Дж. Кейнс – участник Блумбергской группы, активный политик. Иначе говоря, проявился в очередной раз «порок мышления».

В-третьих, следовало разрешить известное противоречие крупного капитала, имеющего тенденцию к монополизации, к *корпоративному обобществлению*, и малого бизнеса, «подогревая» тем самым через естественно затухающую конкуренцию.

В-четвертых, неоклассическая теория через понятие «инновации» делает попытку восстановить в «экономике» ее технико-технологическую основу, которая в классической политэкономии была представлена через «производительные силы» и соответствующие их элементы, взаимосвязь.

Наконец, в-пятых, уже остро почувствовалась необходимость *целостного, всестороннего, развивающегося и полного* научного отражения противоречивой реальности, в котором бы нашлось место и внеэкономическим условиям и факторам хозяйствования. А усиливавшаяся научная специализация и приверженность идеологическим канонам не позволяли это делать, порождая «дефект знания». «Ответственность за интеллектуальное заблуждение, – пишет Дж. Бьюкенен, – отчасти ложится на раскол старой «политической экономии» на отдельные современные дисциплины... Экономисты в большинстве своем стремились остаться позитивными аналитиками» [9, с. 426]. Таким образом, существенные изменения, происходившие в реальных хозяйственных процессах, а также осмысление гносеологических противоречий, серьезные теоретические наработки в других отраслях знания и междисциплинарные исследования подвели к необходимости формирования или новой теории с ее адекватной метапарадигмой и категориальным наполнением, или же обращению к эвристическим традициям политической экономии, наполняя ее новым содержанием. Сегодня на эту тему дискуссии идут крайне активно.

В 80-е годы философско-методологические дискуссии переросли в методологический бум, где явно просматривается идея формирования новой парадигмы с иным предметом и методологией [10, 11, 12, 13, 14, 15]. Центр общественных наук при МГУ им. М. В. Ломоносова (рук. Ю. М. Осипов) организовал целую серию книг, посвященных теоретическим проблемам

эволюции экономической науки в условиях современной трансформации: «Экономическая теория на пороге XXI века», переименованная в новом текущем столетии как «Экономическая теория в XXI веке».

Формулирование целей статьи. Целью данной статьи выступает исследование основных проблем социально-экономического развития на современном этапе, обусловленных недостатком политэкономического знания, а также обоснование необходимости интенсивного возрождения новой политэкономии.

Изложение основного материала. Наука и практика, практика науки. То, что сегодня существует – это не что иное, как материализованное знание и экономическое сознание. У. Баумоль, положивший начало новой дискуссии с целью подвести итоги достижения экономической теории за прошлый век, пишет: «... Наибольший научный прогресс по сравнению с началом века можно обнаружить *не в теоретических новациях*, а в развитии эмпирических исследований и применении теоретических концепций к решению конкретных практических проблем» [16, с. 80, 104]. Применительно к нашей теме эвристические возможности неоклассической парадигмы Дж. Стиглицем оцениваются еще более конкретно: «Рыночная экономика, в которой исследования и инновации играют важную роль, недостаточно хорошо описываются стандартной моделью конкуренции» [14, с. 391]. Одна из фундаментальных причин такого положения заключается в том, что теория рыночной экономики (неоклассика) есть не что иное, как учение об *обмене*, каталлактика по определению Л. Мизеса [17]. Воспроизводство же, как категория политической экономии, отражает широкий спектр фундаментальных оснований хозяйственной системы, включая динамические технико-экономические и политико-социальные изменения не только общего уровня, но и на стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

Оставляя за пределами внимания вопросы экономики, к которым обращалось и обращается неоклассическая теория и которые известны более из учебников и учебных пособий, выполненных в англо-американских методологических традициях, обратимся к вопросу, а каково же сегодня состояние политэкономии. В «Кембриджской энциклопедии» указывается, что «политическая экономия» – это название, которое было дано экономике в конце XVIII в. – начале XIX в. В нынешнем столетии это понятие не получило широкого распространения ... поскольку спектр проблем, изучаемых экономикой сегодня, гораздо шире, он включает в себя значительно больше вопросов, чем состояние национальных экономических систем и роль правительства в экономической жизни» [18, с. 958]. В «Новом кратком оксфордском словаре английского языка» политическая экономия определяется

как «одно из направлений экономики, предметом изучения, которого являются экономические проблемы правительства» [19, с. 782].

Однако анализ проблем, методологических подходов и других свойств современной экономической науки позволяет выделить несколько направлений именно политической экономии, которые позволяют заключить, что данная дисциплина скорее живое ищущее творчество, чем мертвая история. Прежде всего, хорошим примером является возрождение в 60-е годы политэкономии в классических традициях. Распределение доходов, проблема власти, монополистического и транснационального капитала – центральные проблемы этого направления политэкономии [20, с. 17, 266-273].

Многие направления исследований, которые сегодня рассматриваются как междисциплинарные, А. Смит, Дж. Милль или К. Маркс отнесли бы исключительно к области политической экономии. Дж. Альт и А. Алесина рассматривают политическую экономию как область знания, выходящие за пределы экономики. Они характеризуют современную политическую экономию как отрасль социальных наук, стремящуюся к более широкому осмыслению экономических проблем, чем это делается в рамках основных направлений. Эта дисциплина рассматривает институты скорее как эндогенные феномены, применяя междисциплинарные методы исследования, теорию игр, сближая макроэкономику с политикой, правом, историей, социологией, экологией, этикой. Размер дохода и богатства в данном контексте рассматривается как функция от формируемых институтов: это $y = f(I_1, I_2 \dots I_n)$, I_n). Где $I_1, \dots, I_n$ – это институциональные изменения. Если еще два десятка лет некоторые проблемы получали лишь свою формулировку, то сегодня ряд из них уже получил свое некоторое теоретическое и практическое разрешение. Например, это относится к исследованиям межпартийной борьбы Э. Даунса и теории У. Райкера о формировании правительственных коалиций, описывающих роль распределительной политики при формировании правительств.

К числу крупнейших достижений политэкономии XX в. относятся теорема невозможности К. Эрроу и доказательство произвольности совокупных правил социального выбора, которые плохо согласуются с либерально-демократическими мифами о «воле народа». Среди важнейших достижений следует отметить модель бюрократии, монопольно регулирующей информационные услуги (У. Нисканен), (Г. Миллер, Т. Мо), теорию политических циклов деловой активности (У. Нордхаус, Д. Гиббс), влияющей на экономические результаты [8, с. 19–23].

Особое значение и серьезную прикладную проработку занимает проблема формирования и распределения бюджета, имеющая свои частные ответвления:

теория сглаживания налогов, концепция перераспределения государственного долга между поколениями, модель политического конфликта и исследования по институциональному отбору, зависящему от использования бюджетных средств, которыми распоряжается избранное демократическим путем правительство или законодатели.

Буквально во все разделы экономической науки проникла идея Р. Коуза о трансакционных издержках. Сама постановка вопроса об их положительной величине в условиях разделения труда и обмена, а также гипотеза о необходимости спецификации прав собственности в условиях рынка, на наш взгляд, является типично политико-экономическим достижением на новом уровне теоретического осмысления рыночного хозяйства.

«Политическая экономия голода» А. Сена и Й. Дрейзе не только опровергает Парето-оптимальность, но и институциональными отличиями (средой, политикой, законами распределения) объясняет причину 20 % мировой бедности и нищеты.

Позитивный анализ современного мирового хозяйства свидетельствует, прежде всего, о том, что, *во-первых*, динамика *развития* крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста *без тенденции к развитию*. *Во-вторых*, резкие колебания конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля имеет тенденцию к сокращению в общей структуре трансакционных сделок (около 2%), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала как ее основы. Мировая финансовая система превратилась, по существу, в глобальный самостоятельный спекулятивный конгломерат – квазиэкономику, функционирующий не в интересах развития национальных экономик и жизни людей планеты. *В-третьих*, мировая экономика как целое (*мир-экономика*) опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов не только бедных, но и богатых стран. Парадоксально то, что сама *кризисность* мира обеспечивает пока еще внушительную *глобальную ренту* финансовому капиталу, который проводит рискованные операции на фондовых и валютных рынках. Ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, очередного всеобщего кризиса. *В-четвертых*, колебания валютных курсов объясняются в первую очередь внедрением в хозяйственную деятельность спекулятивного мотива своеобразного «казино–экономики». Колебания цен на нефть как стратегический товар подтверждают высказанный тезис, ибо это колебания никак не связаны ни с затратами, ни новыми технологиями, ни даже новыми рынками, динамикой мирового ВВП. Политика международных институтов направлена на сознательное снижение твердости национальных валют,

консервируя тем конкурентоспособность стран. *В-пятых*, на сегодняшний день в мире происходит очевидный технологический, демографический, экономический и социальный перекося. Инновации и, естественно, капиталовложения больше всего проникли в финансовую сферу, обеспечивая рентные доходы, дестабилизируя рыночную стратегию развития, «сбив» ее генетический код.

В-шестых, в конце 20 века возникло еще одно *неравенство* еще более глубокое, чем неравенство по уровню бедности и потребления, которое также углубилось. Рынок, как оказывается, за сотни лет не решил проблему даже относительного материального благосостояния, потому что голодных стало еще больше. Но суть возникшего нового неравенства состоит в том, что глобальная сеть, созданная информационно–компьютерными технологиями, зафиксировала и неравенство стран и людей в *доступе к информационному ресурсу*. Возникла серьезная социально-нравственная проблема *информационной дискриминации*, которая в свою очередь *разлагает общественный капитал и тем самым нарушает хрупкое институциональное равновесие*. Эксплуатация приобрела более изощренные формы, усиливая неравенство населения, беднейшая часть которого уже составляет около 40 %.

В-седьмых, современная мир-экономика со своими характеристиками уже давно не *вписывается в предмет мировой экономики*. Мировое хозяйство функционирующей модели при тенденции к глобализации обнаружило свой *предел к потенциальному развитию*. Это проявляется в разделении мировой экономики на части, которые иногда называют великими мировыми разломами. По сути, это новый передел мира. *Противоречие между трудом и капиталом переходит в плоскость более глубокого противоречия между логикой развития капиталов и культурными ценностями человеческого бытия, логикой спекулятивной экономики и избранными в эпоху классицизма ценностями демократическими*. Объектом жесткой конкуренции и эксплуатации является *распределение функций и ролей государств по участию в мировом управлении*.

Оценивая под углом зрения *мировых тенденций уровень достижений экономической науки в традициях «мэйнстрима»*, следует отметить, что ее *предмет* не получил четкого статусного *определения*. Инвентаризация идей экономической теории показывает ее заикленность на системных свойствах абстрактного *рынка* и может предложить лишь узкую, статичную, фрагментарную и самый общий набор принципов функционирования этой модели экономического устройства без философского, исторического, политического и социального контекста. *Наука об экономике*, традиционно базировавшаяся на соответствующих стоимостных категориях, дополненных ценностными характеристиками утратила во многом свою историко-

логическую эвристичность, самостоятельность, цельность и практичность. Проявлением цивилизационного кризиса выступило возникновение *параэкономики* и *гетероэкономики* как своей противоположности, переходящую в теневую, а потом и в *антиэкономику*. Начали возникать в связи с этим и *лжетеории*, «объясняющие» эти новые явления в заданном русле.

Таким образом, выходящие сегодня на поверхность современные практические хозяйственные проблемы и сложившийся уровень теоретических наработок позволяют на текущий момент выделить *в предмете экономической науки* уже достаточно оформленное *целостное институционально-экономическое и социокультурное пространство*, имеющего задачу исследования комплекса проблем *геополитического и социально-экономического развития*. *Институциональные инновации* здесь имеют первостепенное значение и детерминированность по отношению к другим *изменениям, росту и пр.*

Но научный метод *имеет первостепенное значение перед фактами рациональности* и даже перед отдельными открытиями. Именно он задает направление и способ исследования, результаты, отраженные в определенных категориях, а, в конечном счете, и право экономики считаться наукой. Однако необходимо подчеркнуть, что *в выборе метода* или частных методик экономических исследований должно быть, во-первых, обращение к экономике как устройству, имеющего конституирующие начала, на что фокусировала внимание политэкономия. Во-вторых, закладывать в ней эволюционные установки и способность к самоорганизации и порядку. А в-третьих, теоретическая экономика (политическая экономия) в своем фундаментальном понимании ориентировала на эвристическую функцию и лишь при условии заложенной *a priori* гуманистической позиции. Такое утверждение позволительно по той простой причине, что экономическая наука — это, прежде всего наука о человеческой деятельности, а не только учение о товарно-денежных агрегатах.

Историко-логический контекст. *Проблемы методологического характера*, свойственные для современного этапа экономической науки, лучше всего могут быть поняты, если кратко обратиться к *истории логики экономических исследований*. *Первая целостная картина* экономической реальности, если оставить в стороне ранние стадии становления теоретической экономики, принадлежит классической политической экономии. *Мир богатства* выступил предметным миром политэкономии, а объективные законы-тенденции стали эвристической целью и главной функцией экономической науки на тот период. «Стержнем» общей экономической картины мира было *движение* или кругооборот общественного продукта с его

составляющими элементами. Классиками выясняются причинно-следственные и функциональные взаимосвязи между главными источниками богатства — землей, трудом, капиталом, формами богатств и его распределением через соответствующую систему доходов. В движении богатства классики искали универсальные закономерности и законы экономии, стремясь предвидеть и объяснить тенденции экономического развития.

Используемая *парадигма марксизма* позволяет считать это учение продолжением эволюции классической школы. Конкретный мир на теоретическом уровне воспроизводится К. Марксом, 200-летие которого отмечало мировое сообщество в текущем году, как совокупность противоречиво развивающихся производственных отношений между трудом и капиталом, внутри различных видов капитала, между исторически сложившимися институтами (частной собственности, государства, религии, морали, семьи и пр.) и новыми институциональными изменениями (демократическая мораль, буржуазное право, новая роль банков, капиталистическая и акционерная собственность, производственная кооперация на уровне капиталов, монополистические объединения). В исследовательской программе К. Маркса диалектическая позиция воплощалась непосредственно через метод восхождения от абстрактного к конкретному, дополняемый принципом единства логического и исторического. И в этом новизна методологии марксистской политэкономии. Как бы приняв вызов *исторической школы*, К. Маркс делает дедуктивные заключения об эволюции общества в целом и экономике в частности как естественно-историческом процессе, в котором товар как элементарная форма общественного богатства фиксирует в себе синкретичные начала истории хозяйственного бытия и логики.

Историческая школа не восприняла парадигму классической политической экономии, что создало научный конфликт. Формирование исторической школы в противовес классической было фактом огромного значения для развития методологии *социальной экономии*, поскольку впервые в истории науки отчетливо и критически осознанно была сформулирована сама проблема *метода экономического исследования*. Представители исторических традиций в экономике своими работами дали возможность зафиксировать национальное самосознание европейских стран, для которых понимание и, естественно, развития экономики возможно лишь в *контексте освоения мира культуры* в широком смысле слова.

Следующий значимый парадигмальный сдвиг в теории экономики был связан с австрийской школой и в целом с маржиналистами. Объективная картина экономического мира сменилась субъективным восприятием экономического агента. Здесь предельно чувственное каждого из них все-таки

выводилось из некого абстрактного субъекта, который наделялся теми или иными чертами. *Реальная же картина* экономического мира уже *интерпретируется* как образ (!) этого субъекта. Маржиналисты своими теориями обратили внимание на то, что экономическая реальность сама рождается в процессе субъективной оценки субъекта.

Итак, эволюция экономической науки выкристаллизовала *четыре главные картины* сложного и динамичного реального хозяйственного мира. Это, прежде всего, *мир богатства и модель развития* классической политической экономии и политэкономии К. Маркса. Во-вторых, *хозяйственная картина всей культуры* национальной экономики, к чему в своих исследованиях обращаются представители историко-институционального направления. В-третьих, *мир хозяйствующего субъекта маржиналистов*. В-четвертых *активный деятельный мир*, предложенный Дж. Кейнсом. В каждом из этих подходов осуществляется в свою очередь и своеобразная интерпретация *рациональности и фактов*, к которым обращаются экономисты. Анализ методологии экономической науки в XX в. не позволяет за последнее десятилетие в развитии экономической мысли обнаружить каких-либо новых парадигм теории. Для эволюции практически всех сложившихся направлений и школ экономической науки характерно использование *плюралистических парадигм*. Вероятнее всего, *плюрализм экономической теории XX в. вполне соответствует усложнившейся реальности глобального капитала*, в развитии которого преобладают противоречивые процессы не только на уровне политико-экономических, но и на уровне хозяйственно-психологических связей. Он включает в себя не только известные параметры, вытекающие из предшествующей экономики, но и *впитывают глубинные аналогии между забыванием прошлой истории и актуализацией будущего, психологическим временем и наследственным процессом психологического забывания, наследственной и социальной обусловленностью поведения людей, психологической оценкой денежных явлений с постепенным затуханием во времени и эффектом запаздывания регулятивных политико-экономических мероприятий*.

В существующих же теориях обнаруживается *этическое начало* английской политэкономии, *конституционно-правовая* основа американской теории, *историко-культурные* корни западноевропейской науке и *патриархально-самодержавные* элементы экономической науки Российско–Белорусско–Украинского региона. В свою очередь эти особенности *проявляются и в реальных политико-экономических моделях*, которые в том или ином исполнении функционируют в этих странах и регионах в настоящее время.

Політэкономия – наука розвиваючися. Важные *изменения* в теории вносятся *влиянием «новой экономики», «экономики знаний»*. Формирование новой экономики соответственно связано с циклами технологических укладов, структурой производственных отношений хозяйственных связей и форм. Свойственные для новой экономики проявления стали *доминирующими* как в общей стратегии развития, так и в традиционных отраслях, отношениях, связях. Поэтому теория *новой экономики* должна строиться на методологическом подходе, принимающем во внимание принципиально иные гносеологические компонента. *Первый* – признание в познавательном объекте активного сознательного начала, уже владеющего в какой-то степени информацией и располагающего комплексом психологических свойств, адекватных современному экономическому социуму, позволяющих последнему реагировать на изменяющуюся, в том числе и конкурентную среду. *Второй* аспект теории относится к тому, что экономисты игнорировали до самого последнего времени, – это признание в людях свойств и целей, выходящих за узкие утилитарные пределы, которыми традиционно экономисты ограничивают свои аналитические конструкции, и включение активных рефлексивных моделей сначала в познавательную деятельность, а потом и в управленческие решения. *Третий* – влияние возникшей новой нормы, регламентирующей не только поведение хозяйствующих субъектов, но и придающей *целостность* современной экономической системе – *институциональной ценности*. Последняя есть не что иное, как в высшей степени субъективированная категория, приходящая на смену стоимости. Но она фокусирует мышление на доминирующей категории «информационной экономики», где *норма прибыли высокотехнологичных отраслей*, определяет критерий равновесности и эффективности системы. Таким образом, информация, информационные технологии делают не только *предметом труда*, но и экономической науки, *сознание человека*, проявляющееся в различных общественных формах. Это, следовательно, также должно попасть и в предмет науки. Названия предлагаются для новой теории – разные. В нашей версии – *теоретическая экономика* как следующий виток политической экономии – это формулировка общих законов институционального устройства и развития мирохозяйственной системы, выработка оптимальных хозяйственных «порядков», определение норм, принципов и форм координации взаимоотношения людей, социальных групп, классов, реализующих в процессе своей деятельности определенные цели и интересы. Если учесть многие эпистемологические дискуссии, то парадигма современной науки об экономике будет иметь несколько уровней или же, образно говоря, «фильтров»: *онтологический, инструментально-языковой, риторический и методологический*. Современный этап развития

экономической науки, вышедший на *четвертый уровень рациональности*, требует уже переосмысления самой теории, *реализованной* непосредственно в *текущей хозяйственной и политико-экономической системе*. Речь идет о том, насколько *нынешний мирохозяйственный порядок* отвечает *экономической цели* – *развитию человека, мир-системы в целом и всех* вытекающих отсюда проблем. Современный *общий экономический кризис*, по сути, насильственно отрицает прежние экономические ценности и хозяйственные порядки, формы, ориентируя ученых, политиков, менеджеров на поиск новых политэкономических форм.

При всей своей важности в условиях современности *исследовательская программа* институционализма все же будет частным случаем политэкономии. Объект и предмет анализа институционалистов выходит за привычные ограниченные объектно-субъектные рамки «ресурсы-результаты» и производственные отношения. Институциональная программа исследований обращается к кумулятивному началу общества, как целого, так и различных его *составных элементов*. Это дает хозяйственной практике основу для *прогнозирования, планирования и проектирования институтов развития* страны, формируя иной арсенал инструментов госуправления.

Определение же верной «*формулы*» экономической идеологии для этих условий является крайне важной теоретической и практической проблемой, замыкающей различные стороны человеческой деятельности, включая отношения собственности, на неформальном и формальном уровне, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономик, социально-экономического *развития и роста*, их источниками, факторами и условиями. В частности, институциональная среда может, как ограничивать, так и расширять границы производственных возможностей за счет формирования *социального капитала*, имеющего сложную структуру и механизмы деятельности в пространстве и во времени. Но это связано, прежде всего, с *институциональными изменениями*, имеющих дискретную траекторию эволюции и, в свою очередь, сопровождаются неравномерным распределением издержек на создание новых институтов, извлечением и присвоением инициаторами реформ разного рода *трансформационной ренты*. Изменение величины издержек и рентных доходов между членами общества создает условия для поддержки или же торможения проводимых политико-экономических мероприятий. Также, как показывает анализ истории и теории реформ, любая институциональная система имеет свой *предел положительной отдачи от своего функционирования*, поскольку затраты на ее поддержание в прежнем качестве будут превышать общий полезный эффект. Поэтому крайне важно заниматься *институциональным планированием и проектированием*,

выявляя *историческую обусловленность и предпочтения* стран в возможном выборе своих правил и норм координации, определяя путь и механизмы закрепления неформальных отношений в формальные эффективно действующими институтами. Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и *общественных органов*, чтобы исключить присвоение трансформационной *ренды* государством или частными лицами. Собственно, выше названные проблемы можно обобщить как *политэкономия институтов*. Критерием смены одних институтов на другие выступает соотношение затрат и выгод, общественной пользы от институциональных инноваций. Переходные институты в эпоху системных трансформаций играют роль общественно-экономических *стабилизаторов*, а посему должны занять в экономической политике особую значимость. Экономическая политика в свою очередь приобретает на данном этапе решающее значение для результатов системных трансформаций, поскольку ее главной целью является создание не просто иной, а более эффективной институциональной системы, где значительно более активное значение приобретают общественные институты. Мы же до сих пор находимся в мифической плоскости «государство – рынок», что уже не отвечает реальности.

Анализ показывает, что *финансовый капитал вступил в противоречие с капиталом как экономическим феноменом*, основанным на частной собственности и производительной норме поведения. Кроме общей мировой нестабильности система отношений вступила в противоречие против человека как вида и как социума. В условиях глобализации наметился переход традиционной власти от денег и государства к иным формам. Одновременно заложена основа *дестимулирования*, поскольку перераспределение прав собственности не носило экономического характера и обусловило значительное отклонение от известного равновесия по Парето. *Законы распределения*, на которые повлияла кредитно-денежная система в первую очередь, вступили в противоречие с *законами собственно воспроизводства*. Праздная жизнь как вторая сторона экономик рыночного типа небольшого числа богатых государств, которую критиковал еще Т. Веблен, оказалась ныне ближе, чем жизнь производительная.

Для стимулирования развивающихся экономик надо исходить не из учетной ставки банковского процента как некой нормы поведения экономических агентов, о чем сегодня идут дискуссии, а из возможной, планируемой нормы прибыли на затраты предприятий высокотехнологичных отраслей, которые могут служить критерием эффективности и ориентиром для цен на другие товары, заработную плату, налоги, трансферты и пр. Основным генератором богатства в современной экономике выступает научно-

техническая и инженерная деятельность. Также с институциональной точки зрения мы должны учитывать, что монетарная мотивация с соответствующим поведением и организацией общества *не является доминирующей стратегией многих новых стран*, где денежный приоритет находится во втором ряду ценностей. К ним относится и Беларусь. Но в реальной хозяйственной практике в альянсе с экономической политикой навязывается в качестве приоритета именно денежный интерес, который всегда выигрывает по праву сильного в финансовых играх, называемых «национальной финансовой политикой». К сожалению, реализуется этот интерес за счет бедных. В 2013 г. 86 % богатства мира находилось в собственности 10 % населения мира, а 2/3 населения мира, соответственно, имеют в собственности всего лишь 3 % богатства. Добавим: в России 1 % богатых владеют 71 % личного богатства. Самыми богатыми (?) странами (2012 г.) «признаются Катар (88 222 долл. США на душу населения) Люксембург (81 486 долл. США), Сингапур (56 694 долл. США), Норвегия (51 959 долл. США), десятку замыкают Нидерланды (40 973 долл. США). А еще недавно до известного кризиса 2008 г. Исландия имела 140 000 долл. США на душу населения. Парадокс – эти страны имеют доходы, занимаясь лишь транзакционными операциями, извлекая институциональную ренту в процессе обмена. Но ведь богатство создается в сфере производства, а чтобы получить доход, надо еще пройти стадию обмена, после чего пропорции этого дохода распределяются далеко не по канонам классической политэкономии.

Таким образом, при всем притом, что в настоящее время экономическая наука утратила свою эвристическую объективность, все же хаотичная реальность и неопределенность рано или поздно заставляет теорию выстраивать свои заключения в соответствии с требованиями жизни, т.е. экономическими законами и социальными требованиями. И жизни не индивидуальной или групп давления, лоббирования, а исходя из институциональных тенденций мировой практики разложения социального капитала, возрастания недоверия и росту несправедливости. «Справедливость... представляет главную основу общественного устройства. Если она нарушается, – пишет А. Смит, – то громадное здание, представляемое человеческим сообществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в прах» [21, с. 101]. А вот оценка Дж. Стиглицем текущего итога современной экономики: «Финансовый кризис дал понять, что наша экономическая система не только неэффективна и шатка, но несправедлива в своей основе» [22, с. 49].

При всем при том, что «ресурсы имеют значение», для социально-экономического развития страны наибольшее значение и силу имеют *институты*. Институты – это эндогенные феномены, система которых

определяет не только размер дохода и богатства, но и результатов хозяйствования в более широком смысле слова: отношений общения, благосостояния, роста доверия, культуры, накопления научных достижений, опыта, образования, продолжительности жизни и пр. Поэтому этот результат следует рассматривать как функцию от формируемых институтов и институций. Но надо признать, что международные институты сегодня являются доминирующими над институтами национальными. И здесь политэкономия институциональных изменений незаменима для верной селекции и отбора в национальной политэкономической стратегии, проектирования и строительства эффективных национальных институтов. Принципы «экономикс» (экономическая теория), которые получили за последние два десятка лет распространение в вузах и пр., даже не закладывают эту проблему в свой предмет анализа. Отсюда серьезный конфликт различных сфер хозяйствования на практике, но который целостно не анализируется. Обратимся к самой читаемой сегодня книге Т. Пикетти: «Я предпочитаю словосочетание «Политическая экономия», которая, возможно, звучит несколько старомодно, но обладает тем достоинством, что отражает единственно приемлемую особенность экономики в рамках общественных наук, которая заключается в ее политическом, нормативном и нравственном измерении. С самого своего появления политическая экономия стремится научно или, по крайней мере, рационально, систематически и методически исследовать, какой должна быть идеальная роль государства в социальной и экономической организации страны, какие государственные институты и политические меры приближают нас к идеальному обществу» [23, с. 702].

Об экономическом образовании... И не только. В экономической науке в целом и вузах мира ситуация подготовки экономистов весьма непростая. Идет настойчивый поиск не столь методик преподавания, сколь содержания материала. А арсенал его, как свидетельствует история науки, уже накоплен весьма впечатляющий. Но как свидетельствуют многочисленные публикации по этому вопросу, острота дискуссий относительно того *что преподавать только набирает силу* практически во всех странах. Дело в том, что современная «экономика свободного рынка» оказалась на длительное время в ловушке «плохого равновесия» (термин П. Кругмана), когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали из-за того, что «альтернативы рынку нет» и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих». Политические элиты мира не только задают нормы и правила поведения, но и *стиль мышления*, что находит отражение в учебных программах университетов. Кстати, даже в ведущих вузах, которые «ведут» и в нормах мышления, учебные курсы весьма

дифференцированы по статусу студентов, их назначению. Из-за этого в ноябре 2011 года студенты Гарварда не пошли на лекцию известного Г. Мэнкью, написав ему письмо о том, что его курс «экономикс» не дает им объяснений многих современных социально-экономических явлений, подрывая тем самым их подготовку для работы в международных финансовых организациях. Подобные примеры можно привести из вузовской практики Франции, Японии, Израиля. Свои формы протеста уже изобрели и изобретают и студенты Беларуси... И, думаю, не только...

Чтобы понять значимость фигуры К. Маркса и его политэкономии для современников, обратимся уже к профессору экономики Лондонского университета М. Блаугу, известному специалисту в области истории методологии экономической науки который писал: «В своей ипостаси экономиста Маркс продолжает и все еще актуален как ни один из авторов, которых мы рассматривали до сих пор. Маркс подвергался переоценке, пересматривался, опровергался, его хоронили тысячекратно, но он сопротивлялся всякий раз, когда его пытаются отослать в интеллектуальное прошлое. Хорошо это или плохо, но его идеи стали составной частью того мира представлений, в рамках которого мы все мыслим... По прежнему подымается кровавое давление, как только Маркс становится предметом исследования... Маркс создал систему, которая охватила все социальные науки... Мы живем в век специализации в области социальных наук в не меньшей мере, чем в области технологии. Но это как раз и есть основание для того, чтобы изучать Маркса и чтобы не увлечься героической попыткой Маркса дать обобщенное толкование «законов движения» капитализма [24, с. 207]. Сегодня многие, употребляя понятие «система», «системный подход», даже не предполагают какие были варианты этого подхода в экономике уже в прошлом, что они уже дали и каков теоретический потенциал заложен для системной оценки текущего и будущего в марксистской политэкономии.

Восприятие К. Маркса на Западе также шло непросто и имеет свою историю, как в академической среде, так и в вузах. Прежде всего, надо отметить, что большинство его произведений при жизни не были опубликованными. Его идеи были более известны лишь узкому кругу лиц, занимающихся философией и, скажем, революционным рабочим движением. К тому же К. Маркс не преподавал в вузах, где его взгляды, выводы и пр. могли бы значительно быстрее и шире распространяться в широкой социальной среде. Скромное влияние на академическую и вузовскую сферу еще можно объяснить весьма принципиально новым и оригинальным подходом к исследованию общественно-экономического процесса. Ну а вывод о том, когда «экспроприаторов экспроприируют» вовсе был нежелательным для того, чтобы

его можно было тиражировать. Ну а кому этот вывод понравится сегодня, например, в белорусском или украинском обществе, можно лишь предсказать... Со своей стороны заметим, что у К. Маркса этот вывод прослеживается как длительный процесс, как диалектика отрицание отрицания, а не так как он вульгарно представлялся для запугивания определенных социальных сил.

Поскольку в конце 19-го и начале 20-го веков на Западе высшее образование было менее стандартизированное, то «сильные» вузы не боялись тем или иным образом знакомить студентов с марксистской политэкономией. Тем более что она завершала «строение» классической политэкономии, поскольку базовой категорией анализа здесь была категория стоимости. К сожалению, абсолютное большинство выпускников и белорусских вузов, в том числе, даже не представляют ни содержания, ни истории, ни теоретического значения данной категории. Хотя эпоха труда, как основного источника богатства еще далека до завершения, о чем свидетельствует хотя бы даже отраслевая структура ВВП, занятых и пр.

Более активное проникновение марксизма в вузовскую среду произошло в 70-е годы прошлого века под влиянием политических выступлений и студенческих движений, поскольку предлагаемые теории не могли объяснить «почему все не так» и где свобода выбора и равные возможности. Такое распространение даже не политэкономии, а марксизма произошло уже в рамках аналитического марксизма, представители которого своим развитием теоретических постулатов довели его до самостоятельной академической научной школы. Востребованность выводов аналитического марксизма значительно возросла в современных условиях неопределенности, хаоса, кризиса 2008-2009 гг., росте социальной напряженности.

Промежуточным итогом этого пункта рассуждений может служить вопрос, а кто более профессионально и точно отразит фундаментальные тенденции современной экономики, тот, кто абсолютно не знаком с марксизмом и изучал лишь работы К. Менгера, У. Джевонса, А. Маршалла, В. Парето или тот, кто хорошо владеет лишь марксистской политэкономией? Думается, ответ очевиден.

«Капитал» – основная работа К. Маркса, которая отразила основную тенденцию развития капитала как основного экономического отношения. Это также одна из самых влиятельных книг в истории человечества. Так или иначе, но идеи «Капитала» формировали политико-экономическое мышление политических лидеров, руководителей общественных движений и менеджеров крупных частных фирм особенно в 20 веке. В Интернет-рейтинге корпорации «BBC» именно К. Маркс занял первое место среди наиболее влиятельных мыслителей второго тысячелетия, опередив И. Ньютона и А. Эйнштейна [25, с.

72]. Кстати, К. Маркс с А. Смитом занимают лидирующие места по индексу цитирования. Об этом авторе, правда, больше слышали, чем читали даже тогда, когда он был официальной доктриной СССР. Лучше знали «Капитал» выпускники отделения политэкономии ряда университетов, поскольку изучение его проходило в сравнении с другими существующими экономическими доктринами мира. Но вера и знание часто пересекались и не всегда в пользу марксизма, но явный и неявный отказ от него тридцать лет назад и построение современного общества в большинстве социалистических стран на далеких от практики рыночных постулатах высветили не только недостатки, но и жизненность марксистской методологии, многих теоретических идей, практичность определения ряда экономических категорий.

Конечно, экономические факультеты готовят экономистов разного уровня и назначения. И хотя немало среди них узкоутилитарных экономистов, выполняющих рутинные операции, все же, как представляется, для современного экономиста знание политэкономии К. Маркса – это даже не вопрос эрудиции, а вопрос профессии. Именно через призму категорий в марксистском определении можно понять природу, истинный смысл и реальных экономических отношений в текущем и будущем, и категорий денег, прибыли, заработной платы, кредита, перспектив накопления и форм капитала, устройства финансового рынка и пр. Ну, если прибыль – это плата за риск, о чем пишется в учебниках неоклассики, то почему всего же любой предприниматель старается расширить свое производство, нанимая дополнительных рабочих?

Можно с переменным успехом спорить относительно названных выше некоторых категорий, но мышление любого мал-мальского зрелого экономиста может оформиться лишь «поварившись» в творческой лаборатории К. Маркса, который проследит даже не логику самого исследователя, а просто логику изложения автора «Капитала». За исключение марксистской политэкономии до сих пор ни одна школа не обеспечила такую логику исследования от конкретного и самого простого к сложному, перейдя в последующем к абстрактному и потом к исследованию реальных хозяйственных отношений. Если другие науки, которые считаются именно науками еще и потому, что они имеют такую элементарную «клеточку», форму, например, физика имеет атом, от которой она берет свое аналитическое начало, химия – молекулу, биология – клетку, то «экономика» в современном исполнении даже предмет своей дисциплины определяет весьма туманно, о чем крайне критически сказал в начале 90-х годов Р. Коуз. Стоимости нет, а ценность исчезает уже после чтения первых тем «экономикса».

Неокласика в качестве главного постулата приняла определение предмета науки экономики, высказанное в 1936 г. Л. Робинсом как дисциплины, изучающей человеческое поведение с точки зрения взаимоотношения между ограниченными ресурсами и безграничными потребностями. Не вдаваясь в подробности критики этого аморфного положения о предмете «экономики», приведем слова Нобелевского лауреата А. Дитона, который сказал, что ресурсов в мире вполне достаточно, чтобы удовлетворить нормальные человеческие потребности и, конечно, явно недостаточно, чтобы удовлетворить человеческую алчность. Этот же экономист на основании своих больших расчетов делает вывод о том, что для вполне нормальной жизнедеятельности достаточно годового дохода на уровне 76 тыс. долл. США в год.

Определение даже предмета политэкономии К. Марксом имеет большой теоретический потенциал и практическую направленность, поэтому заслуживает внимания, изучения и не только студентов. Во-первых, автором была выполнена скрупулезная, академически выдержанная работа по анализу и, соответственно, критике предшествующих теорий, существующих на тот период. Определением предмета науки задается направление исследования и то, кому ты рекомендуешь свои выводы. Во-вторых, границы предмета у К. Маркса сфокусированы на общественно-экономической формации, способе производства, в который входят и производительные силы, и соответствующие производственные отношения, и надстройка. «Предметом моего исследования в настоящей работе, – писал К. Маркс в предисловии к 1-му тому «Капитала», – является капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена» [26, с. 6]. Производительные силы, таким образом, здесь выступают основанием любой системы и капиталистической в частности. Кстати сказать, техническая сторона экономики, качество такого главного элемента как рабочая сила заменена абстрактным «трудом» и вообще выпали из анализа альтернативных марксизму школ. Политическая экономия «...исследует прежде всего особые экономические законы каждой отдельной ступени развития производства и обмена, и лишь в конце этого она может установить немногие, совершенно общие законы, применимые к производству и обмену вообще [27, с. 151]. Можно попробовать протестировать и себя и студентов на знание экономических законов... Ведь считаясь наукой экономическая в том числе призвана открывать экономические законы, чтобы представить социально-экономическую систему через основные структурные элементы, а не описательно, бормоча (фраза Й. Шумпетера) что-то о спросе и предложении, о равновесной цене, которая может и представлена экономистами умозрительно, но все равно не спасающая от кризисов.

Общий кризис капитализма (!) 2008-2009 гг. значительно повысил спрос на марксизм и в частности на его теорию экономической динамики и кризисов. Почему? Ответ прост – нигде ни в одной школе не нашли ни объяснения природы цикла, ни движущих сил, ни предсказаний результатов этого явления. Поэтому экономисту любого уровня и сферы надо бы знать диалектику экономического развития. Причем, не экономического роста, потому что рост ограничен рядом условий и к тому же может быть без развития, что уже многие страны имеют, расточая ресурсы. Й. Шумпетер обнаружил этот пробел в экономической науке, оценил значение трудовой теории стоимости и сформулированного основного противоречия капитала как системы и сделал определенный вклад в теорию развития [28]. Позже и особенно в текущем тысячелетии попытались эту проблему решить через инновации, новации и пр. Что получилось – можно посмотреть историографию, статистику как по нашей стране, так и по другим странам. Результаты пока крайне скромные кроме Китая, у которого марксистская политэкономия лежит в основании национальной экономической политики. Так ответил на наш вопрос о предпочтении школ президент Академии марксизма Китайской академии общественных наук, председатель Всемирной ассоциации политической экономии Чен Енфу, что мы тщательно изучаем разные идеи, школы и используем с учетом нашей специфики.

То неравенство, которое определил полтора века назад К. Маркс в «Капитале», его причины, проявления, механизмы, последствия и пр. нельзя обойти вниманием даже потому, что в мире эта проблема серьезно обострилась и требует своего решения. Более того, она не менее остро с цифрами статистики исследована и описана, например, в работах, Т. Пикетти, Дж. Стиглица, П. Кругмана, других работа.

Привлекает к обсуждаемой работе и, конечно, к другим работам К. Маркса активное развитие теории институционализма, компаративистики, экономической истории. В частности, объективность экономических законов, основанных на определенном уровне производительных сил и производственных отношений, а также положение об адекватности этому надстройке позволяет говорить о К. Марксе как о предшественнике современного институционализма. Например, прослеживается явная связь с теорией прав собственности, изменением роли человеческого фактора по сравнению с техникой и технологией, что нашло отражение в теории «человеческого капитала», теории «социального капитала». Классификация издержек обращения и выделение чистых и дополнительных издержек, формулирует хорошее основание для понимания на тот период транзакционных издержек. Что стоит также, например, его идея об отличии экономической и

социальной эффективности или о том, что в конечном счете любая экономия должна проявиться в увеличении свободного времени работника для творческого развития последнего.

Иначе говоря, К. Маркс не только интересен, но и полезен там, где другие теории сегодня не доставляют не только интеллектуального удовольствия, но и какой-то практической пользы. По этому поводу можно вспомнить реальный случай, когда после кризиса в ноябре 2008 г. королева Англии, посещая Лондонскую школу экономики, задала проф. Л. Гарикано вопрос: «Почему никто не замечал надвигающийся финансовый кризис?» Проф. Л. Гарикано ответил: «На каждом этапе каждый надеялся на другого, и каждый был уверен, что они делают правильную вещь... Коротко говоря, Ваше Величество, хотя можно назвать много разных причин, но неспособность увидеть сроки и масштабы кризиса и предотвратить его была связана неспособностью множества умных людей в нашей стране и в мире осознать риски системы как целого».

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Были острые проблемы, была соответствующая реакция на них четыреста лет тому назад, что обусловило и развитие политэкономии и, естественно, реальной хозяйственной системы. Возникли на новом витке новые проблемы, обострились противоречия, разрушительная сила которых значительно усилилась. Но одновременно активизировались и умы, которые пытаются расщепить возникающие вопросы в политэкономическом фокусе. Последний высвечивает не только универсальные законы и закономерности эволюции системы отношений мир-экономики и национальных хозяйственных единиц, но и позволяет зафиксировать в них общее и особенное не только в структуре отношений, но в хозяйственных формах, к которым сегодня обращаются представители институциональной теории. Но каковы бы ни были глубокие разработки, например, частных теорий физики, но общая физика со своим предметом и гносеологическими функциями осталась. Так и политическая экономия – она осталась и останется в будущем, поскольку есть для нее старые и новые нерешенные другими частными науками предметные поля.

Устранение политэкономических научных и образовательных традиций лишило политика, хозяйственника, индивида основы рационального, адекватного изменяющейся практике мышления Человека, т.е. методологии, способу, методам и инструментам получения развивающего знания, ориентированного не на тело, а на душу. Бормотание «спрос – предложение!» или «планирование и контроль!» не могут ответить на вопрос, например, а какова стратегия развития в современных условиях, в чем все-таки суть кризиса и почему растут цены, почему богаты богатеют, а бедные беднеют. В нашей

современной ситуации такого «общепринятого», хотя и не осмысленного и тем более нерационального бормотания с разных сторон о рыночном равновесии, свободной модернизации и либерализации, к сожалению, можно услышать довольно много. Итог же более, чем скромный.

Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и общественных органов, чтобы исключить присвоение трансформационной ренты государством или частными лицами. Собственно, выше названные проблемы можно обобщить как политэкономии институтов. Критерием смены одних институтов на другие выступает соотношение затрат и выгод, общественной пользы от институциональных инноваций. Переходные институты в эпоху системных трансформаций играют роль общественно-экономических стабилизаторов, а посему должны занять в экономической политике особую значимость.

Тенденции таковы, что справедливость представляет главную основу общественного устройства. И если она нарушается, то это представляемое человеческим сообществом здание, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в крах. О таком крахе современной экономической цивилизации могут напоминать слишком многие факты из практики.

Началом предмета новой политэкономии является формулировка общих законов институционального устройства и развития мирохозяйственной системы и ее конкретных хозяйственных порядков, определение принципов их функционирования и управления, а также форм отношения поведения людей, реализующих в своей деятельности присущие им интересы. Институциональное теоретическое основание закладывает не только начала такого синкретичного восприятия, но и определяет наполнение дедуктивных заключений теми же конкретными формами, в которых осуществляется историко-практическая деятельность. В этом случае снова, как во времена классической политэкономии, исследовательская аксиоматика закладывается на сущностном уровне, отражающем связь человека с природой, имеющимся технологиями, мировым сообществом. Некоторый парадокс замечен в том, что сами национальные государства, создавая определенные наднациональные рамки, сегодня уже вынуждены их закладывать в своей политико-экономической стратегии. Более частные же теории, например, политэкономия государства, теория окружающей среды, микро-, макроэкономика, теория финансов, региональной экономики, институциональной и эволюционной экономики, восприняв от общей теории исходные аксиоматические установки, дополняют общую экономическую картину на разных уровнях хозяйствования. «Недостаточно и далее заниматься экономическими проблемами в рамках

традиционной структуры, – пишет Л. Мизес. – Теорию каталлактики необходимо выстроить на твердом фундаменте человеческой деятельности» [17, с. 10]. Разве спрос и предложение являются основными фундаментальными характеристиками экономической составляющей человеческой деятельности – праксиологии по Л. Мизесу? А какие, собственно, экономические законы, сегодня выработала наука «экономика» и что знают после ее изучения экономисты? Поэтому вперед к политической экономии, к которой подталкивает сама жизнь своими проблемами, которая, как оказывается, по своей остроте, интригам и даже трагедии не уступает временам А. Монкретьена. Последняя, может, и не на все вопросы ответит, но сориентирует пытливое мышление в нужном теоретическом ракурсе, определив реперные точки отсчета проблемной практики.

В завершение приведем список периодических изданий, которые подтвердят, что политэкономия скорее жива, чем наоборот... Итак, совсем недавно начал издаваться в РФ журнал «Вопросы политической экономии», получивший большой резонанс. Из зарубежных регулярных изданий можно отметить следующие: «Журнал политической экономии» (Чикаго), «Международный журнал политической экономии» (США), «Журнал политической экономии» (Шотландия), «Австралийский журнал политэкономии», «Северный журнал политической экономии» (Исландия), «Бюллетень политической экономии» (Индия), «Журнал экономики и политэкономии» (Турция), «История политической экономии» (США), «Бразильский журнал политической экономии», «Политэкономия коммуникаций (США), «Исследования в политической экономии» (Канада). Это далеко не полный перечень авторитетных изданий показывает, что политэкономия наука развивающаяся. Она развивается вместе с возникающими проблемами, расширяя предмет, методологию и инструменты исследования, но при этом сохраняя свою классическую основу.

Список использованной литературы

1. Myrdal G. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations / G. Myrdal. – N.Y., 1968.
2. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М.: ЭКСМО, 2011. – 512 с.
3. Стиглиц Дж. Цена неравенства / Дж. Стиглиц. – М.: ЭКСМО, 2015. – 512 с.
4. Кругман П. Возвращение великой депрессии / П. Кругман. – М.: ЭКСМО, 2009. – 336 с.

5. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции, новые тенденции / П.С. Лемещенко. – Мн.: БГУ, 2001. – 299 с.
6. Очерки политической экономии / под общ. ред. П.С. Лемещенко. – Мн.: БГУ, 1999 – 299 с.
7. Лемещенко П.С. Неополитэкономия как теоретический императив постиндустриального развития / П.С. Лемещенко // Философия хозяйства. – 2000. – № 2. – С. 68–89.
8. Экономика: университетский курс: учебное пособие / [П.С. Лемещенко и др.]; под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. – Мн.: Книжный дом, 2007. – 703 с.
9. Бьюкенен Дж. М. Сочинения: 1 т. / Бьюкенен Дж. М.; ред. кол. Р. М. Нуреев (гл. ред.) [и др.] ; пер. с англ. – Таурус Альфа – М., 1997.
10. Алле М. Экономика как наука / М. Алле – М.: Наука для общества, 1995. – 166 с.
11. Ананьин О. Экономическая наука в зеркале методологии / О. Ананьин // Вопросы философии. – 1999. – № 10. – С. 135–152.
12. Бузгалин А.В. Теория социально-экономических трансформаций / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: ТЕИС, 2003. – 656 с.
13. Бузгалин А.В. Глобальный капитал / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 512 с.
14. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории / Дж. Стиглиц // Эковест. – 2003. – № 3. – С. 336–421.
15. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика как научная основа мир-системы XXI века / П.С. Лемещенко // Философия хозяйства. – 2006. – № 4. – С. 101–120.
16. Баумоль У. Чего не знал А. Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию / У. Баумоль // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С. 73–107.
17. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М.: Экономика, 2000. – 878 с.
18. Crystal D. The Cambridge Encyclopedia of the English Language / D. Crystal, Cambridge University Press, 1995.
19. Brown L. New shorter Oxford English Dictionary / L. Brown, Oxford University Press, 1993.
20. Arndt W. Political economy / W. Arndt // Economic Record. – 1984. – Vol. 60. – P. 266–273.
21. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 350 с.

22. Стиглиц Дж. Цена неравенства / Дж. Стиглиц. – М.: ЭКСМО, 2015. – 512 с.
23. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. – М.: Маргинем Пресс, 2016.
24. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг / Пер. с англ., 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
25. Ананьин А. Карл Маркс и его «Капитал»: из века девятнадцатого в век двадцатый / А. Ананьин // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – С. 72–86.
26. Маркс К. Сочинения: в 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1962. – Т. 23. – 907 с.
27. Маркс К. Сочинения: в 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1961. – Т. 20. – 858 с.
28. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономова [и др.]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

References

1. Myrdal, G. (1968). *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. New York.
2. Stiglitz, J. (2011). *Krutoye pike: Amerika i novyy ekonomicheskyy poryadok posle global'nogo krizisa* [Cool peak: America and the new economic order after the global crisis]. Moscow: EKSMO.
3. Stiglitz, J. (2015). *Tsena neravenstva* [The price of inequality]. Moscow: EKSMO.
4. Krugman, P. (2009). *Vozvrashcheniye velikoy depressii* [Return of the Great Depression]. Moscow: EKSMO.
5. Lemeshchenko, P.S. (2001). *Teoreticheskaya ekonomika: struktura, klassicheskiye traditsii, novyye tendentsii* [Theoretical economics: structure, classical traditions, new trends]. Minsk: BSU.
6. Lemeshchenko, P.S. (1999). *Ocherki politicheskoy ekonomii* [Essays on political economy]. P.S. Lemeshchenko, ed., Minsk: BSU.
7. Lemeshchenko, P.S. (2000). *Neopolitekonomiya kak teoreticheskyy imperativ postindustrial'nogo razvitiya* [Neopoliteconomy as a theoretical imperative of postindustrial development]. *Filosofiya khozyaystva*, 2, pp. 68–89.
8. Lemeshchenko, P.S. (2007). *Ekonomika: universitetskiy kurs: uchebnoye posobiye* [Economics: university course: study guide]. P.S. Lemeshchenko and S.V. Lukin, ed., Minsk: Knizhnyy dom.
9. Buchanan, J.M. (1997). *Sochineniya* [Works]. vol.1. Moscow: Taurus Alpha.

10. Alle, M. [1995]. *Ekonomika kak nauka* [Economics as a science]. Moscow: Nauka dlya obshchestva.
11. Anan'in, O. (1999). *Ekonomicheskaya nauka v zerkale metodologii* [Economic science in the mirror of methodology]. *Voprosy filosofii*, 10, pp. 135–152.
12. Buzgalin, A.V. and Kolganov, A.I. (2003). *Teoriya sotsial'no-ekonomicheskikh transformatsiy* [Theory of Socio-Economic Transformations]. Moscow: TEIS.
13. Buzgalin, A.V. and Kolganov, A.I. (2015). *Global'nyy kapital* [Global capital]. Moscow: LENAND.
14. Stiglitz, J. (2003). *Informatsiya i izmeneniye paradigmy ekonomicheskoy teorii* [Information and the paradigm shift of economic theory]. *Ekovest*, 3, pp. 336–421.
15. Lemeschenko, P.S. (2006). *Teoreticheskaya ekonomika kak nauchnaya osnova mir-sistemy XXI veka* [Theoretical economics as the scientific basis of the world-system of the XXI century]. *Filosofiya khozyaystva*, 4, pp. 101–120.
16. Baumol, U. (2001). *Chego ne znal A. Marshall: vklad XX stoletiya v ekonomicheskuyu teoriyu* [What A. Marshall did not know: the contribution of the twentieth century to economic theory]. *Voprosy ekonomiki*, 2, pp. 73–107.
17. Mises, L. (2000). *Chelovecheskaya deyatel'nost': traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human activity: a treatise on economic theory]. Moscow: Ekonomika.
18. Crystal, D. (1995). *The Cambridge Encyclopedia of the English Language*. Cambridge University Press.
19. Brown, L. (1993). *New shorter Oxford English Dictionary*. Oxford University Press.
20. Arndt, W. (1984). Political economy. *Economic Record*, 60, pp. 266–273.
21. Smith, A. (1997). *Teoriya npravstvennykh chuvstv* [The Theory of Moral Senses]. Moscow: Respublika.
22. Stiglitz, J. (2015). *Tsena neravenstva* [The price of inequality]. Moscow: EKSMO.
23. Picketti, T. (2016). *Kapital v XXI veke* [Capital in the XXI century]. Moscow: Marginem Press.
24. Blaug, M. (1994). *Ekonomicheskaya mysl' v retrospektive* [Economic thought in retrospect]. Moscow: Delo Ltd.
25. Anan'in, A. (2007). *Karl Marks i yego «Kapital»: iz veka devyatnadsatogo v vek dvadtsatyy* [Karl Marx and his “Capital”: from the nineteenth century to the twentieth century]. *Voprosy ekonomiki*, 9, pp. 72–86.
26. Marx, K. (1962). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 23. Moscow: Gospolitizdat.

27. Marx, K. (1961). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 20. Moscow: Gospolitizdat.

28. Schumpeter, J. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: (issled. predprinimat. pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla kon"yunktury)* [Theory of Economic Development: (research. Entrepreneurial. Profits, capital, credit, interest and business cycle)]. Moscow: Progress.

Лемещенко П.С., д.е.н., професор, Білоруський державний університет

Політична економія - наука королів, або до питання про мудрість державного управління

У статті представлено основні проблеми соціально-економічного розвитку на сучасному етапі, обумовлені недоліком політекономічного знання і обґрунтовується необхідність інтенсивного відродження нової політекономії. «Погано» розвиваються ті країни, економічні агенти якої не знають законів і категорій сучасної політекономії. Предмет останньої, на думку автора, вбирає класичні основи політекономії як науки в цілому і розширюється за рахунок включених в суспільне геополітичне відтворення нових ресурсів, відносин, властивостей, факторів, умов: інформації, інститутів, мотивів, форм кооперації та ін. Політекономія інституційних змін - центральна наукова проблема сучасності.

Ключові слова: політекономія, раціональність, інтереси, соціально-економічний розвиток, інститути.

Liameshchanka P., Doctor of Economics, Professor, Belarusian State University

Political Economy is the Science of Kings, or to Question the Wisdom of Public Administration

The article presents the main problems of socio-economic development at the present stage, due to the lack of political and economic knowledge and the necessity of intense revival of the new political economy. "Bad," are developing countries that economic agents do not know the laws and categories of modern political economy. The latest, according to the author, absorbs the classic foundations of political economy as a science in General, and expanded to public geopolitical reproduction of new resources, relationships, properties, factors, conditions: information, institutions, motives, forms of cooperation, etc. The political economy of institutional change is the Central scientific problem of our time.

Key words: political economy, rationality, interests, socio-economic development, institutions.



В. Н. ТАРАСЕВИЧ,
*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой международной экономики,
политической экономики и управления,
Национальная металлургическая академия Украины*

ПОСТУЛАТЫ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ И ИХ ТЕСТИРОВАНИЕ НА МАТЕРИАЛАХ ИСТОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена тестированию некоторых базовых постулатов общей теории ценности на материалах первых цивилизаций Востока. Охарактеризовано соотношение категорий «стоимость», «ценность» и «ценностные отношения». В наиболее общем виде ценность представлена отношениями между акторами в связи с отношением субъективного образа реального объекта к самому реальному объекту.

Сформулирована гипотеза о всеобщности и сложности ценностных отношений, в соответствии с которой человеческая деятельность является субстанцией и основанием ценностных отношений (ЦО). Определенные содержательные характеристики (инварианты) деятельности и ЦО являются общими для всех сегментов (сфер) жизнедеятельности. Но в каждом особом сегменте в соответствии со спецификой деятельности ЦО и их инварианты обретают особые формы, в том числе социально-экономические. Обозначено содержание, строение и структура ЦО.

Акцентируется общеэкономическая инвариантность затратности и полезности ценностных отношений в обмене совокупными СЧС, которые включают воплощенные (накопленные), настоящие (текущие - актуализированные умения, навыки, способности) и будущие, (потенциальные) СЧС, а также экономическая и социальная ценность. На этой основе рассмотрен эквивалентно-неэквивалентный обмен сущностными человеческими силами между основными социальными кластерами первых восточных государственных цивилизационных образований.

Принята за основу тенденция к равенству суммы полезностной ценности группы СЧС первого субъекта обмена и затратностной ценности группы СЧС второго субъекта обмена и суммы полезностной ценности группы СЧС второго субъекта обмена и затратностной ценности группы СЧС первого субъекта обмена. Неэквивалентный обмен СЧС сопутствует изменениям основных субъектов и форм присвоения данных объектов.

Ключевые слова: стоимость, ценность, ценностные отношения, сущностные человеческие силы, затратность, полезность, обмен, эквивалентность, эксплуатация.

Постановка проблемы. Изучение полилинейности доцивилизационной эволюции человечества, поступательной цикличности первых

цивилизационных универсумных образований (цунобров) Востока с акцентом на иерархическо-сетевой природе власти-собственности (ВС), сосуществовании и смене ее форм, а также распределении элементов последних между персонами соответствующих властных групп племенного союза (ПС), союза племенных союзов и племен (СПСП), а также государств [13, с. 482-662] позволило обнаружить ряд противоречий процессов присвоения, прежде всего, властного, которые в известной мере детерминировали указанную цикличность. Одновременно возникли сомнения в субстанциональности и исчерпывающем характере обнаруженных противоречий. В самом деле. Если в концентрации присвоения в руках правителя и последующем распределении последним элементов ВС между членами властной государственной группы (ВГосГр) доминирует редистрибуция, то что лежит в ее *основе*? Неужели она сама и генерируемые ею противоречия между «обладателями» разных форм и элементов ВС являются всего лишь продуктом некоего *произвола* правителя? Но даже если дело обстоит именно таким образом, то вряд ли можно согласиться с отсутствием *объективных оснований* произвола.

Ближайшее рассмотрение обнаруживает весьма тесные взаимосвязи редистрибуции с реципрокацией и эквивалентностью, которые восходят к протоинститутам талиона и запрета на инцест. Поскольку же редистрибуция, реципрокация и эквивалентность могут быть представлены в качестве особых характеристик движения сущностных человеческих сил (СЧС), а реципрокация, - в качестве исторически незрелой предтечи эквивалентности, постольку вполне уместна *гипотеза о детерминации эквивалентностью редистрибуции СЧС и их последующего распределения и перераспределения*. Разумеется, степень «жесткости» указанной детерминации, как и правомерность самой гипотезы, может быть установлена строгим научным исследованием, в том числе обращением к соответствующим положениям *общей теории ценности* (ОТЦ) [13, с. 357-399], которая выходит за привычные для «индустриальных» теорий стоимости границы опредмечивания в опредмечивании.

Анализ последних исследований и публикаций. Заинтересованный взгляд на отдельные *новейшие* научные разработки стоимости обнаруживает некоторые значимые вопросы и проблемы. В научном сообществе не ослабевает внимание к марксистской *теории трудовой стоимости* (ТТС). Так, лидеры постсоветского марксизма А. Бузгалин и А. Колганов активно и небезуспешно используют ее потенциал для анализа современного позднего капитализма, господства глобального капитала, а также постиндустриальных тенденций перехода «по ту сторону материального производства», трансформации рыночных отношений [5, с. 344-511]. В то же время в марксизме пока не решены проблемы не только «взаимосвязи законов

содержания системы и механизмов функционирования ее превратных форм» [5, с. 364], но и неизбежных последовательно – параллельных модификаций базовых постулатов ТТС и закона стоимости. Разумеется, объясняющая сила закона трудовой стоимости по-прежнему достаточно велика [7, с. 7-38], однако трудно представить сохранение последним ортодоксальных качеств в условиях сетевого рынка, виртуального финансового капитала, подчинения глобальному капиталу креативных человеческих качеств [6]. У большинства постсоветских марксистов не вызывает сомнения печальное будущее товарного производства и стоимости. Но, *во-первых*, в современных условиях важна не констатация их снятия сама по себе, а определение *последовательных этапов*, в том числе текущего, такого снятия, а также конкретных модификаций стоимостных отношений не столько в обращении, сколько в производстве. *Во-вторых*, необходимо уточнить, все ли в стоимостных отношениях погибнет. *Что* именно и в каком виде *останется* после их снятия? Даже если общественная форма уйдет в небытие, что будет с ее *общеэкономическим содержанием*, и каково оно это содержание, если оно существует?

В связи с этим представляется весьма примечательной предпринятая К. Вальтухом попытка развития, обогащения закона трудовой стоимости на основе теории информации. Наряду с привычным определением стоимости как закона цен предлагается ее широкая трактовка: «всеобщее общественное выражение количества информации, воплощенной в ингредиентах антропосферы, независимо от их превращения в товары» [7, с. 193]. Таким образом К. Вальтух смещает акценты с общественного характера стоимости на ее общеэкономическое содержание. Разумеется, сведение последнего к *количеству информации*, продуцируемой не только человеком, но и природой, является спорным, как и убежденность Дж. Мак-Куллоха в том, что трудятся не только люди, но и животные. Следует согласиться с А. Гриценко, что в методологическом плане такой подход «является своего рода современной информационной физиократией, понимающей создание стоимости как природный процесс увеличения исходного материала с помощью труда. Здесь полностью теряется социальная природа стоимости» [8, с. 106]. Однако, поскольку у К. Вальтуха антропосферное производство – единство постоянного возобновления природных условий существования человека и искусственной среды его обитания [7, с. 168], с позиций ОТЦ знаковым является признание возможной экспансии некоторых субстанциональных характеристик стоимости за пределы «аборигенной» для нее сферы искусственного опредмечивания, в данном случае – в сферу опредмечивания естественного.

Исследование современного межотраслевого баланса производства и распределения продукции и соответствующего экономико-математического

инструментария для тестирования ТТС позволяет с иных позиций взглянуть на ее постулаты и обозначить некоторые проблемные вопросы. Например, по мнению М. Бодрикова, трансформационная проблема возникает вследствие несопоставимости ресурсных условий двух логических моделей (простого и капиталистического товарного производства). Действительно, «вместо модели с одним первичным и несколькими промежуточными ресурсами рассматривается модель с одними первичными ресурсами» [4, с. 118]. Однако правомерно ли на этом основании утверждать, что причиной «противоречия» между ценностью и ценой производства «является нарушение логики развертывания экономических категорий» [4, с. 121]? «Ведь если товар есть базовая абстракция экономической теории капитализма, а абстрактное тем и характеризуется, что оно соответствует *всем* конкретным проявлениям изучаемого объекта, то закон ценности должен регулировать товарообмен на *всех* стадиях восхождения и во *всех* моделях товарной экономики. Поэтому противоречие между законами ценности и цен производства не является «реальным противоречием объекта» (Э. Ильенков), а проистекает из ошибок его моделирования» [4, с. 121]. Но в том то и дело, что закон стоимости *продолжает* регулировать товарообмен и в капиталистической экономике, только посредством *других* форм и механизмов, что убедительно показал К. Тронев [14], и чью аргументацию не принял в расчет М. Бодриков. Этот проблемный вопрос ТТС предваряет ряд других, с позиций ОТЦ не менее важных.

1. Правомерно ли отвергать результаты исследования, полученные с помощью одних методов, отдавая предпочтение результатам, полученным с помощью иных методов? Правомерно, но при условии *полной идентичности* исследуемых аспектов одного и того же предмета. Если же исследуются *различные аспекты* последнего, то вполне обоснован выбор *различных методов*, и не следует удивляться *различным результатам* их применения. Метод восхождения от абстрактного к конкретному более адекватен изучению генезиса, существа и исторических судеб стоимостных отношений [5, с. 368], а межотраслевой анализ, – функционирования форм реализации последних, поэтому совпадение исследовательских результатов было бы маловероятным. Следовательно, в отношении указанных результатов правильнее руководствоваться принципом дополненности, а не гетерофобии.

2. Если напрочь *отказаться* от изучения стоимости как *экономического отношения*, то «идея абстрактного труда, как внутреннего содержания ценности» *может показаться* «бесплодной» [4, с. 128]. Но не чревато ли такое сужение «проблемного поля» «содержательными ошибками» [3, с. 117]? Акцентируя внимание на *организационно-экономическом «срезе»* стоимостных

отношений, не следует забывать об их иных «срезах», прежде всего, *социально-экономическом*, иначе, к примеру, грань между простым и капиталистическим товарным производством стирается, и предлагаемое М. Бодриковым видение трансформационной проблемы оказывается весьма сомнительным. Поэтому, углубляясь в общеэкономический или организационно-экономический «срезы» стоимостных отношений, нельзя упускать из виду «витающие предпосылки» «среза» социально-экономического.

Последнее замечание верно и в случае *расширения* «проблемного поля» или объекта исследования. Так, уместное предложение М. Бодрикова моделировать сектор домашних хозяйств по аналогии с предпринимательским сектором [4, с. 126-127], в частности, означает, что исследование пересекает границы опредмечивания и вторгается в область *очеловечивания*, т. е. производства человека, в данном случае в рамках домашнего хозяйства. Правомерно ли оставлять без внимания специфику различных «срезов» ценности в очеловечивании? Если не оставлять «территорию» ортодоксальной ТТС, то скорее «да», чем «нет». Если же исходить из более сложного контекста ОТЦ, то, безусловно, «нет».

3. Не только М. Бодриков, но и другие авторы предпочитают употреблять термин «ценность», а не «стоимость» без достаточных на то объяснений. Между тем, как будет показано ниже, различие указанных терминов с позиций ОТЦ имеет *принципиальное* значение.

Относительно обособленную группу образуют *экономико-социологические* концепции *деструкции* стоимости, в которых пострыночные и постэкономические тенденции эволюции современных постиндустриальных обществ выступают «могильщиками» стоимости товара как продукта *материального* производства. Речь идет о преодолении разрыва производства и потребления, их прогрессирующей индивидуализации, невоспроизводимости продуктов и нелимитированности ресурсов, снижении роли утилитарной и материальной мотивации и др., то есть о процессах, присущих не столько материальному, сколько нематериальному производству, развитию очеловечивания и его экспансии в опредмечивание. Казалось бы, самое время приступить к анализу содержания и специфики *ценностных отношений в очеловечивании*, но предпочтение отдается иной проблематике.

Констатируя большую «цельность и комплексность» понятия «ценность» в сравнении с понятием «стоимость» [9, с. 66], В. Иноземцев весьма обстоятельно анализирует преодоление не первой, а последней и в производстве, и в потреблении, развивая соответствующие марксистские постулаты. Обращает на себя внимание характеристика специфических черт *знаний и информации*, а также их рассмотрение преимущественно как *ресурсов*

производства материальных продуктов, а не результатов очеловечивающей деятельности. Это вполне отвечает авторской концепции *деструкции стоимости* под влиянием не столько собственно эндогенных процессов в опредмечивании, сколько экзогенных перманентных «шоков» со стороны очеловечивания. Кстати, по мнению В. Иноземцева, ведущие зарубежные приверженцы экономической теории информации (Ф. Махлуп, Д. Стиглиц, К. Эрроу) уходят от признания *невозможности стоимостной оценки* нелимитированных благ на основе *неоклассических* трактовок стоимости и цены, а потому отдают предпочтение анализу *факторов*, влияющих на цену информации в ситуациях неопределенности, асимметрии информации, морального риска и других [9, с. 74].

В современных преимущественно социологических концепциях стоимости, создаваемой знанием (Т. Сакайя), символической стоимости (Ж. Бодрийяр, М. Фуко), скрытой стоимости (Т. Стюарт), дифференцированной стоимости (О. Тоффлер), виртуальной стоимости (М. Мэлоун, Л. Эдвинсон) [1, с. 246-257] констатируется нарастающая *«неуловимость» стоимости* высокоиндивидуализированных продуктов, невозможность их стоимостной оценки в квантифицируемых единицах цены или общей полезности, фрактализация стоимости, утеря ею какой бы то ни было основы, смерть эквивалентности и тем самым отражаются некоторые реальные постиндустриальные тенденции. Однако в указанных концепциях все же преобладает не фундаментальный экономический дискурс, адекватный сложности и «укорененности» проблематики стоимости, а характерные для постмодернизма *мозаичность, деструктивизм и деконструктивизм*. Методологически корректным представляется иной подход: деконструкция классических постулатов стоимости, если признаки таковой имеют место, должна изучаться не столько с позиций новомодных *явлений*, пусть и весьма симптоматичных, сколько на том уровне, где она «конструировалась», - *субстанциональных основ и сущностных характеристик*. Нельзя отказываться от традиций возведения в *основном завершенного здания* – от фундамента до фасада и крыши, со стенами, этажами, лестничными пролетами, окнами и дверьми.

В этом смысле более предпочтительны развивающие научные традиции *синтеза ТТС и теории предельной полезности (ТПП)* современные разработки Т. Артемовой, В. Афанасьева, А. Бузгалина и А. Колганова, А. Гриценко. Так, по мнению А. Бузгалина и А. Колганова, ТТС «показывает глубинные основы отношений товарного производства, исторические и теоретические границы этой системы, ее природу», тогда как ТПП «выводится из первой через сложную цепочку опосредований и указывает на фиктивное (как бы

«наведенное») содержание действительно существующих превращенных форм – определенных функциональных зависимостей в соотношении спроса, предложения и т. п.» [5, с. 372]. В. Афанасьев полагает, что в отношении ТТС и ТПП следует руководствоваться принципом научной дополнительности, а не идеологической гетерофобии. Правда, в исследовании взаимодействия двух теорий В. Афанасьев следует принципу дополнительности лишь отчасти, ограничиваясь интеграцией, «вплетением» отдельных положений ТПП в «ткань» ТТС [2]. В весьма перспективной *социально-временной теории стоимости* (СВТС) (А. Гриценко) синтез ТТС и ТПП осуществляется на субстанциональном уровне, что обеспечивает СВТС устойчивый самостоятельный статус и открытость в будущее [8, с. 84-133]. С позиций ОТЦ принципиально важным является «выведение» стоимостных отношений не только в постэкономический мир, но и в сферу очеловечивания, а также приближение вплотную к сущностному различению стоимости и ценности. Заметным вкладом в разработку ОТЦ следует считать и обстоятельно осмысленное Т. Артемовой положение о предельной полезности, стоимости и цене, как *превращенных формах экономической ценности*, образующих ее единую сущность [1, 168-169]. Разумеется, нужно учитывать, что изначальным «месторождением» и ТТС, и ТПП является сфера опредмечивания, а потому вполне естественно сложившиеся в этих условиях исследовательские традиции, методы, инструментарий используются для изучения *современных стоимостных отношений*. Таков неизбежный и необходимый этап создания теорий и инструментария, адекватного последним.

Следует, однако, признать, что в условиях сетевой и цифровой экономики, экспансии знаний, информации и коммуникаций объяснительный потенциал *традиционных теорий стоимости*, даже усиленный позднейшими разработками, тает на глазах, а многочисленным новейшим концепциям, большинство из которых претендует скорее на функциональность, чем на фундаментальность, еще предстоит пройти проверку временем. Складывается впечатление, что новые реалии и проблемы, вызванные *экспансией очеловечивания* (производства человека), в том числе в сферу опредмечивания (сферу производства традиционного продукта), пока осмысливаются теоретиками преимущественно при помощи инструментария, доказавшего свою сравнительную эффективность в исследовании соответствующей *проблематики опредмечивания*, причем лишь искусственного. Абсолютно целинной остается проблематика стоимости и ценности в условиях древних цивилизаций, а, между тем, именно в момент рождения стоимость и ценность предстают в «первозданном виде», не замутненным мешающими случайностями и «примесями». На этом фоне актуализируется необходимость

идентификации субстанциональных оснований стоимости, определения форм их выражения и реализации в различных сферах жизнедеятельности, а также интеграционных механизмов, и посредством этого – продвижения в направлении *общей теории ценности* и ее развития. Разумеется, таковое должно сопровождаться тестированием и верификацией полученных научных результатов.

Формулирование целей статьи. Итак, целью статьи является использование полученных к настоящему времени базовых постулатов ОТЦ для исследования эквивалентного обмена сущностными человеческими силами между основными социальными кластерами первых государственных цивилизационных универсумных образований (госцунобров) Востока (Здесь вместо привычных терминов «группа», «слой», «сословие» будем использовать термин «кластер». Как убедительно показал В. Макаров, социальные кластеры, в отличие, например, от сословий, по определению равноправны [10, с. 139-145]). Нас в данном случае интересует равноправие социальных кластеров по отношению к объективному и «непредвзятому» принципу эквивалентности обмена СЧС. Есть основания предполагать, что изучение этой проблематики позволит не только *тестировать* указанные постулаты, но и *получить приращение знаний* в отношении неэквивалентности как катализатора изменения форм и элементов присвоения; противоречий между соцкластерами, экономическими акторами; оснований и механизмов их кластерной солидарности, взаимной трансляции СЧС и таким образом пополнить объяснительный арсенал установленной эмпирики циклично-поступательной эволюции первых цивилизаций. Внимание акцентируется на персонально-лично-частном, корпоративно-клановом (ПЛЧКрКл) присвоении в протофедеральном госцунобре нисходящей ветви цивилизационного цикла, поскольку именно в этот период утверждается частное присвоение, а также относительно развитые (в сравнении с предыдущими фазами цикла) товарные и рыночные отношения.

Изложение основного материала.

Стоимость, ценность, ценностные отношения

Употребление в новейших разработках термина «ценность» вместо «стоимость» опирается в том числе и на позицию К. Маркса, который уже во втором немецком издании первого тома «Капитала» (1873 г.) уходит от допускаемого в первом издании *терминологического* отождествления *Tauschwert* и *Wert* (послужившего основанием для Н. Даниельсона воспользоваться термином «стоимость», а не «ценность») и четко определяет *Tauschwert* как форму *Wert*. Это выраженное в изменении категориального аппарата продвижение К. Маркса в теории не было учтено в переводах

«Капитала» на русский язык [16], и современные попытки исправить ошибку можно только приветствовать.

Важно, однако, не упустить из виду принципиальное для судеб ОТЦ обстоятельство. То, что было весьма затруднительно помыслить *о стоимости*, само собою напрашивается в осмыслении *ценности*. Речь идет о философском и общенаучном значении этого термина, которое по-своему «переиначили» ученые-экономисты, и тех реальных процессах опредмечивания и очеловечивания, на адекватное отражение которых он изначально претендовал, и которые в современных условиях попадают в поле зрения экономистов-теоретиков. Из многих содержательных характеристик *ценности* осмелюсь выделить, на мой взгляд, *субстанциональные*, а потому – *общезначимые*.

Прежде всего, нужно учитывать, что *производство целостного человека* осуществляется не только в очеловечивании (очеловечивание в очеловечивании или непосредственное очеловечивание), но и активно внедряется в опредмечивание (очеловечивание в опредмечивании или опосредованное очеловечивание), а *производство традиционного продукта* осуществляется не только в опредмечивании (опредмечивание в опредмечивании или непосредственное опредмечивание), но и в очеловечивании (опредмечивание в очеловечивании или опосредованное опредмечивание) (см. рис. 1). Следовательно, в обеих субстанциональных сферах (опредмечивания и очеловечивания) опредмеченные СЧС являются продуктами опредмечивающей деятельности (опредмечивания), а очеловеченные СЧС (вчеловеченные, воплощенные в человеке) – результатами очеловечивающей деятельности (очеловечивания) (см. рис. 2).

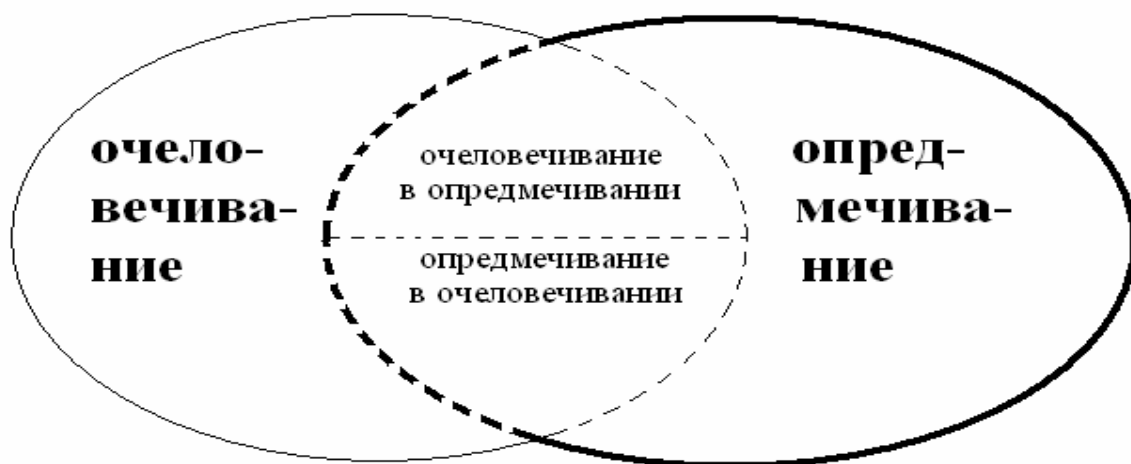


Рис. 1. Взаимопроникновение субстанциональных сфер жизнедеятельности

Как известно, фундаментальная экономическая наука рождается в условиях капиталистической индустриализации, доминирования капиталистического товарного опредмечивания, в котором основными средствами и продуктами являются опредмеченные СЧС – товары. Поэтому вполне закономерно объектом интенсивно разрабатываемых в этот период теорий стоимости (ТТС, ТПП, теория факторов производства (ТФП), теория издержек) становится капиталистическое опредмечивание, а предметом – стоимость (ценность) опредмеченных СЧС – товаров (благ). Иными словами,

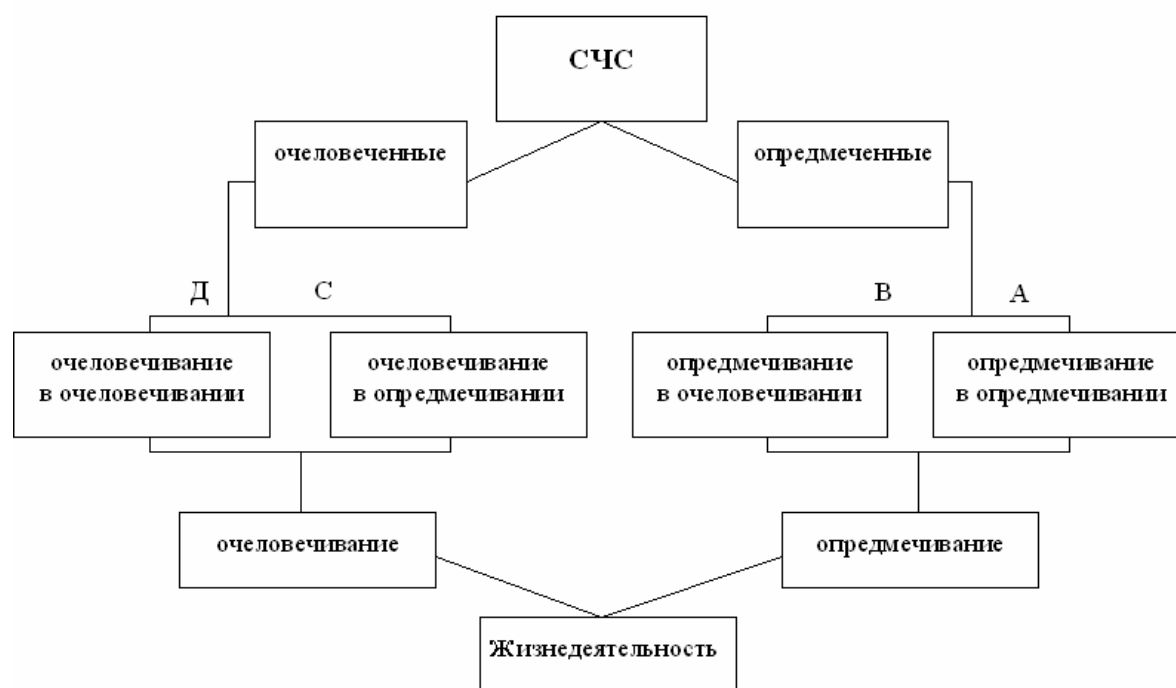


Рис. 2. Субстанциональные сферы жизнедеятельности и виды сущностных человеческих сил*

*Примечание. В сегменте (подсистеме) А опредмеченные СЧС являются средствами и продуктами опредмечивающей деятельности, которая осуществляется в сфере опредмечивания, т. е. опредмечивания в опредмечивании или непосредственного опредмечивания. В сегменте В опредмеченные СЧС выступают средствами и продуктами опредмечивающей деятельности в сфере очеловечивания, т. е. опредмечивания в очеловечивании или опосредованного опредмечивания. В сегменте С очеловеченные СЧС являются средствами и результатами очеловечивания в опредмечивании, т. е. опосредованного очеловечивания, а в сегменте D – очеловечивания в очеловечивании, т. е. непосредственного очеловечивания.

внимание ученых концентрируется на изучении стоимостных отношений в сегменте (подсистеме) А (см. рис. 2) сверхсложной системы «жизнедеятельность – сущностные человеческие силы». Отдельные аспекты сегментов В, С и D если и изучаются, то лишь в контексте основной исследовательской проблематики сегмента А. В тех условиях о каких-либо *особых* стоимостных отношениях в сегментах В, С и D, *отличных* от стоимостных отношений в сегменте А, не могло быть и речи.

Повышение значимости современной сферы очеловечивания, выражающееся, в том числе, в прогрессе экономики знаний и информации, доминировании накопленных очеловеченных СЧС над опредмеченными СЧС (Например, к началу 1960-х годов в индустриально развитых странах произошел важнейший социальный сдвиг: количество «белых воротничков» начало превышать количество индустриальных рабочих [11, с. 23]), способствует изменению гносеологической ситуации. В новейших разработках в той или иной степени отражаются важные *объективные тенденции*: с одной стороны, экспансия опредмечивания в очеловечивание сопровождается распространением в последнем адекватных первому рыночно - стоимостных форм, а с другой стороны, прогресс очеловечивания и его экспансия в опредмечивание катализирует деструкцию адекватных опредмечиванию стоимостных отношений. Обе тенденции подтверждают известные положения об *историчности* стоимостных отношений, их имманентности только и исключительно товарному производству, об их постепенном отмирании и снятии. Но упомянутые новые экономические реалии вызывают к жизни и *неортодоксальные вопросы*. Связана ли экспансия стоимостных отношений в очеловечивание исключительно с проникновением в него капиталистического опредмечивания, или и самому *очеловечиванию имманентны* некие объективные основания для рождения и генезиса стоимостных форм? Если стоимостные отношения уйдут в небытие, то что ожидает их *общеэкономические основания*? В категориях диалектики общего и особенного – если стоимостные отношения суть особое историческое состояние сегмента А, являются ли они *особым* некоего *общего*, присущего не только сегменту А, но и сегментам В, С и D? Если да, то каковы особые проявления, состояния этого общего, адекватные сегментам В, С и D? Являются ли стоимостные отношения одной из особых исторических общественных форм некоего *общего* для всех сегментов жизнедеятельности *содержания*? В данном случае речь идет не о само собой разумеющихся деятельностных основаниях, а о тесно связанных с ними основаниях иного рода.

Наша *гипотеза о всеобщности и сложности ценностных отношений* заключается в следующем. Человеческая деятельность является субстанцией и основанием ценностных отношений (ЦО). Определенные содержательные характеристики (инварианты) деятельности и ЦО являются общими для всех сегментов (сфер) жизнедеятельности. Но в каждом особом сегменте в соответствии со спецификой деятельности ЦО и их инварианты обретают особые формы. Следовательно, согласно гипотезе, содержание ЦО в каждом сегменте жизнедеятельности суть противоречивое единство общей и особой составляющих. Например, *ЦО в опредмечивании* и *ЦО в очеловечивании*

обладают и *общими*, детерминируемыми инвариантами деятельности, и *особыми*, детерминируемыми спецификой соответственно опредмечивания и очеловечивания, *содержательными характеристиками*. В различных общественно – исторических условиях эти особые содержательные характеристики ЦО обретают соответствующие *социально-экономические формы*. В этом смысле, например, *стоимостные* отношения – исторически преходящая социально-экономическая форма особых, характерных для опредмечивания в опредмечивании ценностных отношений (см. рис. 3). На рис. 3 в виде упрощенной схемы представлено строение ЦО, включающее 9 сегментов. В фундаментальной экономической науке наиболее разработанной

Социально-экономические (общественные) формы ЦО	3 ? Стоимостные отношения ?	5 ?	7 ?	9 ?
Особые содержательные характеристики ЦО	2 ЦО в опредмечивании сферы опредмечивания	4 ЦО в опредмечивании сферы очеловечивания	6 ЦО в очеловечивании сферы опредмечивания	8 ЦО в очеловечивании сферы очеловечивания
Субстанциональные содержательные инварианты ЦО	1 ценностные отношения ----- Деятельность			

Рис. 3. Строение ценностных отношений в соответствии с гипотезой об их всеобщности и сложности

является проблематика стоимостных отношений, т. е. *третьего* сегмента ЦО. Правда, социально-экономические формы ЦО в опредмечивании сферы опредмечивания не исчерпываются стоимостными отношениями. Последние, по мнению ученых – марксистов, приходят на смену натуральным формам и снимаются планомерными. Но имеют ли эти формы какое-либо отношение к ценности? Что представляют собой ценностные отношения и их социально-экономические формы в иных сферах жизнедеятельности (сегменты 4 и 5; 6 и 7; 8 и 9)? На мой взгляд, *движение к ОТС* предполагает поиск ответов на поставленные вопросы и *заполнение многочисленных лакун* в познании объективных реалий, отражаемых указанными сегментами. Впрочем, это – тематика отдельных исследований. Здесь для нас важен образ ценности, диалектика ее общего и особого в эпоху первых цивилизаций Востока.

Ценность – феномен *общественный*, а значит, отражает вполне определенный класс взаимосвязанных субъект – субъектных и субъект –

объектных отношений, т. е. отношений между субъектами по поводу их отношения к объектам (таковыми при известных обстоятельствах могут быть и субъекты). Субстанционально, *ценность выражает отношения между акторами по поводу отношения представляемого субъектом, т. е. субъективного образа* (в том числе, образца, идеала) реального объекта к самому *реальному объекту*. Оптимальный вариант такого отношения – *соответствие* реального объекта субъективному представлению о нем или, выражаясь философским языком, – соответствие сущего должному и/или желаемому [15]. Как видим, ценность является единством и синергией *трех базовых элементов*: 1) *реальный объект*; 2) *субъективный образ* (образец, идеал) этого объекта; 3) *отношение соответствия* между объектом и его субъективным образом. Понятно, что степень такого соответствия может колебаться от положительных до отрицательных значений.

На первый взгляд может показаться, что в указанной дефиниции субъект – субъектные отношения как раз и не представлены. Но первое впечатление, как правило, обманчиво. *Прежде всего*, уже выделение человеком себя из окружающего мира предполагает известный уровень развития *человеческой деятельности*, которая не может быть не общественной и концентрирует в себе весь спектр субъект – субъектных отношений по поводу отношений субъект – объектных, в том числе, и *ценностные отношения*. *Во-вторых*, формирование образа объекта – вполне определенная составляющая человеческой жизнедеятельности, в которой сознательная деятельность с течением времени Большой истории лишь укрепляет свои позиции. Следовательно, *субъективный образ объекта* – результат жизнедеятельности и деятельности субъекта – общества, взаимодействия индивидуализированных *общественных субъектов*. Субъективный образ объекта – феномен общественный, а усиление индивидуализации этого образа свидетельствует об усложнении его общественного содержания. *В-третьих*, чем выше общественный человек (субъект – общество) поднимается по ступеням прогресса, чем более изощренными приемами сознательной деятельности он овладевает, тем 1) значимее в формировании образа объекта становятся общественные *потребности* не выживания во враждебном мире, а *развития субъекта*; 2) преобразование субъектом естественных, природных объектов в соответствии с образами, диктуемыми общественными потребностями, все более замещается созданием адекватных этим образам *искусственных реальных объектов*; 3) жестче становятся императивы сохранения и воспроизведения *естественных объектов*. Таким образом, в процессе деятельности не только формируется идеальный образ объекта, но и обеспечивается его реализация – *образ объекта становится реальным объектом*.

К коэволюции жизнедеятельности и ценностных отношений

Столь близкое «родство» жизнедеятельности и ценностных отношений является продуктом общественной эволюции. Уже в *поведенческих* инстинктивных реакциях протосубъектов проточеловеческого стада на внешние раздражители угадывается предыстория, *зародыши* ЦО: соответствие данного инстинкта вполне определенному раздражителю – объекту означает и соответствие последнего ранее выработанной инстинктивной реакции. Последняя как бы ищет соответствующий себе объект, чтобы актуализироваться. Естественные флуктуации и модификации объектов катализируют *кумулятивные* изменения инстинктивных реакций. Умножение состояний реальных объектов означает соответствующее умножение их воплощенных в инстинктивных реакциях «образов». Следовательно, усложняется и процесс «выбора» объекта, адекватного тому или иному «образу». В какой-то исторический момент жизнеобеспечивающий выбор становится невозможным без встраивания в цепь инстинктивных реакций вначале отдельных, а затем и цепочек целенаправленных действий. Так появляются метаповедение, преддеятельность и протожизнедеятельность, как их противоречивое единство, а упомянутый выбор дополняется элементами *сознательного* воздействия протосубъекта на реальный объект в соответствии с «образом» последнего.

В мезолите (протонеолите) усложнение условий и постепенная индивидуализация охоты на средних и мелких животных, начало их одомашнивания, появление лука и стрел, многочисленных микролитов, углубление специализации орудий труда теперь уже как доминирующих рабочих органов человека, постепенный переход многих общин к сезонно-оседлому образу жизни, от кровнородственной к соседской общине, утверждение патриархата свидетельствовали о кардинальных сдвигах в протожизнедеятельности. Преддеятельность становится более регулярной, систематичной, осознанной и разделенной, начинает развиваться на своей собственной – не инстинктивной или метаинстинктивной – основе и в этом смысле рождает *деятельность*.

В то же время в метаповедении происходит дальнейшее усложнение бессознательных инстинктивных реакций, более значимым становится чувственное сознательное и соответствующее ему подсознательное начало. Это означает появление *человеческого поведения*. В меру указанных изменений протожизнедеятельность трансформируется в *жизнедеятельность*. В ряду условий и предметов последней все более заметное место начинает занимать искусственная, рукотворная природа. По-прежнему основная масса орудий

изготавливается из предметов природы, но уже систематическим становится применение в этих целях искусственных орудий.

Указанные кардинальные сдвиги было бы неверно абсолютизировать и вырывать из богатого контекста доминирующего физического производства общины и каждого общинника. Биоочеловечивание господствует, социоочеловечивание и опредмечивание зарождаются, а сколько-нибудь устойчивое разделение между ними отсутствует. По справедливому замечанию В. Петрова-Стромского, «человек рождается и живет в смысле, от которого производна любая целесообразность. Поэтому как изобретение, так и технологическая эволюция, например, каменного ножа или топора, совершаются прежде всего в системе целостного ритуально-мифологического смысла жизни, в котором находят свое место – целесообразное этому смыслу – и еда, и охота, и «быт». Абсолютное преобладание в любом материальном орудии социально-знаковой функции делало его прежде всего и даже главным образом мировоззренческим инструментом, к которому неприменимы критерии предметной технологической орудийности, ориентированной на внешнюю целесообразность» [12, с. 157]. Это означает *соответствие* примитивно и неустойчиво разделенной, а потому преимущественно синкретичной жизнедеятельности и *деятельности* целостной, синкретичной, но уже «беременной» многообразием *ценности*. Главным ее субъектом, объектом и субъективным образом является родовая община, которая соотносится сама с собой, а общинники выступают ее неотъемлемыми составляющими-атрибутами.

Именно *тотальной* и неразличенной *ценностью* рода полусознанно руководствовались наши предки, строго следуя протоинституту талиона в актах кровной мести, межродового обмена женщинами, а также продуктами. Речь идет об *эквивалентности, равенстве* именно *цельных ценностей* обмениваемых женщин и/или продуктов, а не каких-либо отдельных составляющих этих ценностей. Так, при обмене женщинами принималась в расчет *ценность их совокупных СЧС* – и *воплощенных* (накопленных), и *настоящих* (текущих - актуализированных умений, навыков, способностей), и *будущих*, потенциальных (например, возможности будущего деторождения). Кстати, в известных теориях ценности будущая, потенциальная составляющая СЧС представлена неубедительно в сравнении с прошлой и настоящей. В литературе нередко указывается на неэквивалентный характер обмена продуктами между первобытными общинами, а также между европейцами и аборигенами в эпоху Великих географических открытий и колонизации Нового света. При рассмотрении таких актов обмена с позиций равенства либо затрат, либо полезности обмениваемых продуктов (в соответствии с ортодоксальными теориями ценности) упускается из виду принципиальное обстоятельство: в

своих решениях первобытный человек *руководствовался* не какой-либо отдельной составляющей ценности – затратностной, полезностной или иной, а протоинституционально закреплённой и особым образом понимаемой *цельной ценностью* (Вследствие неразвитости абстрактного мышления первобытный человек не осознаёт принципиальные различия между образом объекта и самим объектом, к примеру, принимая сновидения за реальность). Поэтому обмен золота на стеклянную безделушку он вполне мог считать справедливым, отвечающим требованиям талиона, а потому и выигрышным для себя.

Неолитическая революция открывает *новый этап* коэволюции деятельности и ценности. Эпоха синкретичности уступает исторические позиции *эпохе* их сопряжённой и когерентной *разделённости*. Речь идёт, по крайней мере, о трёх взаимосвязанных направлениях их коэволюции. *Прежде всего*, происходит *устойчивое разделение* жизнедеятельности и деятельности на *опредмечивание и очеловечивание*, первого – на земледельческую, скотоводческую и ремесленную деятельность, а второго – на духовную, социальную и политическую деятельность. Активное выделение в указанных видах деятельности многочисленных соподчинённых подвидов не поддаётся краткому описанию. Впрочем, для характеристики предпосылок ОТЦ уместнее иное: вместе с обособлением сфер опредмечивания и очеловечивания синкретичная *ценность* распадается на две особые *составляющие* – экономическую (ценность в опредмечивании) и социальную (ценность в очеловечивании) (в данном случае термин «социальная ценность» обозначает ценность очеловеченных СЧС как продуктов очеловечивающей деятельности), адекватные специфике этих сфер. Однако обмен эквивалентными ценностями очеловеченных и опредмеченных СЧС сохраняет свою значимость. Имеется в виду обмен: 1) опредмеченных СЧС на опредмеченные СЧС; 2) очеловеченных СЧС на очеловеченные СЧС; 3) очеловеченных СЧС на опредмеченные СЧС и в *общине* между старейшиной, шаманом, вождем, с одной стороны, и общинниками, - с другой, и в первых восточных *цивилизациях*, например, между властной группой и общинниками – производителями, и в последующих *способах производства*, например, между собственниками и/или производителями опредмеченных и/или очеловеченных СЧС, с одной стороны, и потребителями указанных СЧС, - с другой. С позиций ортодоксальной ТТС для азиатского способа производства характерна *властно-собственническая эксплуатация* властной корпорацией общинников – производителей материального продукта в форме присвоения львиной доли избыточного продукта посредством механизма редистрибуции. Как видим, здесь не учитывается обмен продуцируемых властной корпорацией очеловеченных СЧС на опредмеченные СЧС общинников. Разумеется, такой определяемый

системой власти – собственности обмен может быть и эквивалентным, и не эквивалентно – эксплуататорским, но в любом случае он должен приниматься в расчет.

Ценностное измерение обмена сущностными человеческими силами

Необходимые допущения

Итак, в дальнейшем мы будем руководствоваться принципом *эквивалентности ценностей* обмениваемых СЧС, то есть результатов деятельности, а не самой деятельности и ее отдельных составляющих. Но каких СЧС – совокупных, воплощенных (прошлых), текущих (настоящих), будущих? С одной стороны, с универсальных позиций наиболее корректным представляется сравнение ценностей совокупных СЧС. Именно обмен между ними должен быть эквивалентным. Поскольку же неотъемлемыми составляющими совокупных СЧС являются воплощенные, текущие и будущие СЧС, то эквивалентность обмена ценностями этих составляющих (в разных сочетаниях) не столь императивна. Именно через и посредством *неэквивалентно-эквивалентного* обмена между ними достигается равенство ценностей обмениваемых совокупных СЧС. Например, в обмене между субъектами А и Б ценность текущих СЧС субъекта А может превышать ценность текущих СЧС субъекта Б, а ценность воплощенных СЧС, - напротив, быть меньше. Подобным может быть и соотношение ценностей воплощенных и будущих СЧС субъектов А и Б (В дальнейшем исследовании обмена СЧС доминируют именно социальные кластеры – агрегированные субъекты, а не субъекты – отдельные индивидуальности). Через и посредством указанных неравенств пробивает себе дорогу равенство ценностей совокупных СЧС. С другой стороны, эти неравенства ценностей отнюдь не абсолютны. С учетом их относительности и временности, а также ввиду необходимости специальных исследований обмена совокупными СЧС (что не является нашей задачей), уместно ограничиться допущением о тенденции к эквивалентности в обмене текущими СЧС.

Не менее важное допущение в изучении обмена СЧС в рассматриваемый период связано с соотношением полезностной и затратностной ценности. О чем идет речь? Развивая обозначенное еще Аристотелем различие затрат и полезности, как оснований обмена продуктами, авторы и приверженцы ортодоксальных теорий ценности изучают преимущественно либо *затратностную* составляющую экономической ценности (*затратностную ценность*), которая более характерна для *производства* продукта, либо *полезностную* составляющую экономической ценности (*полезностную ценность*), которая более характерна для *личного потребления* продукта. Предпринимаются попытки теоретического синтеза затратностной и

полезностной ценности. Здесь мы будем исходить из того, что *затратностность* и *полезностность* являются взаимосвязанными *субстанциональными инвариантами* ценностных отношений, независимо от времени и места существования последних. Следовательно, ценность обмениваемых СЧС включает обе составляющие, которые будем суммировать следующим образом:

$$\text{ПЧСЧС}_1 + \text{ЗЧСЧС}_2 = \text{ПЧСЧС}_2 + \text{ЗЧСЧС}_1,$$

где СЧС₁ и СЧС₂ - группы обмениваемых СЧС первого и второго субъекта соответственно;

ПЧСЧС₁ и ПЧСЧС₂ - полезностная ценность группы СЧС первого и второго субъекта соответственно (Следует учитывать, что полезностная ценность может принимать как положительные, так и отрицательные значения, то есть быть позитивной и негативной для потребителя);

ЗЧСЧС₁ и ЗЧСЧС₂ – затратностная ценность группы СЧС первого и второго субъекта соответственно.

Указанное допущение освобождает нас от необходимости специального выделения затратностной и полезностной ценности СЧС в отдельных актах обмена. Возможная синергия и субституция полезностной и затратностной ценности здесь не учитывается. Базой, «общим знаменателем» их суммирования являются общие для них качественные характеристики, которые, к сожалению, отнюдь не очевидны.

В дальнейшем не ставится задача определения *особых* содержательных характеристик ценностных отношений в сферах опредмечивания, очеловечивания и областях их взаимопроникновения, поскольку разграничительные линии между ними в рассматриваемый период еще не обрели достаточно четких очертаний, и их (содержательных характеристик) научное исследование соответствующим образом усложняется. Разумеется, оно возможно, но здесь внимание акцентируется как на субстанциональных инвариантах ценности, так и на ее *социально-экономических формах*. Последние непосредственно связаны с ПЛЧКлКр-ным присвоением СЧС, его взаимодействием с иными формами ВС и присвоения, например, частного, а также распределением элементов присвоения между различными субъектами. Например, социально-экономическая природа *эксплуатации* выводится из перманентного процесса детерминации неэквивалентного обмена СЧС тем или иным характером их присвоения. Основными *субъектами* обмена являются «верхи» - ВГосГР, ее светская и жреческая ветви, центральный, региональный и местный уровни, правитель, верховный жрец, родовая аристократия, неродовитые назначенцы всех ветвей и уровней, - и «низы» - крестьяне, ремесленники, купцы, слуги и др. На рис. 4 (а, б, в) и 5 схематизированы

обменные взаимодействия указанных субъектов (Взаимная детерминация экзо- и эндоприсвоения здесь не анализируется, а потому об *акторах* присвоения и обмена речь не идет).

По понятным причинам в дальнейшем акцентируются лишь некоторые взаимодействия, а именно между: 1) «верхами» и «низами» (рис. 4а), 2) светской и жреческой ветвями ВГосГр-ы (рис. 4б,в), 3) светской ветвью и «низами» (рис. 5), 4) различными компонентами светской ветви ВГосГр-ы (рис. 5). Подобным образом в качестве *продуктов (объектов)* обмена рассматриваются лишь наиболее значимые СЧС: 1) опредмеченные – продукт (услуга), в т.ч., избыточный, прибавочный и необходимый, как составляющие ренты-налога; 2) очеловеченные – знания и умения, протоинституты и собственно институты.

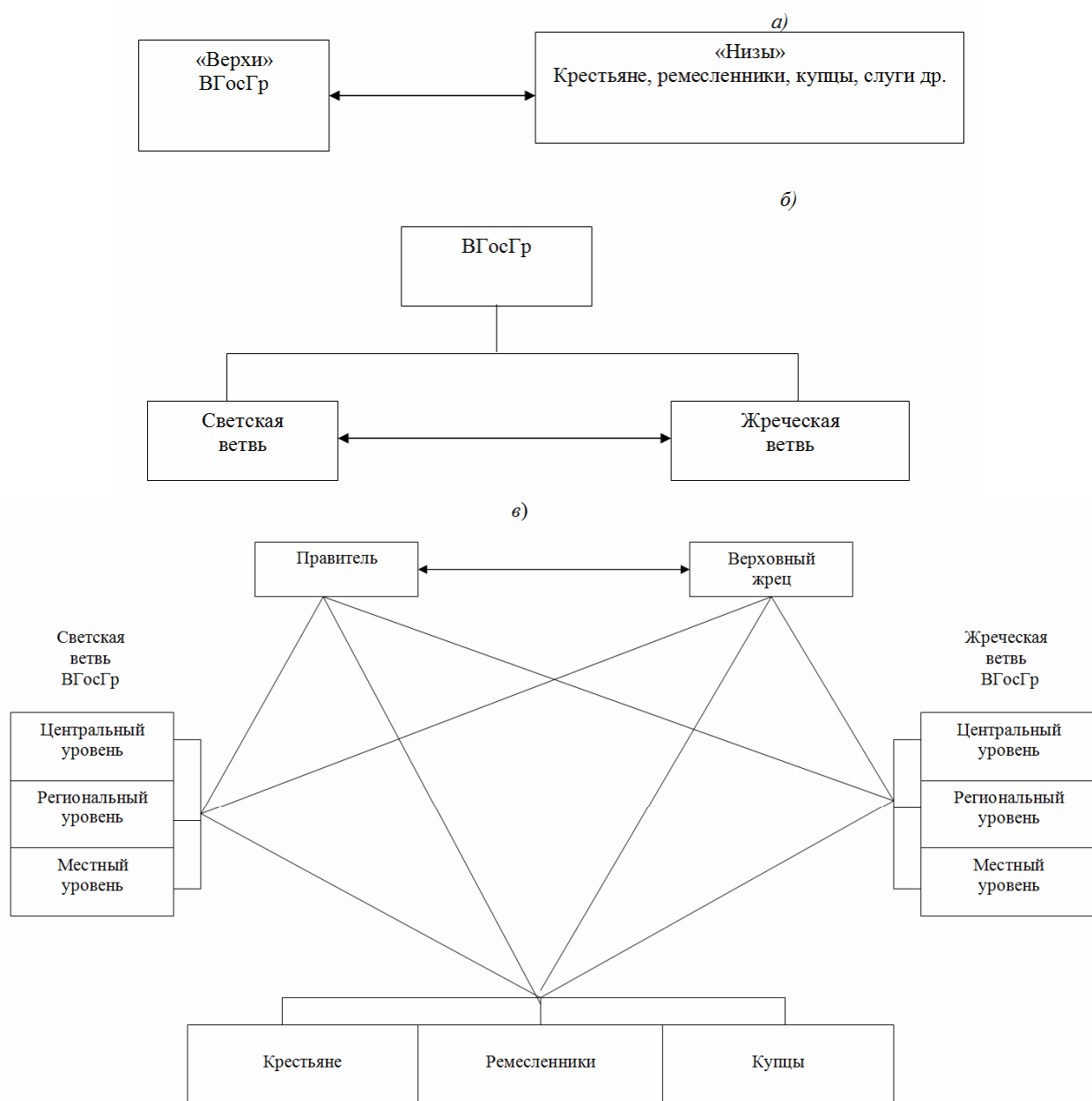


Рис. 4. Обменные взаимосвязи между субъектами госцунобра

Обмен сущностными человеческими силами между «верхами» и «низами»

В обменных взаимодействиях «верхов» и «низов» первые представлены ВГосГр-ой – единым агрегированным субъектом монолитной и недифференцированной государственной собственности – формы ПЛЧКлКр-го присвоения следующих объектов: 1) земля (в широком смысле, включая недра, водные ресурсы и др.); 2) крупные орудия деятельности, в т.ч., политической, религиозной, военной; 3) экономические, политические (оборонные, охранительные, управленческие и др.), духовные (религиозные) и социальные услуги (Усв); 4) очеловеченные СЧС (СЧСочв) – знания, умения, навыки, информация; 5) многочисленные протоинституты, в т.ч., II рода (ПИв); 6) собственно институты как продукты институциональной деятельности, в т.ч. – присвоения объектов, насилия, редистрибуции, права, морали, религиозные (СИв).

В зависимости от обстоятельств объектами коллективно-индивидуального (КИ), лично-коллективного (ЛК), лично-коллективно-кланового (ЛККл) присвоения «низами» являются: 1) произведенный продукт

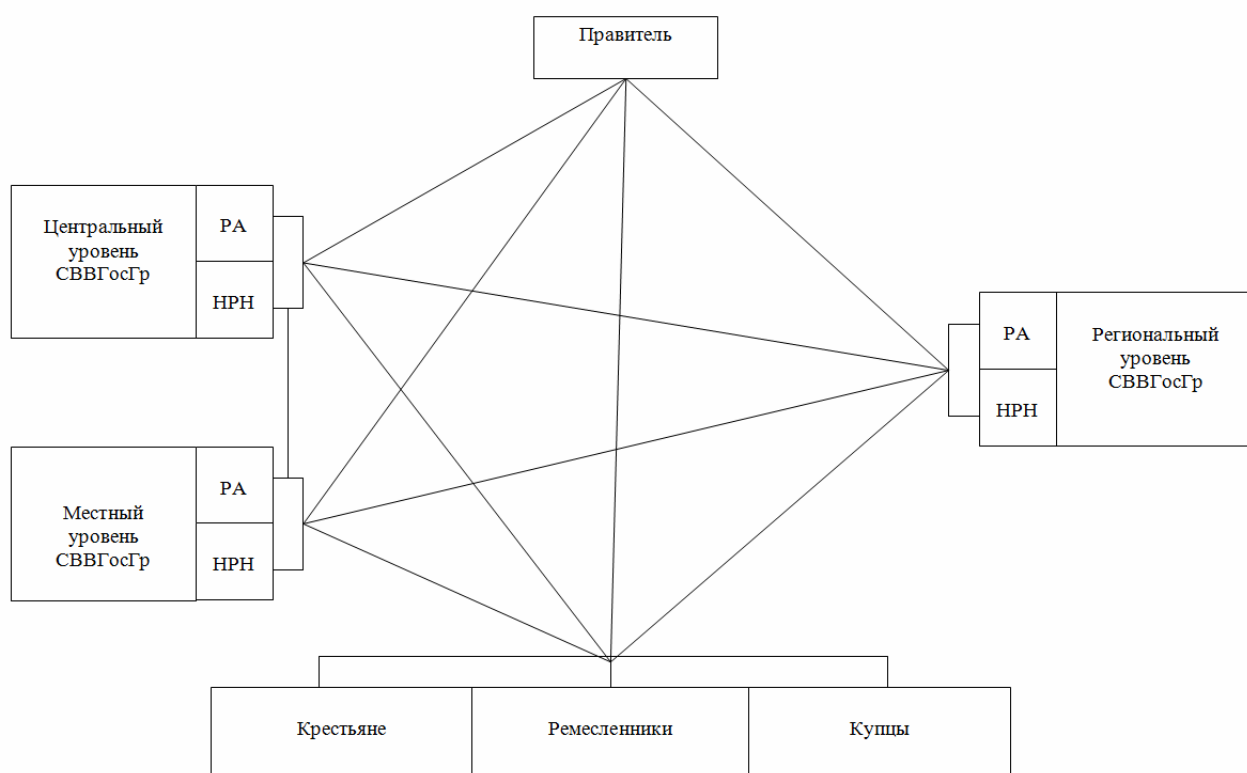


Рис. 5. Обменные взаимосвязи между светской ветвью и «низами», а также ее разными уровнями

(Прн), в том числе, избыточный, прибавочный и необходимый (ИПрн, ППрн и НПрн, соответственно); 2) мелкие орудия труда; 3) очеловеченные СЧС – знания, умения, навыки, прежде всего, хозяйственные и религиозные (СЧСочн);

4) не менее многочисленные, чем у «верхов», протоинституты, например, нравственности (ПИн); 5) относительно немногочисленные специфические собственно институты, главным образом, технологические паттерны (СИн). Частное присвоение мелких орудий труда, с одной стороны, «вплетено в ткань» КИ, ЛК и ЛККл-го присвоения, а с другой, - распоряжение, как его ключевой элемент, детерминировано властью-собственностью.

Даже если ограничиться агрегированными *текущими* СЧС (СЧСтек) «верхов» и «низов», то набор возможных актов обмена между ними оказывается весьма внушительным (рис. 6). На самом деле он еще более сложен, поскольку, *во-первых*, обмениваются не только подобные или однопорядковые СЧСтек, но и их сочетания. Например, комплекс Пн и СЧСочн может обмениваться на Усв или комплекс Усв и СИв; *во-вторых*, каждый из представленных агрегатов включает вполне определенный набор объектов присвоения и обмена. Так, агрегат СИв включает, по крайней мере, СИ присвоения объектов, насилия, редистрибуции, морали, права, религии. Здесь мы ограничимся рассмотрением актов обмена, наиболее значимых для целей настоящего исследования.

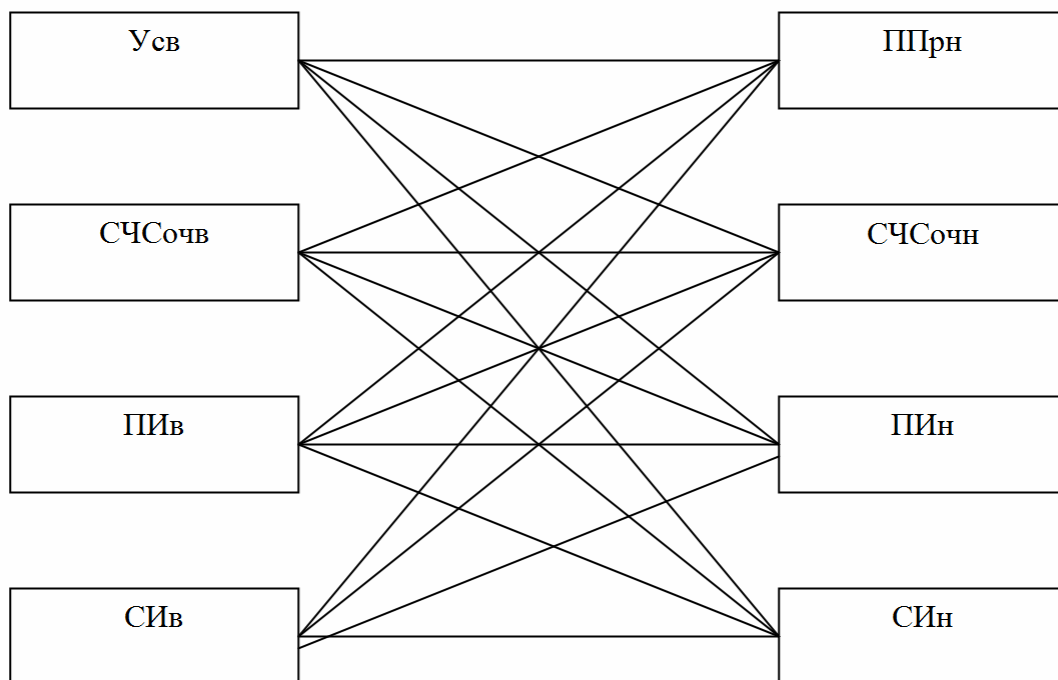


Рис. 6. Акты обмена агрегированными текущими СЧС «верхов» и «низов»

С позиций стандартной ТТС присвоение ВГосГр-ой в форме ренты-налога прибавочного и части необходимого продукта, произведенного «низами», является эксплуататорским. Но стандартная ТТС не покидает сферу опредмечивания. Использование же вышеупомянутых постулатов *общей*

теории ценности, пытающейся распространить свое влияние на обе сферы – опредмечивания и очеловечивания, - позволяет несколько сместить исследовательские акценты. В частности, речь идет о возможности достижения *эквивалентности в обмене общих масс СЧСтек* «верхов» (СЧСтекв) и «низов» (СЧСтекн) в процессе и результате неэквивалентно-эквивалентного обмена ряда однопорядковых или подобных составляющих этих СЧСтек.

Наиболее очевидно *подобие* производимого «низами» *продукта* и производимых «верхами» *услуг*. С позиций стандартной ТТС эксплуататорское по своей природе присвоение «верхами» ценности производимого «низами» прибавочного продукта (как части избыточного продукта) означает детерминируемый системой власти-собственности перманентный неэквивалентный обмен ИПрн на Усв (здесь принято, что продукт выступает результатом материальной деятельности, а услуга, - нематериальной) – величина ценности первого (ЦИПрн) превышает величину ценности последних (ЦУсв) на величину ценности прибавочного продукта «низов» (ЦППрн): $ЦИПрн - ЦУсв = ЦППрн$. В категориях избыточного и прибавочного продукта речь идет о неэквивалентном обмене избыточного продукта «низов» (ИПрн) на избыточные услуги «верхов» (ИУсв) – величина ценности первого (ЦИПрн) превышает величину ценности последних (ЦИУсв) на величину ценности прибавочного продукта «низов» (ЦППрн): $ЦИПрн - ЦИУсв = ЦППрн$. Если «верхи» присваивают весь ИПрн, то последний в полном объеме принимает форму ППрн. В случае присвоения «верхами» части ИПрн, остающаяся в распоряжении «низов» часть ИПрн используется ими для расширенного воспроизводства своей жизни. Неэквивалентность усугубляется в случае присвоения «верхами» всего избыточного и части необходимого продукта «низов». Компенсируется ли указанная отрицательная для «низов» неэквивалентность в процессе обмена иными подобными СЧСтек «верхов» и «низов»?

Следует констатировать, что *обмен очеловеченными СЧС* «верхов» и «низов» не столь однозначен. Очевидно, в обмене управленческих и хозяйственных знаний «верхов» (СЧСочвухз) на хозяйственные знания «низов» (СЧСочнхз) величина ценности последних превышает величину ценности первых: $ЦСЧСочнхз > ЦСЧСочвухз$. Это верно и для обмена знаниями о протоинститутах: $ЦСЧСочнпиз > ЦСЧСочвпиз$, - «верхи» гораздо в большей степени склонны скрывать свои управленческие, хозяйственные и протоинституциональные «секреты», чем «низы». Напротив, объем известным образом отобранных и транслируемых «верхами» «низам» религиозных знаний (СЧСочврз) превышает объем подобных знаний, получаемых «верхами» от «низов» (СЧСочнрз), так что $ЦСЧСочврз > ЦСЧСочнрз$. Как видим, пока

отрицательная для «низов» неэквивалентность обмена превышает положительную.

Исходя из постулата эквивалентности обмена общих масс СЧСтек, следует ожидать соответствующей положительной для «низов» неэквивалентности в *обмене собственно институтами*. Действительно, величина ценности технологических паттернов «низов» (ЦСИнтп) значительно уступает величине ценности многочисленных собственно институтов, продуцируемых «верхами» (ЦСИв): $ЦСИнтп < ЦСИв$. Однако, поскольку многие из этих собственно институтов отторгаются «низами» в силу неадекватности протоинститутам «низов», чуждости, несправедливости и других причин, то есть негативной полезностной ценности, постольку они навязываются «низам» посредством орудий и собственно институтов насилия. «Низы» отторгают многие продуцируемые «верхами» собственно институты, но далеко не все. Так, практически беспрепятственно присваиваются 1) собственно институты, обладающие позитивной полезностной ценностью, в том числе, те, которые адекватны ПИН, например, религиозные; 2) собственно институты владения и использования земли, управления крупными хозяйственными и/или культовыми объектами и др.

Преобразовав и суммировав приведенные выше неравенства, получим укрупненное строение и структуру обмениваемых СЧСтек «верхов» и «низов»:

$$\begin{aligned} &ЦУсв+ЦСЧСочвухз+ЦСЧСочвпиз+ЦСЧСочврз+ЦСИв = \\ &= ЦППрн+ЦСЧСочнхз+ЦСЧСочнпиз+ЦСЧСочнрз+ЦСИнтп. \end{aligned} \quad (1)$$

Императивным условием достижения эквивалентности обмена общих масс СЧСтек «низов» и «верхов» является насилие «верхов» в отношении «низов». В этом смысле в составе СИв ключевую роль играют СИ насилия, а их ценность является определяющей в указанном равенстве ценностей СЧСтек «верхов» и «низов».

Но всякое насилие чревато ответной реакцией. Возможные направления последней и зоны напряжения отношений «верхов» и «низов» становятся более определенными именно в контексте обмена их СЧСтек. *Во-первых*, не является секретом вывод о том, что длительное присвоение «верхами» необходимого продукта (НП) «низов» ведет к подавлению базовых инстинктов последних, прорыву тонкого культурно-протоинституционального слоя их психики, массовым стихийным выступлениям, способным обрушить и существующее государственное устройство, и господствующую форму ВС. *Во-вторых*, нельзя недооценивать менее очевидную, но не менее значимую в длительном периоде кризисогенную и децентрализующую роль присвоения «верхами» *всего* ИП

«низов», в том числе, той его части, которая предназначена для расширенного воспроизводства их совокупных СЧС. Происходящая таким образом блокировка культурного канала движения природной пассионарной энергии и ее трансформации в энергию общественную неизбежно приводит к накоплению допротоинституционального, дообщественного протестного потенциала.

Первое и второе обстоятельства в известной мере объясняют феномены декультуризации и варваризации цунобров в эпохи децентрализации и распада государств. Не способствует культуризации «низов» и *третья* зона упомянутого напряжения. Речь идет о значительной закрытости для «низов» огромного массива знаний и информации «верхов», усилении разрыва между уровнями их грамотности, что отнюдь не укрепляет духовный и социальный фундамент экономического прогресса. Растущие и все более «изысканные» потребности «верхов» наталкиваются на ими же воздвигнутые интеллектуальные ресурсные ограничения, которые они («верхи») пытаются преодолеть экстенсивным увеличением масштабов присвоения избыточного и необходимого продукта «низов».

В-четвертых, целый ряд продуцируемых «верхами» и транслируемых «низам» СИ неадекватны соответствующим протоинститутам «низов», например, нравственности, морали, редистрибуции, а собственно институциональное принуждение «низов» к следованию указанным СИ увеличивает потенциал пассивной и активной (силовой) гетерофобии и СИ, и их творцов, катализирует желание «низов» к созданию СИ, адекватных ПИ.

Совершенно очевидно, что рост напряженности в отношениях «верхов» и «низов» отнюдь не сокращает расстояние между их институциональными субкультурами, приближает момент их жесткого столкновения и обрушения государственности и господствующих форм ВС. Покорению ослабленного госцунобра менее цивилизованными завоевателями нередко способствует их поддержка его «низам» в силу и относительно большей близости их («низов» и завоевателей) институциональных субкультур в сравнении с субкультурами «низов» и «верхов», и повышенных ожиданий лучшего будущего.

Обмен сущностными человеческими силами между властными светской и жреческой группами

Принадлежность светской и жреческой ветвей ВГосГр-ы к единой «элитарной» субкультуре не является безусловной гарантией их монолитного единства. В борьбе между собой за власть и богатство они могут апеллировать не только к зарубежным «верхам», но и к «низам». Впрочем, последнее не характерно для рассматриваемых здесь присвоения и обмена в условиях протофедерального госцунобра нисходящей ветви цивилизационного цикла. Безусловно доминируют внутренние обменные операции между упомянутыми

ветвями как агрегированными субъектами – *властной светской группой* (ВСГр) и *властной жреческой группой* (ВЖГр) соответственно. Характер этих операций детерминирован, прежде всего, господствующим ПЛЧКлКр-ым присвоением, распределением между указанными субъектами объектов и элементов последнего, а также видов и подвидов деятельности.

Формально, верховным собственником всех крупных и значимых объектов (земля, ирригационные сооружения, храмы, культовые центры и т.п.) является правитель как сын Бога или сам Бог. Но реальное распоряжение, владение, управление религиозными объектами, в том числе, храмовым хозяйством, соответствующими протоинститутами (ПИ), собственно институтами (СИ), знаниями и информацией, а также соответствующие доходы сосредоточены в руках ВЖГр-ы. Она специализируется на накоплении, хранении и передаче хозяйственного и управленческого опыта, многих ПИ и СИ, прежде всего, нравственности и морали, религиозных и образовательных услуг, создании условий для производства продукта в храмовых хозяйствах. В свою очередь, ВСГр-а обеспечивает ВЖГр-у земельными угодьями, продуктом, необходимыми СИ присвоения, права, редистрибуции, некоторыми услугами, в том числе, управленческими, хозяйственными, принуждения.

Ключевой составляющей *текущих* обменных взаимодействий «верхов» является *обмен* изъятой ВСГр-й у «низов» части прибавочного продукта на продуцируемые ВЖГр-ой услуги по сакрализации правителя и религиозному освящению существующего общественного устройства (Строго говоря, речь идет об *избыточной* части указанных услуг, ибо их *необходимая* часть обеспечивает сакрализацию и освящение самой ВЖГр-ы):

$$\Delta \text{ППрВСГр} \leftrightarrow \Delta \text{УсВЖГр}.$$

Неравенство их ценностей свидетельствует о неэквивалентном обмене. Если

$$\Delta \text{ППрВСГр} > \Delta \text{УсВЖГр} \quad (2)$$

на протяжении длительного периода, то, даже не осознавая глубинных причин и руководствуясь понятным всем стремлением к власти и богатству, ВСГр-а начинает все настойчивее претендовать на объекты присвоения и «полномочия» ВЖГр-ы. Это может выражаться, в частности, в захвате ВСГр-ой функций оперативного управления хозяйствами храмов и жрецов, а также всей властной жреческой «вертикалью» с вытекающими отсюда последствиями, например, в отношении присвоения доходов храмовых хозяйств и культовых центров. Напротив, если

$$\text{ЦДППрВСГр} < \text{ЦДУсВЖГр}, \quad (3)$$

то ВЖГр-а наряду с сокращением (и ухудшением «качества») предоставляемых ВСГр-е услуг по сакрализации и освящению может начать кампанию по смене правителя или правящей династии. В категориях обмена речь идет о *компенсации* негативной неэквивалентности в обмене продукта и услуг на позитивную неэквивалентность в обмене иными объектами.

Так, в случае (2) в стандартном обмене продуцируемых ВСГр-й СИ на трансформируемые ВЖГр-й ПИ наряду с более жесткими в отношении последней СИ права и редистрибуции могут появиться «услуги» принуждения к исполнению последних, и таким образом производимый в хозяйствах храмов и жрецов ППр может изыматься в казну правителя. Тогда равенство ЦСИВСГр = ЦПИВЖГр преобразуется в неравенство

$$\text{ЦСИВСГр} + \text{ЦСИРдВСГр} + \text{ЦУспринВСГр} < \text{ЦПИнрВЖГр} + \text{ЦППрВЖГр}, \quad (4)$$

где ЦСИРдВСГр - ценность собственно институтов редистрибуции; ЦУспринВСГр – ценность «услуг» принуждения; ЦПИнрВЖГр – ценность протоинститутов нравственности; ЦППрВЖГр – ценность прибавочного продукта, производимого в хозяйствах храмов и жрецов.

В случае (3) ВЖГр-а резко сокращает объем предоставляемых ВСГр-е услуг по сакрализации и освящению ее власти и таким образом добивается передачи в свое ведение многих продуцируемых ВСГр-й СИ. Неравенство (3) преобразуется в неравенство

$$\text{ЦДУсВЖГр} < \text{ЦДППрВСГр} + \text{ЦДСИВСГр}. \quad (5)$$

Необходимым условием поступательного развития госцунобра является обмен между ВСГр-й и ВЖГр-й соответствующими знаниями, умениями, информацией. Попытки же их сокрытия одной из сторон, стремление, выражаясь современным языком, к информационной асимметрии или оппортунистическому поведению рождает неэквивалентный обмен и подобные описанным выше ответные действия.

Обмен сущностными человеческими силами между
центральной и региональными уровнями светской власти

Не менее сложны обменные взаимодействия между центральным и региональным уровнями светской ветви ВГосГр-ы. Эти уровни могут быть представлены в качестве агрегированных субъектов обмена – *центральной властной светской группы* (ЦВСГр) и *региональной властной светской группы*

(РВСГр), соответственно. Разумеется, обе группы имеют вполне определенные строение и структуру. Так, в их состав входят родовая аристократия, утвержденцы, назначенцы, клановые и корпоративные подгруппы, которые отнюдь не свободны от обмена деятельностью. Однако здесь анализируются преимущественно не внутригрупповые обменные взаимодействия, а *межгрупповые*, в том числе взаимодействия между отдельными представителями (индивидами) этих групп (агрегированных субъектов). В дальнейшем будем исходить из того, что оба субъекта и входящие в их состав индивиды подчинены императивам, прежде всего, ПЛЧКлКр-го присвоения объектов, а его главные элементы (прежде всего, распоряжение и владение) и объекты распределены между субъектами и индивидами следующим образом.

Как и в условиях деспотии, верховным собственником всех земель считается правитель. Однако реально его безусловные *распорядительные* полномочия простираются только на его родовые земли и дворцовое хозяйство. Право *владения* ими (и землями, и хозяйством) он передает близким родственникам и/или неродовитым назначенцам. В этом случае СИ владения землями правителя (СИвзп) и соответствующие СИ права (СИПвзп), которыми распоряжается правитель, обмениваются на производимый на указанных землях прибавочный продукт (ППрзп) и прибавочные услуги, оказываемые правителю владельцами его земли (ПУсвзп):

$$\text{СИвзп} + \text{СИПвзп} \leftrightarrow \text{ППрзп} + \text{ПУсвзп}.$$

Поскольку часть родовых земель правителя и часть дворцового (государственного) хозяйства располагается в регионах, эквивалентность обмена собственно институтов на прибавочный продукт имеет принципиальное значение для сохранения целостности госцунобра. В самом деле. Вряд ли стоит сомневаться в изначальном неравенстве их ценностей:

$$\text{ЦСИвзп} + \text{ЦСИПвзп} < \text{ЦППрзп} + \text{ЦПУсвзп}. \quad (6)$$

В средне- и долгосрочном периоде такая негативная для владельцев земли правителя неэквивалентность может привести, и, как правило, приводит к теневому присвоению последними прибавочного продукта и прибавочных услуг, части необходимого продукта крестьян, ремесленников и торговцев, а также сращиванию указанных владельцев, как представителей ЦВСГр-ы, с РВСГр-ой и переориентации продуктовых потоков в региональную казну. Поэтому по распоряжению правителя определенная часть ППрзп ($\Delta 2\text{ППрзп}$) и часть ПУсвзп ($\Delta 2\text{ПУсвзп}$) остается в руках владельцев земли. Львиная же доля

прибавочного продукта и прибавочных услуг - $\Delta 1\text{ППрзп}$ и $\Delta 1\text{ПУсвзп}$ – концентрируется в центральной казне. В результате подобной переориентации неравенство (6) преобразуется в следующее равенство:

$$\text{ЦСИвзп} + \text{ЦСИПвзп} + \text{Ц}\Delta 2\text{ППрзп} + \text{Ц}\Delta 2\text{ПУсвзп} = \text{Ц}\Delta 1\text{ППрзп} + \text{Ц}\Delta 1\text{ПУсвзп}. (7)$$

Следует признать, что указанное равенство не является устойчивым. *С одной стороны*, правитель не лишен соблазна получить дополнительные доходы от позитивной для себя неэквивалентности обмена. *С другой стороны*, в позитивной для себя неэквивалентности обмена заинтересованы и владельцы земли, ибо стремятся к умножению своего богатства и престижа. Например, неродовитые назначенцы, как правило, используют часть сокрытого от правителя прибавочного продукта, а также часть необходимого продукта «низов» для покупки в частичное частное распоряжение объектов недвижимости, в том числе, земельных участков. Разумеется, такие действия носят центробежный для госцунобра характер.

Если родовые земли и дворцовое хозяйство правителя находятся в его безусловном и формальном, и реальном распоряжении, то в отношении *родовых земель региональной аристократии* он вынужден довольствоваться статусом преимущественно формального распорядителя. Сосредоточенное в руках РВСГр-ы реальное распоряжение может быть возвращено правителю лишь в результате полномасштабных военных действий. Но их положительный исход для правителя отнюдь не очевиден. Этим условиям соответствуют нижеследующие особенности обмена части распорядительных полномочий правителя на часть «регионального» прибавочного продукта:

$$\Delta \text{СИрзра} + \Delta \text{СИПрзра} \leftrightarrow \Delta 1\text{ППрзра},$$

где $\Delta \text{СИрзра}$ – собственно институты частичного распоряжения родовыми землями региональной аристократии;

$\Delta \text{СИПрзра}$ – собственно институты права, регулирующие указанное частичное распоряжение;

$\Delta 1\text{ППрзра}$ – часть прибавочного продукта, производимого на родовых землях региональной аристократии и концентрируемого в казне правителя.

Львиная доля производимого на землях региональной родовой аристократии прибавочного продукта - $\Delta 2\text{ППрзра}$ – остается в руках региональной аристократии. Чтобы увеличить объем $\Delta 1\text{ППрзра}$ за счет $\Delta 2\text{ППрзра}$, правитель может применить силу – воспользоваться соответствующими СИ и орудиями

насилия (СИнс и Орнс, соответственно). Ясно, что достигаемая таким образом эквивалентность обмена

$$\text{ЦДСИрзра} + \text{ЦДСИПрзра} + \text{ЦСИнс} + \text{ЦОрнс} = \text{ЦД1ППрзра} \quad (8)$$

является неустойчивой, даже ситуативной. Как правило, региональная аристократия предпринимает ответные действия – и силовые, и собственно институциональные. В частности, продуцируются альтернативные центральным региональные собственно институты распоряжения, а силовому давлению центра противопоставляется военная сила РВСГр-ы. Таким образом реализуется иной вариант обмена, который, впрочем, также не отличается устойчивостью:

$$\begin{aligned} &\text{ЦДСИрзра} + \text{ЦДСИПрзра} + \text{ЦСИнс} + \text{ЦОрнс} = \\ &= \text{ЦД1ППрзра} + \text{ЦСИнсра} + \text{ЦОрнсра}, \end{aligned} \quad (9)$$

где ЦСИнсра и ЦОрнсра – ценность соответственно СИ и орудий насилия региональной аристократии.

В позднем протофедеративном госцунобре, когда он обретает ярко выраженные протоконфедеративные черты, РВСГр-а может присваивать и часть прибавочного продукта, производимого на находящихся в регионе родовых землях и участках дворцового хозяйства правителя.

Характер присвоения земли и обмена продуктами и услугами корреспондирует с характером присвоения и обмена иными объектами. Взять, к примеру, корпус *общих знаний, умений и навыков*, необходимых для обеспечения жизнедеятельности госцунобра как целого (СЧСочЦВСГ). Будучи распорядителем этих сущностных сил, правитель должен обеспечивать, *во-первых*, их развитие в соответствии с изменяющимися реалиями; *во-вторых*, - конфиденциальность и закрытость той их части, которая является одной из гарантий сохранения и укрепления его власти; *в-третьих*, - передачу во владение РВСГр-е тех из них, которые необходимы для исполнения ею государственных функций (Д1СЧСочЦВСГ). В свою очередь, РВСГр-а обеспечивает ЦВСГр-у необходимыми текущими знаниями и информацией о состоянии дел в регионе (Д1СЧСочРВСГ). Разумеется, для устойчивости госцунобра оптимален эквивалентный обмен ценностей указанных СЧС:

$$\text{ЦД1СЧСочЦВСГ} = \text{ЦД1СЧСочРВСГ}.$$

Но очевидно и другое. Позитивная для РВСГр-ы неэквивалентность обмена

$$\Delta 1СЧСочЦВСГ > \Delta 1СЧСочРВСГ, \quad (10)$$

которая, в частности, выражается в сокрытии от ЦВСГр-ы важной информации, позволяет региональной аристократии присваивать, в том числе, дополнительный прибавочный и необходимый продукт и таким образом наращивать экономический потенциал противостояния центру и децентрализации госцунобра.

В этом же направлении действуют и продуцируемые РВСГр-ой *собственно институты*, прежде всего, СИ присвоения объектов (СИПроб). Если в условиях деспотии РВСГр-а использует продуцируемые ЦВСГр-ой СИПроб для легитимации владения и управления своими землями и присвоения части производимого на них прибавочного продукта, то в протофедеративном госцунобре она претендует не столько на владение, сколько на распоряжение указанными СИПроб. В частности, это означает трансляцию ЦВСГр-ой некоторых СИПроб в распоряжение РВСГр-ы в обмен на дополнительные доходы, например, часть необходимого продукта (ΔНПрзра), если прибавочный продукт уже уравниен с избыточным:

$$\Delta СИПробЦВСГ \leftrightarrow \Delta НПрзра.$$

В длительном периоде РВСГр-а превращает эквивалентность обмена

$$\Delta СИПробЦВСГ = \Delta НПрзра \quad (11)$$

в позитивную для себя неэквивалентность путем присвоения львиной доли ΔНПрзра

$$\Delta СИПробЦВСГ > \Delta НПрзра, \quad (12)$$

опираясь, во-первых, на свой военный потенциал, а, во-вторых, - на возбуждаемое в «низах» недовольство ЦВСГр-ой, которая обвиняется во всех их бедах.

Вышеизложенное верно и для собственно институтов редистрибуции (СирЦВСГ), то есть

$$\Delta СИрЦВСГ > \Delta НПрзра. \quad (13)$$

Разумеется, РВСГр-а умалчивает факт захвата ею, по крайней мере, части механизмов централизованной редистрибуции и соответствующих Сир.

Объектом обменных взаимодействий ЦВСГр-ы и РВСГр-ы являются и институты права. В условиях протофедеративного госцунобра доминирующим субъектом их создания и распоряжения остается ЦВСГр-а. Эти СИПЦВСГ она передает во владение РВСГр-е. Однако последняя отнюдь не обязательно «расплачивается» только частью прибавочного или необходимого продукта, поскольку сама трансформируется во все более влиятельный «модератор» правовых отношений. О чем идет речь? Во-первых, РВСГр-а изменяет, модифицирует СИПЦВСГ в соответствии со своими интересами. Таким образом образуются СИПмЦВСГ. Во-вторых, интенсивно продуцируются особые региональные СИП (СИПРВСГ), которые во многом альтернативны СИПЦВСГ. Следовательно, объектами институционального обмена между центром и регионами являются, главным образом, собственно институты (обмен протоинститутами здесь не анализируется):

$$\text{СИПЦВСГ} \leftrightarrow \text{СИПмЦВСГ} + \text{СИПРВСГ}.$$

Негативная для ЦВСГр-ы неэффективность обмена институтами

$$\text{ЦСИПЦВСГ} > \text{ЦСИПмЦВСГ} + \text{ЦСИПРВСГ}$$

предполагает соответствующую «компенсацию» «региональными» продуктами, СЧСоч, протоинститутами. Подобным образом негативную для РВСГр-ы неэквивалентность обмена

$$\text{ЦСИПЦВСГ} < \text{ЦСИПмЦВСГ} + \text{ЦСИПРВСГ}$$

ЦВСГр-а вынуждена компенсировать, прежде всего, прибавочным продуктом, произведенном на ее землях:

$$\text{ЦСИПЦВСГ} + \text{ЦАППрЦВСГ} = \text{ЦСИПмЦВСГ} + \text{ЦСИПРВСГ}. \quad (14)$$

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Подведем некоторые *итоги*. Во-первых, «набор» объектов и актов обмена между ЦВСГр-й и РВСГр-й далек от исчерпания и остается открытым. Во-вторых, вполне возможны иные акты обмена. Обмену могут подлежать отнюдь не однотипные объекты. Продукт может обмениваться на институты, а СЧСоч – на орудия насилия. Соответственно, возможные «очаги напряжения» в отношениях между субъектами – собственниками этих объектов отнюдь не исчерпываются уже рассмотренными. В-третьих, то распределение элементов и объектов

присвоения между субъектами, которое последние унаследовали от своих предков, является исходной предпосылкой обменных взаимодействий. В-четвертых, эквивалентность обмена «пробивает себе дорогу» через и посредством позитивной и негативной для субъектов неэквивалентности. В-пятых, в результате актов обмена соответствующие объекты и элементы присвоения «прощаются» со старыми и «находят себе» новых субъектов. Одновременно умножаются предпосылки смены господствующей формы власти-собственности (в данном случае – ПЛЧКлКр-ой). Следовательно, базовые постулаты ОТЦ обладают достаточно релевантной объяснительной силой, однако их развитие, равно как и верификация и тестирование, должны быть продолжены.

Список использованной литературы

1. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования / Т.И. Артемова. – К.: Основа, 2006. – 448 с.
2. Афанасьев В. Вклад австрийской школы в развитие трудовой теории стоимости / В. Афанасьев // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 102-117.
3. Бодриков М. Классическая теория ценности: современное звучание нерешенных проблем / М. Бодриков // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 97-118.
4. Бодриков М. Трудовая теория ценности: проблемные вопросы и историческое значение / М. Бодриков // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 110-129.
5. Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М.: Культурная революция, 2009. – 680 с.
6. Бузгалин А. Политическая экономия постсоветского марксизма (тезисы к формированию научной школы) / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 36-55.
7. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики / К.К. Вальтух. – М.: «Янус-К», 2001. – 896 с.
8. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А.А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 192 с.
9. Иноземцев В.Л. Концепция постэкономического общества: теоретические и практические аспекты. Дис. д-ра эконом. наук / В.Л. Иноземцев. – М., 1998. – 392 с.
10. Макаров В.Л. Социальный кластеризм. Российский вызов / В.Л. Макаров. – М.: Бизнес Атлас, 2010. – 272 с.

11. Нейсбит Д. Мегатренды / Д. Нейсбит. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 380 с.
12. Петров-Стромский В.Ф. Три эстетики европейского искусства / В.Ф. Петров-Стромский // Вопросы философии. – 2000. – № 10. – С. 156-167.
13. Тарасевич В.Н. Фундаментальная экономическая наука: универсальность содержания и развития: монография / В.Н. Тарасевич. – Днепр: ЧМП «Економіка», 2017. – 1022 с.
14. Тронева К. Категории рыночная стоимость и рыночная цена в III томе «Капитала» К. Маркса / К. Тронева // Российский экономический журнал. – 2004. – №1. – С. 62-77.
15. Философский энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1350.
16. Чеховский В. О переводе Марксова „Wert“ на русский язык / В. Чеховский // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 154-157.

References

1. Artyomova, T.I. (2006). *Stoimost' i tsena: logico-istoricheskiy protsess formoobrasovaniya* [Value and price: logic-historical process of the shaping]. Kyiv: Osnova.
2. Afanasiev, V. (2002). *Vklad avstriyskoy shkoly v razvitiye trudovoy teorii stoimosti* [Contribution of the Austrian school in the development of the labor theory of value]. *Voprosy ekonomiki*, 2, pp. 102-117.
3. Bodrikov, M. (2009). *Klassicheskaya teoriya tsennosti: sovremennoe zvuchanie nereshennih problem* [The classical theory of value: the modern sound of unresolved problems]. *Voprosy ekonomiki*, 7, pp. 97-118.
4. Bodrikov, M. (2008). *Trudovaya teoriya tsennosti: problemnye voprosy i istoricheskoe znachenie* [The labor theory of value: problematic issues and historical significance]. *Voprosy ekonomiki*, 4, pp. 110-129.
5. Buzgalin, A. and Kolganov, A. (2009). *Predeli kapitala: metodologiya i ontologiya. Reaktualizatsiya klassicheskoy filosofii i politicheskoy ekonomii (isbrannie teksti)* [Limits of capital: methodology and ontology. Reactualization of classical philosophy and political economy (selected texts)]. Moscow: Kulturnaya revolyutsiya.
6. Buzgalin, A. and Kolganov, A. (2005). *Politicheskaya ekonomiya postsovetskogo marksizma (tezisy k formirovaniyu nauchnoy shkoly)* [The political economy of post-Soviet Marxism (theses to the formation of a scientific school)]. *Voprosy ekonomiki*, 9, pp. 36-55.

7. Valtuh, K.K. (2001). *Informatsionnaya teoriya stoimosti i zakoni neravnovesnoy ekonomiki* [Information value theory and the laws of a nonequilibrium economy]. Moscow: Yanus-K.
8. Grytsenko, A.A. (2005). *Rasvitie form obmena, stoimosti i deneg* [Development of forms of exchange, value and money]. Kyiv: Osnova.
9. Inozemtsev, V.L. (1998), *Kontsepsiya postekonomicheskogo obshchesva: teoreticheskie i prakticheskie aspekti* [The concept of posteconomic society: theoretical and practical aspects]. Doctors dissertation. Moscow.
10. Makarov, V.L. (2010). *Sotsial'nyy klasterizm. Rossiyskiy vyzov* [Social clusterism. The Russian Challenge]. Moscow: Bisnes Atlas.
11. Neysbit, D. (2003). *Megatrendy* [Megatrends]. Moscow: Izdatelstvo AST; Ermak.
12. Petrov–Stromskiy, V.F. (2000). *Tri estetiki yevropeyskogo iskusstva* [Three aesthetics of European art], *Voprosy filosofii*, 10, pp. 156-167.
13. Tarasevych, V.N. (2017). *Fundamentalnaya ekonomicheskaya nauka: universumnost' soderghaniya i rasvitiya* [Fundamental economic science: univerrumity of the substance and development: monograph]. Dnipropetrovsk: PPE “Economica”.
14. Tronev, K. (2004). *Kategorii rynochnaya stoimost' i rynochnaya tsena v III tome "Kapitala" K. Marksa* [Market value and market price categories in volume III of Capital by Karl Marx]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, 1, pp. 62-77.
15. *Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar'* [Philosophical encyclopedic dictionary]. [online] Available at: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1350.
16. Chekhovskiy, V. (2008). *O perevode Marksova „Wert“ na russkiy yazyk* [On the translation of Marx's "Wert" into Russian]. *Voprosi ekonomiki*, 2, pp. 154-157.

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

Постулати загальної теорії цінності та їх тестування на матеріалах історії міжнародної економіки

Стаття присвячена тестуванню деяких базових постулатів загальної теорії цінності на матеріалах перших цивілізацій Сходу. Охарактеризовано співвідношення категорій «вартість», «цінність», «ціннісні відносини». В найбільш загальному вигляді цінність представлено відносинами між акторами у зв'язку з відношенням суб'єктивного образу реального об'єкта до самого реального об'єкта.

Сформульовано гіпотезу про всезагальність і складністість ціннісних відносин, у відповідності з якою людська діяльність є субстанцією і підвалиною ціннісних відносин (ЦВ). Певні визначені змістовні характеристики (інваріанти) діяльності та ЦВ є загальними для всіх сегментів (сфер) життєдіяльності, але в кожному особливому сегменті у відповідності до специфіки діяльності ЦВ та їх інваріанти приймають особливі форми, в тому числі соціально-економічні. Позначено зміст, будову та структуру ЦВ.

Акцентована загальноекономічна інваріантність витратності та корисності ціннісних відносин у обміні сукупними сутнісними людськими силами (СЛС), котрі включають втілені (нагромаджені), сучасні (поточні – актуалізовані уміння, навички, здібності) та майбутні (потенційні) СЛС, а також економічна та соціальна цінність. На цій основі розглянуто еквівалентно-нееквівалентний обмін сутнісними людськими силами між основними соціальними кластерами перших східних державних цивілізаційних утворень.

Прийнято за основу тенденцію до рівності суми корисності цінності групи СЛС першого суб'єкта обміну й витратності цінності групи СЛС другого суб'єкта обміну та суми корисності цінності групи СЛС другого суб'єкта обміну й витратності цінності групи СЛС першого суб'єкта обміну. Нееквівалентний обмін СЛС супроводжує зміни основних суб'єктів і форм привласнення даних об'єктів.

Ключові слова: вартість, цінність, ціннісні відносини, сутнісні людські сили, витратність, корисність, обмін, еквівалентність, експлуатація.

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

Postulates of the general theory of valuation and their testing on materials the history of international economy

The article is devoted to testing some basic postulates of the general theory of valuation on the materials of the first civilizations of the East. The ratio of the categories "value", "valuation" and "valuation relations" is characterized. In the most general form, valuation is represented by relations between actors in relation to the relation of the subjective image of a real object to the most real object.

A hypothesis is formulated about the universality and complexity of valuation relations, according to which human activity is a substance and the basis of value relations (VR). Certain content characteristics (invariants) of activity and the VR are common for all segments (spheres) of activity-life. But in each special segment, in accordance with the specifics of the activity, the VR and their invariants acquire special forms, including socio-economic ones. The content, constitution and structure of the VR are indicated.

The general economic invariance of the cost-effectiveness and usefulness of valuation relations in the exchange of aggregate essential human forces (EHF), which include embodied (accumulated), current (actualized skills, abilities) and future (potential) EHF, as well as economic and social valuation, is emphasized. On this basis an equivalent-nonequivalent exchange of essential human forces between the main social clusters of the first eastern state civilizational formations is considered.

It is shown tendency to equality of the amount usefulness valuation of the EHF group of the first exchange entity and cost-effectiveness valuation of the EHF group of the second exchange entity and the amount usefulness valuation of the EHF group of the second exchange entity and cost-effectiveness valuation of the EHF group of the first exchange entity. The nonequivalent exchange of the ESS accompanies the changes in the main subjects and the forms of appropriation of these objects.

Key words: value, valuation, valuation relations, essential human forces, cost-effectiveness, usefulness, exchange, equivalence, exploitation.

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

УДК 334.02:339.9



В. В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



О. О. ЗАВГОРОДНЯ,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



О. О. АЛСУФ'ЄВА
*старший викладач
кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*

**ПРІОРИТЕТИ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК АБО ЧИ Є
АЛЬТЕРНАТИВИ ІННОВАЦІЙНОМУ ШЛЯХУ
РОЗВИТКУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ГОНИТВІ ЗА
ЛІДЕРСТВОМ?
(ЧАСТИНА І)**

У статті розвинуто теоретико-методологічні засади управління конкурентоспроможністю національних економік в умовах постіндустріалізації (четвертої промислової

революції). Розроблено та представлено багатоознакову характеристику економічного феномену глобальної конкуренції. Акцентовано увагу на новаціях економічного суперництва, обумовлених глобалізацією та регіоналізацією конкурентних відносин. Аргументована доцільність оцінювати інтегральні результати міжнародної конкуренції національної економіки за динамікою показника "Частка ВВП країни у ВВП світу". Наведено емпіричні докази посилення впливу фактора конкурентоспроможності на рівень економічного розвитку країни, якість життя та благополуччя її населення. Обґрунтовано провідну роль знань, інтелектуального капіталу та інновацій у формуванні монопольних та порівняльних конкурентних переваг сучасних економічних систем. Доведено, що нехтування проблемами конкурентоспроможності та інноваційного розвитку спричинило дрейф України у бік технологічної периферії глобальної економіки.

Ключові слова: конкуренція, національна економіка, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, глобалізація, міжнародний поділ праці, світовий ринок, інноваційні драйвери, глобальна рента.

Актуальність та поставка проблеми. Початок третього тисячоліття ознаменувався для людства входженням у посткризовий біфуркаційний стан із відповідним оновленням множини потенційних станів глобальної економіки, її прискоренням та ускладненням на тлі процесів розмивання географічних кордонів. Йдеться, насамперед, про розширення спектру альтернативних варіантів самореалізації економічних акторів, збільшення ступенів їх свободи руху у нових геоелементних координатах, появу нових можливостей та обмежень автодинаміки, об'єктивно обумовлених посиленням міжелементної взаємозалежності, діалектикою взаємодії «частка(и) ↔ ціле» та закономірностями самоорганізації багаторівневих структурних утворень.

У сучасному економічному середовищі, контури й параметри порядку якого задаються країнами ОЕСР та азійськими промислово-демографічними гігантами (табл. 1), дрейф малих та середніх національних економік статусно-ієрархічними щаблями світ-системи визначається широким спектром можливих станів, крайнощами якого є подальша необоротна периферізація та (або) прорив у технологічний і соціально-економічний авангард.

Таблиця 1

ТОП-20 країн за розміром внеску у створення світового ВВП, 2017 р.[1-2]

Рангова позиція	Країна	Стадія розвитку*	Регіон	Член ОЕСР	Питома вага ВВП країни у ВВП світу за ПКС, у %	Рангова позиція	Країна	Стадія розвитку*	Регіон	Член ОЕСР	Питома вага ВВП країни у ВВП світу за ПКС, у %
1	КНР	EfD	Західна Азія та Океанія	парт-нер	18,204	11	Мексика	EfD	Латинська Америка та Кариби	+	1,923
2**	США	InD	Північна Америка	+	15,284	12	Італія	InD	Європа	+	1,817
3	Індія	FD	Південна Азія	парт-нер	7,431	13	Туреччина	TrE_I	Європа	+	1,715

Проблеми економіки та політичної економії 2018, № 2

Рангова позиція	Країна	Стадія розвитку*	Регіон	Член ОЕСР	Питома вага ВВП країни у ВВП світу за ПКС, у %	Рангова позиція	Країна	Стадія розвитку*	Регіон	Член ОЕСР	Питома вага ВВП країни у ВВП світу за ПКС, у %
4	Японія	InD	Західна Азія та Океанія	+	4,269	14	Республіка Корея	InD	Західна Азія та Океанія	+	1,596
5	Німеччина	InD	Європа	+	3,294	15	Іспанія	InD	Європа	+	1,359
6	Російська Федерація	EfD	Євразія	-	3,150	16	Саудівська Аравія	TrE_I	Середня Азія та Північна Африка	-	1,392
7	Індонезія	EfD	Західна Азія та Океанія	парт-нер	2,549	17	Канада	InD	Північна Америка	+	1,391
8	Бразилія	EfD	Латинська Америка та Кариби	парт-нер	2,547	18	Іран	EfD	Середня Азія та Північна Африка	-	1,286
9	Сполучене Королівство	InD	Європа	+	2,294	19	Австралія	InD	Західна Азія та Океанія	+	0,979
10	Франція	InD	Європа	+	2,241	20	Таїланд	EfD	Західна Азія та Океанія	-	0,97

Сукупний обсяг виробництва зазначених країн дорівнює 75,736% світового ВВП.

Додатково:

- сукупний внесок країн ОЕСР – 44,548% (40,334%***) світового ВВП;
- сукупний внесок країн ЄС-28 – 16,526% (14,921%);
- сукупний внесок країн ASIA-10 (Індія, Індонезія, КНР, Малайзія, Південна Корея, Сінгапур, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Японія) – 37,786% (42,06%);
- сукупний внесок країн BRICS (Бразилія, Російська Федерація, Індія, КНР, Південно-Африканська республіка) – 31,931% (35,978%);
- сукупний внесок країн - лідерів за Індексом глобальної конкурентоспроможності (ТОП-20) – 30,61% світового ВВП.

* FD (factor-driven stage) – стадія із домінуванням ресурсних факторів розвитку; EfD (efficiency-driven stage) - стадія розвитку із домінуванням факторів ефективності; TrE_I (transition from efficiency stage to innovative stage) - стадія переходу від розвитку, залежного від факторів ефективності, до розвитку, обумовленого інноваціями; InD (innovation-driven stage) - стадія із домінуванням інноваційних факторів розвитку.

** Сірим позначено країни – лідери за Індексом глобальної конкурентоспроможності (ТОП-20).

*** У дужках наведено прогнозні показники Міжнародного валютного фонду на 2023 р.

Для будь-якої країни знаходження, утримання й розширення власної ніші в архітектоніці міжнародного поділу праці і світових ринків є багатофакторною оптимізаційною задачею, правильне розв'язання якої із

врахуванням наявних ресурсно-технологічних можливостей дозволяє забезпечити стале у довгостроковій перспективі підвищення рівня добробуту, якості життя та благополуччя населення. Оскільки за сучасних умов розвиток і (або) зростання відкритих економічних систем неможливе поза впливом зовнішніх чинників [3, С. 213-217], вагомим складником відповідних позитивних змін є *максимізація вигоди від участі резидентів національної економіки у світогосподарських процесах*. Насамперед, йдеться про їхню участь у глобальних ланцюгах створення вартості (Global Value Chains) [4] та доданої вартості (Global Value Added Chains) [5], міжнародному русі капіталу й світовому товарообігу. У ролі часткових показників-індикаторів досягнення поставленої цілі виступають:

- мультифакторна продуктивність праці та її додатні зміни;
- ефективність національного виробництва із врахуванням його підключення до світових ресурсно-товарних ринків та волатильності світових цін;
- обсяги експорту, його динаміка та технологічний рівень;
- сальдо балансу товарів і послуг, що відображає витоки (імпорт) та ін'єкції (експорт) відповідних грошових потоків, конкретизує їх внесок у формування ВВП за категоріями кінцевого використання (рис. 1) та характеризує країну як донора чи реципієнта світового ринку;

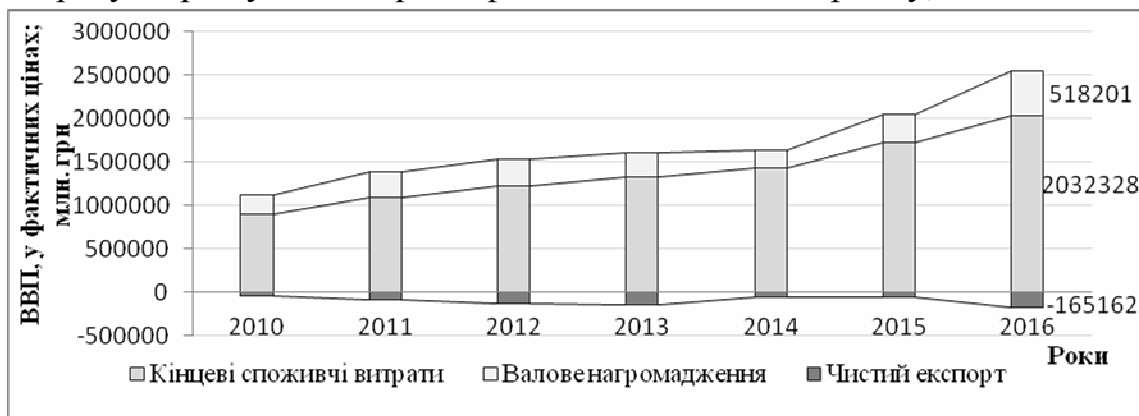


Рис. 1. ВВП України за категоріями кінцевого використання, у фактичних цінах, млн. грн. [6]

- сальдо платіжного балансу як підсумковий річний результат зовнішньоекономічної діяльності національної економіки, потенційний валютний дестабілізатор внутрішнього грошового та товарного ринків;
- темпи зростання реальних ВНД та ВВП країни в абсолютному виразі й у порівнянні із середньосвітовим та глокальними. Зважаючи на посилення тенденції до регіоналізації зовнішньої торгівлі, останнє є особливо актуальним для країн – учасників регіональних інтеграційних економічних об'єднань, ареал зовнішньоторговельної діяльності яких знаходиться у межах відповідних митних союзів та зон вільної торгівлі (табл. 2);

**Питома вага взаємної торгівлі товарами в інтеграційних угрупованнях у
межах регіональних тарифних угод
((Regional Trade Agreements (RTA)), у % [7]**

Інтеграційне об'єднання	Регіон	Роки		
		2006	2010	2016
EU	Європа	66,6	64,0	64,1 / 70,0*
NAFTA	Північна Америка	42,0	40,0	50,0 / 50,0
ASEAN	Азія	25,1	24,8	23,8 / 67,0
WAEMU	Африка	Дані відсутні		12,6 / 38,6
ECOWAS	Африка	Дані відсутні		10,1 / 24,1
MERCOSUR	Південна та центральна Америка	15,7	15,9	13,4 / 21,4
COMESA	Африка	Дані відсутні		11,2 / 21,0

* частка експорту до країн відповідного географічного регіону, зокрема за межами зони RTA, у % до загального обсягу товарного експорту.

- індекси динаміки відтворювальної, діяльнісно-видової та технологічної структури національної економіки;
- рівень національної економічної безпеки та його динаміка;
- чисельні рейтингові показники, що характеризують окремі напрями розвитку національної економіки й надають їх порівняльну оцінку за регіональним [8] чи глобальним [9-14] виміром.

Серед останніх на найбільшу увагу заслуговує Global Competitiveness Index (Індекс глобальної конкурентоспроможності, розробник та виконавець – Всесвітній економічний форум (WEF); ідеологи та засновники – Дж. Сакс і М. Портер; керівники групи з розробки методики GCI (2004 р. – 2017 р.) – Х. Сала-і-Мартін і Е. Артаді, GCI 4.0 (на честь четвертої промислової революції) (2018 р. - ...) – К. Шваб) [2]. Починаючи з 1979 р., цей індекс успішно використовується для порівняльної комплексної оцінки конкурентних якостей національних економік й користується довірою з боку наукової спільноти, фахових міжнародних організацій і світового політичного істеблїшменту. А методика його розрахунку та розроблені на її основі профайли окремих країн дотепер вважалися найбільш надійними інструментами для багатовимірного коротко- та довгострокового аналізу конкурентних позицій та переваг обстежених країн. На жаль, у зв'язку із суттєвою зміною методики розрахунку, набору та шкали оцінки вхідних і вихідних параметрів у 2018 р. цінність нагромадженого за передісторію масиву даних для стратегічних досліджень істотно зменшилася.

Щодо інтегральних результатів функціонування певної моделі міжнародної економічної інтеграції та партнерства, то, на нашу думку, їх можна оцінити на підставі змін двох комплементарних показників: *питомої*

ваги ВВП країни у ВВП світу та *реального ВВП (ВНД) на одну особу*. Перший з них більш-менш адекватно відображає а) права країни на привласнення цілком конкретної частки ВВП світу за підсумками його внеску у глобальне виробництво та б) наявні можливості щодо коригування на власну користь світових цін, що *de facto* залежні від рівня концентрації економічної влади-власності та розмірів підконтрольних сегментів світових та регіональних ринків товарів і послуг. А в динаміці, - визначає адаптабельність економіки країни до глобальних метаморфоз і зовнішніх “шоків”; її конкурентоспроможність, здатність боротися, перемагати та захищати власні національні інтереси при розподілі вигод глобалізації та, у підсумку, забезпечувати реалізацію еволюційних імперативів самозбереження (задача-мінімум) та саморозвитку (задача-максимум). Другий показник із врахуванням інтеграційного контексту характеризує дохідогенераційний потенціал обраної моделі розвитку національної економіки, її спроможність сприяти задоволенню потреб акторів-резидентів та підтримувати відповідний рівень якості життя населення [3, С. 213-214].

Не викликає сумнів, що “координати” країни у глобальному структурному порядку, її статусні позиції, претензії та права на “шматок” світового ВВП не є сталими. Імовірність змін, як сприятливих, так і несприятливих, є найвищою на дивергентній (революційній) стадії розвитку світ-системи, коли вона проходить етап радикальних структурних трансформацій та у зоні біфуркації є надчутливою до будь-яких поштовхів. Під час переупорядкування глобальної мережі економічних взаємодій у окремих суб’єктів з’являються реальні можливості переламати хід історії, у конкурентній боротьбі проторувати нову трансграничну траєкторію руху та змінити на краще власне економічне майбутнє. Розуміється, що зазначена задача є надзвичайно актуальною для України. Її повернення з півпериферії у коло розвинених країн потребує відповідних заходів щодо прискореного формування економічного порядку постіндустріального типу, побудованого з урахуванням новітніх теоретико-методологічних засад та практики управління інклюзивним розвитком та міжнародною конкурентоспроможністю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У множині наукових розвідок у площину конкурентних відносин, причин виникнення та джерел конкурентних переваг, умов їх зміцнення та реалізації в умовах глобалізації й четвертої промислової революції, засад і пріоритетів конкурентної політики особливе місце посідають розробки таких провідних зарубіжних та вітчизняних науковців як І. Ансофф, Л. Антонюк, О. Білорус, Я. Гордон, П. Дракер, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Ч. Кім, Ф. Котлер, П. Кругман, Е. Ліндерт, В. Липов, Д. Лукьяненко, В. Мікловда, Дж.Ф. Мур, В.Новицький, С. Пахомов,

А. Поручник, М. Портер, К. Прахалад, Е. Райтнер, В. Рамасвами, В. Семиноженко, Дж. Траут, Г. Филюк, Г. Хамел, О. Швиданенко, Л. Шинкарук, О. Шнипко. Знаковими серед них є роботи [14 - 23]. Віддаючи належне напрацюванням цих та інших фахівців, слід визнати, що в сучасній світовій науковій літературі бракує достатньої кількості політично незаангажованих результативних досліджень, які б стали теоретико-методологічним підґрунтям для розробки концепції та ефективної стратегії управління конкурентоспроможністю країни. Йдеться про пошук драйверів та механізмів конкуренції, завдяки яким мала відкрита національна економіка виявляється здатною подолати потужні сили інерції та тяжіння до центрів економічних інтересів країн – лідерів та регіональних структур-атракторів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження феномену глобальної конкуренції, виявлення новітніх тенденцій розвитку конкурентних відносин; розвиток теоретико-методологічних засад управління конкурентоспроможністю національних економік в умовах глобалізації та постіндустріалізації; наукове та емпіричне обґрунтування імперативності інноваційних відповідей на виклики глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Європейський вибір України відкриває перед національною економікою принципово нові перспективи та можливості самоідентифікації у глобальному економічному просторі, нарощування відтворювального потенціалу, підвищення рівня добробуту та якості життя. Зрозуміло, що практична реалізація зазначених можливостей вимагає напружених консолідованих зусиль українського суспільства у подоланні регресивних тенденцій у всіх сферах суспільного життя.

Потужність та хронічний характер останніх унаочнює той факт, що за даними міжнародних компаративістичних досліджень у 2017 р. Україна, яка займає 44 місце в світі та територією, 32 місце – за населенням та за найскромнішими оцінками входить до ТОП-30 найбільш ресурсозабезпечених країн світу, посіла 118-те місце в світі за рівнем економічного добробуту (ВВП на одну особу, за ПКС) [1], 112-те – за комплексною оцінкою рівня процвітання (благополуччя населення) (рис. 2) [11]; 109-те – за рівнем екологічної ефективності [9], 88-ме – за рівнем людського розвитку [8], 81-ше – за рівнями технологічного розвитку та конкурентоспроможності [2]. На перший погляд, приємними винятками є 51-ше місце за рівнем розвитку людського капіталу [14] та 64-те за рівнем соціального прогресу [12]. Втім слід розуміти, що зазначені індикатори відображають лише наявний стан людського та соціального капіталу, як доволі конкурентоспроможного ресурсу розвитку, і не надають підсумкову оцінку ефективності його використання.



Рис. 2. Багатовимірна оцінка рівня благополуччя населення України за аналітичним дослідженням *The Legatum Prosperity Index*, 2017 р. [11]

Вітчизняна економіка є “зразковим” прикладом нетотожності субстанціональних основ та зовнішніх проявів зростання і розвитку. З одного боку, спостерігаємо доволі стає збільшення номінального та реального ВВП на одну особу в гривневому виразі (рис. 3). З другого, - підйоми та падіння рівня економічного добробуту, розрахованого за доларовим еквівалентом (рис. 4) із висхідним трендом на діапазоні 1992-2007 рр. та низхідним протягом 2008-2017 рр., що засвідчує чи не подвійне збідніння населення за останнє десятиріччя.



Рис. 3. Динаміка ВВП України у розрахунку на одну особу, у грн., 2000-2017 рр. [6].

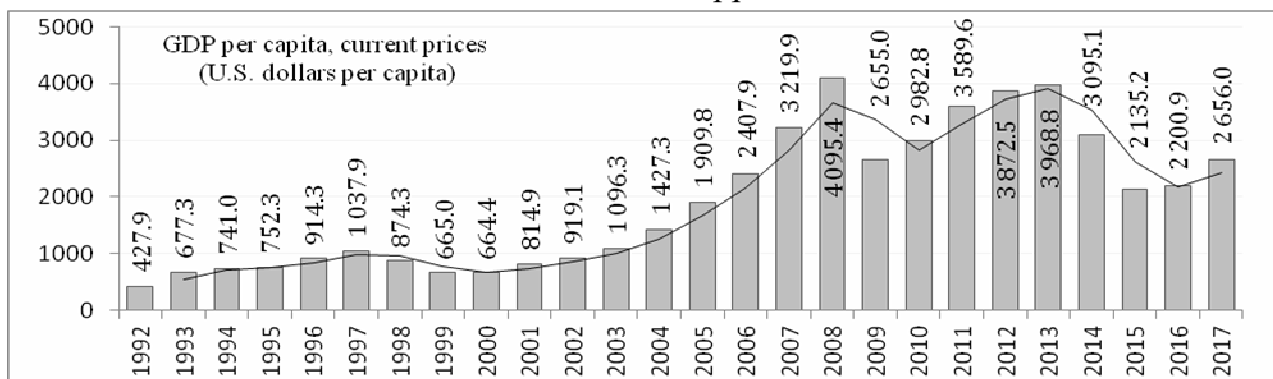
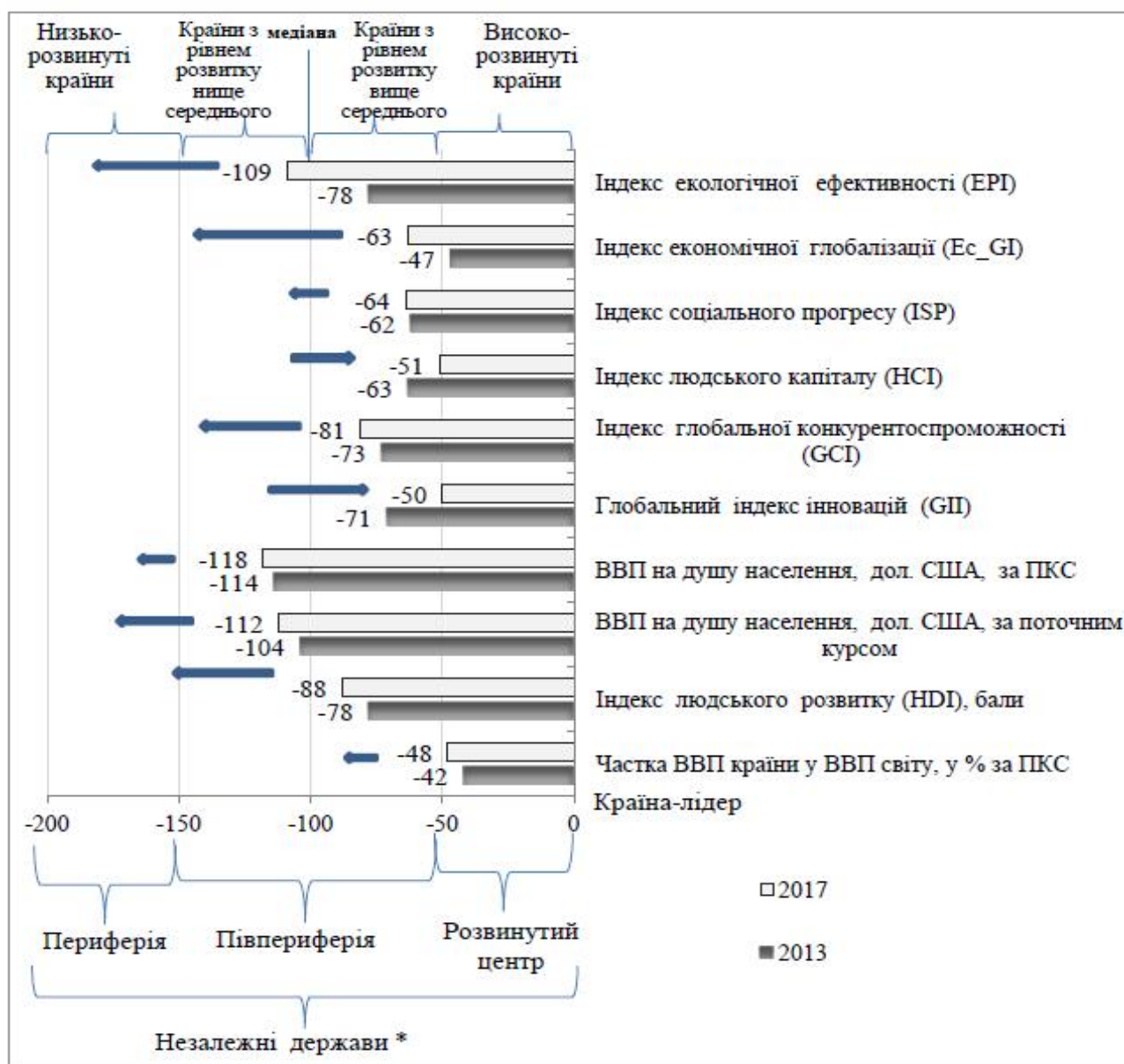


Рис. 4. Динаміка ВВП України у розрахунку на одну особу, у дол. США за поточним курсом, 2000-2017 рр. [1].

З третього, результати співставлення бальних рейтингових показників України із максимальними та медіанними, зростання відриву від країн-лідерів (рис. 5), доводять відхилення її траєкторії руху в глобальному соціально-еколого-економічному процесі від його провідних трендів. Якісні метаморфози, пов'язані із чинністю “ресурсного прокляття” [25, С. 204-224], носять переважно регресивний характер і становлять загрозу для майбутнього країни.



На 01.01.2018 на мапі світу існувало 252 країни, з яких 195 мало статус незалежних держав. Їх ранжування за довільним показником та розподіл за квартільним підходом дозволяє провести умовну демаркацію розвинутого центру, півпериферії та периферії глобальної економіки, а також виділити чотири страти країн відповідно до їх рівня розвитку.

Рис. 5. Відставання національної економіки України від країн-лідерів за окремими напрямками розвитку, рангових позицій
[розроблено авторами за [1-2, 9-10, 12-14, 26-27]]

Найбільш небезпечно, що у межах дії даних тенденцій опиняються механізми інноваційного самооновлення технологічного геному, здатні зламати регресивні тенденції, доки вони не набули необоротності. Про це, на жаль, беззаперечно свідчать дані табл. 3, що містять експертні оцінки порівняльних інноваційних переваг національної конкурентоспроможності.

Таблиця 3

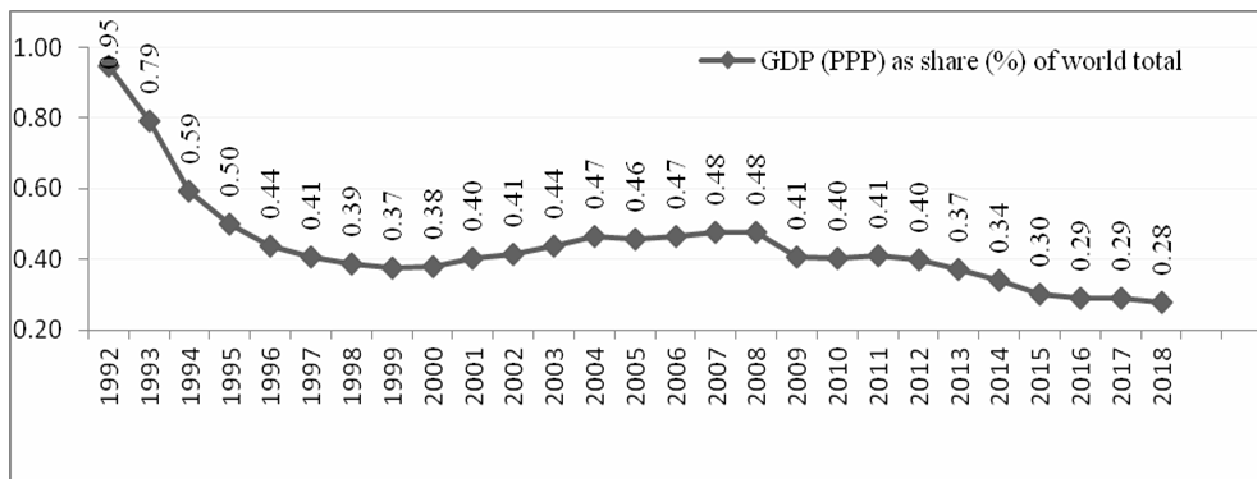
Індикатори та компоненти глобального індексу конкурентоспроможності для України

Індикатори	Роки								Тренд
	2008-2009		2011-2012		2014-2015		2017-2018		
	Ранг (серед 134 країн)	Бали (1-7)*	Ранг (серед 142 країн)	Бали (1-7)	Ранг (серед 144 країн)	Бали (1-7)	Ранг (серед 137 країн)	Бали (1-7)	
Глобальний індекс конкурентоспроможності	72	4.1	82	4.0	76	4.1	81	4.1	↓
Базові умови	86	4.1	98	4.2	87	4.4	96	4.2	↓
Підсилювачі ефективності, у т.ч.	58	4.1	74	4.0	67	4.1	70	4.1	↓
технологічна готовність	65	3.4	82	3.5	113	4.1	81	3.8	↓
Інновації та розвинуті фактори, у т.ч.	66	3.7	93	3.3	92	3.4	77	3.5	↓
Інноваційні фактори, у т.ч.	52	3.4	74	3.1	81	3.2	61	3.4	-
інноваційна спроможність	31	3.8	42	3.4	82	3.6	51	4.3	↓
якість науково-дослідних установ	48	4.2	72	3.4	67	3.8	60	3.9	↓
видатки компаній на дослідження і розробки (ДіР)	52	3.3	75	3.0	66	3.1	76	3.2	↓
колаборація університетів і промисловості у сфері ДіР	49	3.6	70	3.6	74	3.5	73	3.4	↓
державні закупівлі нових технологій та продукції	54	3.7	112	3.1	123	2.9	96	3.0	↓
наявність науковців та інженерів	54	4.4	51	4.3	48	4.3	25	4.7	-
кількість патентів, отриманих на 1 млн. населення	65	0.3	71	3.3	52	3.2	52	3.6	↑

Розроблено авторами за [2].

Тривале нехтування якістю на користь кількості, рентоорієнтована поведінка й гонитва за короткостроковою кон'юнктурною вигодою, обертаються на втрату конкурентних позицій, соціальну і технологічну

деградацію, хронічне скорочення питомої ваги ВВП України у ВВП світу (рис. 6) й закріплення за неї статусу малої із відповідними обмеженнями щодо впливу на процеси ціноутворення на світових товарно-ресурсних ринках. Не менш тривожним є підвищення залежності від зовнішнього світу у міру виснаження власної ресурсної бази чи несприятливості кон'юнктури світових ресурсних ринків.



* 2018 р. – прогнозна оцінка експертів МВФ.

Рис. 6. Динаміка питомої ваги ВВП України у ВВП світу, у %; 1992-2018 рр. [1]

Так, ризики збіднюючого зростання та уразливості національного відтворення до зовнішніх “шокових” флуктуацій посилюються внаслідок від’ємних за нетто-результатами та великих за обсягами експортно-імпортних потоків (рис. 7), аномальність яких унаочнюється при співставленні зовнішньоторговельної квоти України (52,8%) із середньосвітовою (30,4%), колективними квотами ОЕСР - 28,4%, ASIA-10 - 34,2% та ЄС-28 - 40,95% [6, 26].

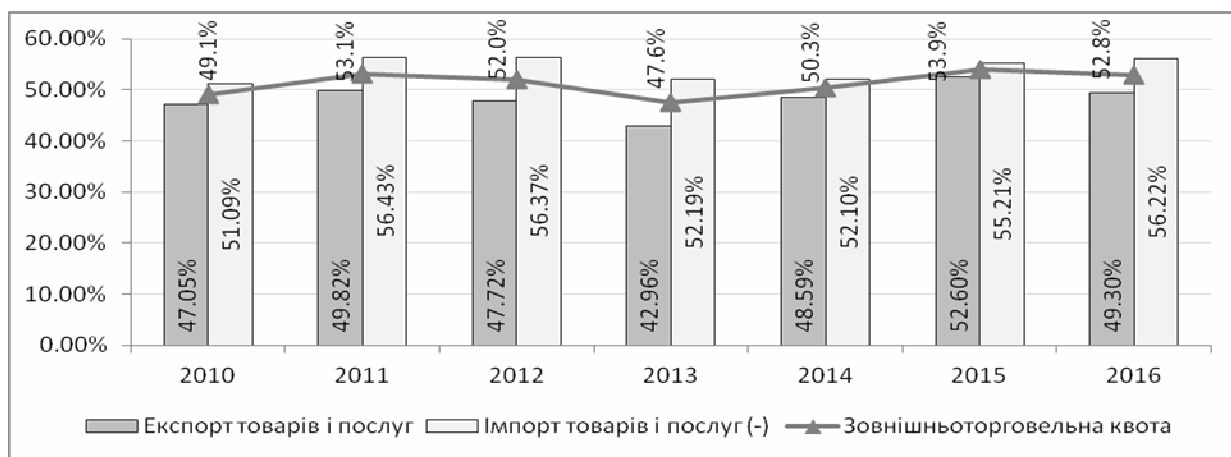


Рис. 7. Динаміка зовнішньої торгівлі України, у % до ВВП; 2010-2016 рр. [6]

Потужні загрози самовідтворенню та стабільності економіці України також походять від примітивізації її профілю спеціалізації в міжнародному

поділі праці, у т.ч. науково-технічної [28, С.16]. Індикаторами цього є погіршення технологічної структури експорту, посилення його сировинної спрямованості. Держкомстат фіксує, що протягом останніх років у структурі товарного українського експорту переважають чорні метали, зернові культури, руди, шлак і зола, механічні машини, жири та олії тваринного або рослинного походження, електричні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, вироби з чорних металів, залізничні локомотиви, насіння і плоди олійних рослин [6].

Також певною несприятливою для України специфікою характеризується географічна структура її товарного експорту (табл. 4). Не кажучи вже про політико-економічні ризики торговельних відносин із Російською Федерацією й євроінтеграційних амбіцій України, занепокоєння викликає її відпочатку слабкіша конкурентна позиція порівняно із більшістю основних торгових партнерів (рис. 8). Серед останніх лише три країни (Алжир, Єгипет та Молдова) поступаються їй за рівнем конкурентоспроможності. Тоді як усі інші перебувають у більш вигіршних конкурентних умовах, насамперед, за рахунок більш сприятливого макросередовища, якісної інфраструктурної підтримки, дії інклюзивних факторів ефективності та інноваційних драйверів тощо (табл. 5).

Таблиця 4

**ТОП-20 країн – основних торгових партнерів України
з товарного експорту, 2017 р. [2, 6]**

Країна	Частка у загальному обсязі товарного експорту, у %	GCI, бали	Інтенсивність внутрішньої конкуренції, бали	Країна	Частка у загальному обсязі товарного експорту, у %	GCI, бали	Інтенсивність внутрішньої конкуренції, бали
1. Російська Федерація	9.10%	4.64	5.0	11. Іспанія	2.91%	4.70	4.9
2. Польща	6.30%	4.59	5.3	12. Білорусь	2.64%	Дані відсутні	Дані відсутні
3. Туреччина	5.82%	4.42	5.9	13. Румунія	1.95%	4.28	6.0
4. Італія	5.71%	4.54	5.2	14. США	1.91%	5.85	5.8
5. Індія	5.10%	4.59	4.7	15. Чехія	1.65%	4.77	4.8
6. Китай	4.71%	5.00	5.6	16. Молдова	1.64%	3.99	5.4
7. Єгипет	4.23%	3.90	4.8	17. Словаччина	1.52%	4.33	4.3
8. Німеччина	4.05%	5.66	5.9	18. Ізраїль	1.40%	5.31	5.3
9. Нідерланди	3.87%	5.66	4.2	19. Іран	1.28%	4.27	4.1
10. Угорщина	3.07%	4.33	5.5	20. Алжир	1.24%	4.07	5.0
Довідково: GCI України = 4,11 бали; інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку оцінюється у 5.0 бали.							

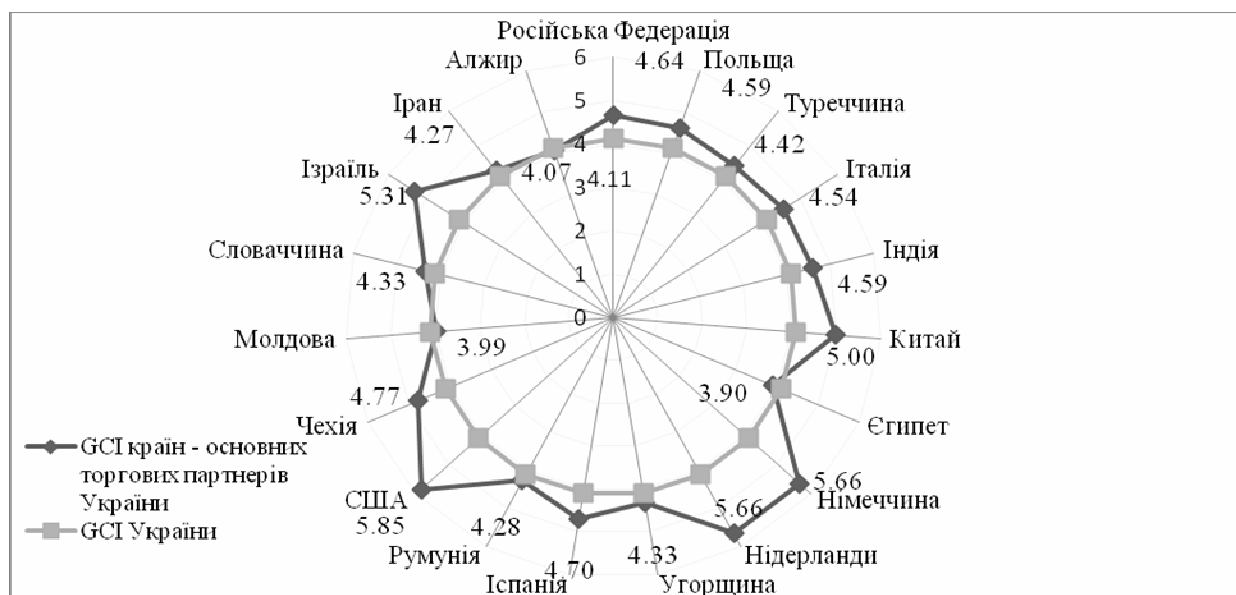


Рис. 8. Порівняння рівнів конкурентоспроможності України та її основних торгових партнерів на основі GCI, 2017 р.[2]

Таблиця 5

Конкурентні переваги та слабкості України порівняно із країнами-основними торговими партнерами, до яких експортується товарна продукція, 2017 р. [2]

Країна	Рівень потужності драйверів конкурентоспроможності, бали (від 1 [min] до 7 [max])		
	Базові умови (інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище, здоров'я та базова освіта населення)	Підсилювачі ефективності (вища та професійна освіта, прибутковість та ємність внутрішнього ринку, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність виробництва)	Інновації та розвинуті фактори (бізнес-компетенції)
Російська Федерація	4.92	4.59	3.76
Польща	4.49	4.65	3.75
Туреччина	4.75	4.40	3.61
Італія	4.88	4.46	4.45
Індія	4.68	4.47	4.29
Китай	5.32	4.88	4.33
Єгипет	4.00	3.90	3.40*
Німеччина	6.00	5.50	5.60
Нідерланди	6.20	5.50	5.60
Угорщина	4.60	4.40	3.50
Іспанія	5.15	4.84	4.17
Румунія	4.60	4.30	3.30
США	5.50	6.00	5.80
Чехія	5.40	4.90	4.20
Молдова	4.20	3.70	3.00
Словаччина	4.80	4.50	3.80
Ізраїль	5.50	5.10	5.50
Іран	4.82	3.99	3.51
Алжир	4.40	3.68	3.13
Україна	4.20	4.10	3.50

* Сірим позначені фактори конкурентоспроможності, за якими Україна має переваги на окремих національних ринках.

Цілком логічно, що з огляду на порівняльні переваги визначаються ринкові ніші, незайняті з певних причин (відсутність чи нестача дефіцитної сировини, заощадливість власних природних ресурсів для майбутніх поколінь, недешева робоча сила, екологічні збитки та ризики, занижка частка додатна вартість та прибутковість виробництв, тощо) товаровиробниками - резидентами й відносно вільні для українських експортерів. За відсутності суперництва із місцевими конкурентами та, як правило, за сприяння з боку місцевої влади такі ніші, що відповідають початковим ланкам технологічного-виробничого процесу, або займаються "без бою", або під конкурентним тиском інших постачальників із країн півпериферії чи периферії глобальної економіки. Зрозуміло, що на географічний радіус кола останніх безпосередньо впливає довжина логістично-транспортних схем з постачання відповідних товарів та вартість їх обслуговування.

Відбувається підгонка структури виробництва та зовнішньої торгівлі України до інтересів партнерів-домінантів. Слідування нав'язаним ззовні векторам руху обертається гальмуванням розвитку й звуженням його альтернатив, гомогенізацією та примітивізацією власного виробництва. Неспроможність останнього задовольняти в повному обсязі внутрішній попит на високо- та середньотехнологічні товари і послуги у короткому періоді компенсується зростанням обсягів імпорту, в довгостроковому, - загрожує майже повним захопленням певних ринкових сегментів. За відсутністю контрреакцій та інноваційної пасивності вітчизняні виробники, витіснені з внутрішнього ринку, матимуть вибір: або переорієнтуватися на ринки країн, що знаходяться на нижчих рівнях технологічного розвитку (табл. 6), або взагалі припинити діяльність. Проте, у будь-якому випадку діяльнісно-видова та технологічна структура національної економіки погіршуватимуться і втрачатимуть конкурентні переваги, згортатимуться відповідні фундаментальні дослідження та НДДКР, потенціал саморозвитку слабшатиме.

Тож не дивно, що спостерігається послаблення статусних позицій України у світовій технологічній піраміді, відбувається істотне звуження джерел дифузії інновацій та технологічних знань, втрата найбільш динамічних прибуткових високо- та середньотехнологічних ринкових ніш, зменшення частки привласненої глобальної інтелектуальної та технологічної ренти. Так, за даними Світового Банку, у 2015 р. сегмент України на світовому ринку high-tech продукції зберігся лише в обсязі 0,0081%, high-tech послуг – 0,191%, із найбільшим представництвом на ринку ІКТ-послуг [25]. Крім того, Україна, за певних причин хронічно зменшуючи наукоємність ВВП [24] і нехтуючи здобутками власного, все ще доволі потужного науково-технічного потенціалу, потрапляє у замкнене коло залежності від зарубіжних продуцентів науково-

технічних знань та інноваційно-інтелектуального продукту. Стан сальдо платежів за використання об'єктів прав інтелектуальної власності невпинно погіршується, негативно тиснучи на національний торговий баланс.

Таблиця 6

Групування країн світу за рівнем технологічного розвитку, 2017 р.

Рівень світової техно-логічної піраміди	Особливості національного виробництва	Кількість країн	Країни
Спрощення, гомогенізація виробництва і споживання, зменшення частки доданої вартості у ВВП Інтелектуальна та технологічна рента	1	28	Люксембург, Швейцарія, Нідерланди, Великобританія, Швеція, США, Ізраїль, Німеччина, Гонконг, Ісландія, Норвегія, Данія, Нова Зеландія, Сінгапур, Японія, Фінляндія, Австрія, Ірландія, Бельгія, Естонія, Франція, Мальта, Канада, ОАЕ, Тайвань, Португалія, Австралія, Іспанія, Республіка Корея.
	2	27	Литва, Бахрейн, Кіпр, Чехія, Катар, Словенія, Уругвай, Латвія, Чилі, Болгарія, Угорщина, Італія, Словацька Республіка, Хорватія, Саудівська Аравія, Коста-Ріка, Малайзія, Польща, Чорногорія, Тринідад і Тобаго, Греція, Румунія, Казахстан, Молдова, Південно-Африканська республіка, Бразилія, Азербайджан.
	3	27	Російська Федерація, Маврикій, Оман, Бруней, Таїланд, Туреччина, Панама, Лівія, Колумбія, Аргентина, Йорданія, Кувейт, Боснія і Герцеговина, Грузія, Мексика, Сербія, Китай, Монголія, Ямайка, Сейшельські острови, Вірменія, Албанія, В'єтнам, Індонезія, Україна (81) , Марокко.
	4	27	Філіппіни, Кабо-Верде, Туніс, Перу, Домініканська республіка, Кенія, Намібія, Ботсвана, Іран, Еквадор, Гана, Єгипет, Ель Сальвадор, Алжир, Гватемала, Камбоджа, Гондурас, Сенегал, Руанда, Киргизстан, Парагвай, Гамбія, Нікарагуа, Шрі-Ланка, Індія, Венесуела.
	5	28	Лаос, Пакистан, Нігерія, Гвінея, Таджикистан, Уганда, Замбія, Мозамбік, Малі, Непал, Бангладеш, Зімбабве, Танзанія, Камерун, Свазіленд, Лесото, Мадагаскар, Конго, Сьєра-Леоне, Бенін, Ефіопія, Малаві, Мавританія, Ліберія, Гаїті, Бурунді, Ємен, Чад.

Складено авторами за [2, 28].

Поточна кризова ситуація – це результат реалізації неефективної національної моделі соціально-економічної динаміки, ігнорування

убудованості конкурентних механізмів самозахисту та суперництва у сучасні моделі розширеного відтворення (табл. 7). Зазначене підтверджується сучасними світовими реаліями. Країни з вищими значеннями індексу глобальної конкурентоспроможності є лідерами за рівнем економічного добробуту (рис. 9-10) та рівнем благополуччя (рис.11).

Таблиця 7

Поділ країн світу за рівнем економічного добробуту як результат реалізації регулюючої та розподільної функцій міжнародної конкуренції (2017 р.)

Показники	Одиниця вимірювання	Світ*	Групи країн за рівнем економічного добробуту (ВВП на душу населення за поточним курсом)				
			До 1999 дол. США включно	від 2000 до 2999 дол. США	від 3000 до 8999 дол. США	від 8999 до 17000 дол. США	понад 17000 дол. США
ВВП, за поточним курсом	трлн. дол.	74282,9	3349,8	1810,2	18900,5	3893,5	46328,9
	%	100	4,51	2,44	25,44	5,24	62,37
Населення	млн.	6981,9	2348,1	547,36	2653,5	310,72	1059,2
	%	100	33,94	7,91	38,35	4,49	15,31
Середній ВВП на душу населення	дол. США за ПКС	10736,25	1426,57	3307,14	7144,45	12530,5	43739,58
Глобальний індекс конкурентоспроможності**	бали	4,14	3,6	4,11	4,21	4,4	5,25

* Обстежені країни. ** - медіанний у межах групи.

Розроблено авторами за [2, 26].

Крапкові діаграми (рис. 9-11), доповнені лінією тренду, та проведені розрахунки коефіцієнтів кореляції підтверджують додатну істотно значиму кореляцію між макроекономічними результатами та конкурентними якостями національних економік й доводять для переважної більшості з них неможливість підвищення рівнів добробуту і благополуччя без успіхів у боротьбі за найкращі способи реалізації власних економічних інтересів. І якщо, ще у 2012 р. певне нехтування проблемами конкурентоспроможності дозволяли собі країни-офшори та країни, багаті на паливно-енергетичні ресурси й орієнтовані на отримання природної ренти, то у 2017 р. ситуація змінюється.

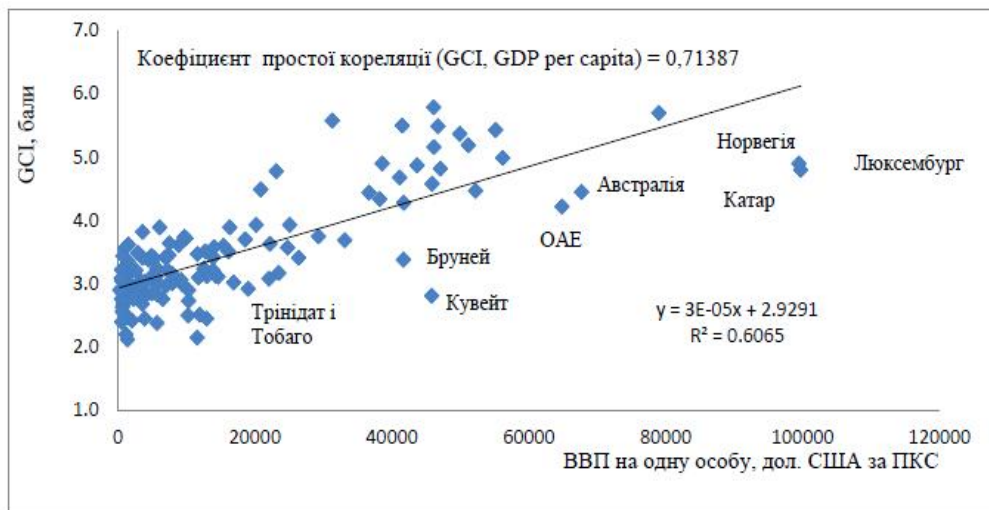


Рис. 9. Взаємозв'язок між індексом глобальної конкурентоспроможності та рівнем добробуту (ВВП на душу населення) країн світу, 2012 р.[2]

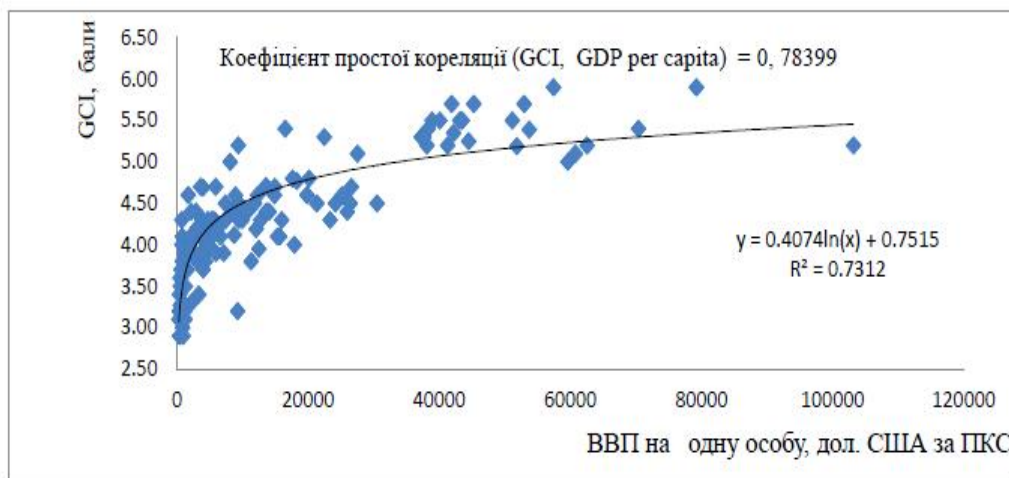


Рис. 10. Взаємозв'язок між індексом глобальної конкурентоспроможності та рівнем добробуту (ВВП на душу населення) країн світу, 2017 р.[2]

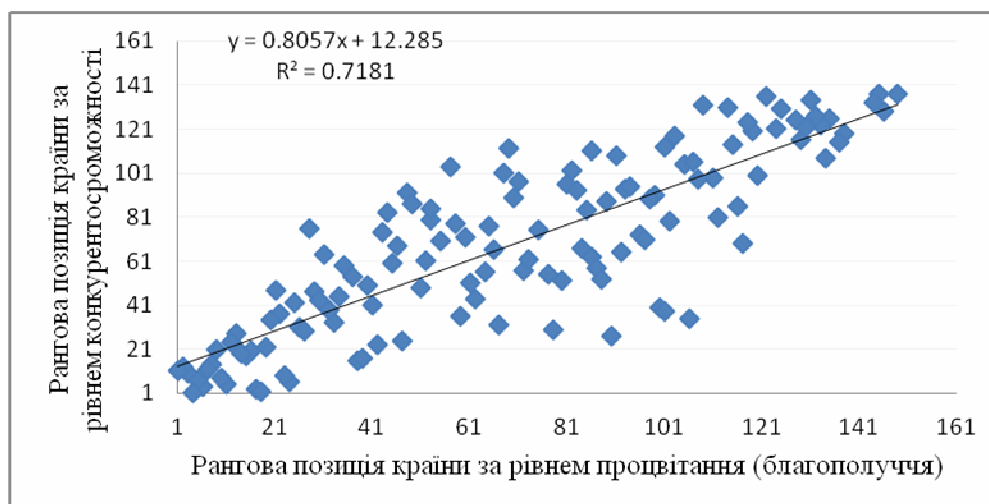


Рис. 11. Взаємозв'язок між індексом глобальної конкурентоспроможності та рівнем благополуччя країн світу, 2017 р.[2, 11]

Імперативом розширеного відтворення відкритих економічних систем в умовах прискорених метаморфоз стає готовність генерувати та сприймати нове, спроможність до адаптації та інноваційного удосконалення технологічного геному [29]. В Україні, нажаль, за роки незалежності не вдалося знайти адекватні відповіді на загрози та ризики, пов'язані із появою такого трансграничного феномену захоплення й перерозподілу економічної влади як *глобальна конкуренція*.

Продовження в наступному номері журналу.

Список использованной литературы

1. IMF Data Mapper [E-resource]. – Available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/UKR>
2. Global Competitiveness Report [E-resource]. – Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
3. Нариси теорії національної економіки. Монографія / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпропетровськ: Січ, 2015. – 332 с.
4. Global Value Chains. System Initiative on Shaping the Future of International Trade and Investment [E-resource]. – Available at: <https://www.weforum.org/whitepapers/global-value-chain-policy-series-introduction-3f50b7e1-349c-4e4c-b343-b5011e1d520b>
5. WTO. Trade in value-added and global value chains: statistical profiles [E-resource]. – Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
7. WTO. World Trade Statistical Review 2018 [E-resource]. – Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts18_toc_e.htm
8. European Commission. European Innovation Scoreboard [E-resource]. – Available at: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en
9. EPI. Environment Performance Index [E-resource]. – Available at: <https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf>
10. KOF Index of Globalization [E-resource]. – Available at: https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/rankings_2017.pdf

11. The Legatum Prosperity Index [E-resource]. – Available at: https://prosperitysite.s3-accelerate.amazonaws.com/3515/1187/1128/Legatum_Prosperty_Index_2017.pdf
12. The Social Progressive Imperative [E-resource]. – Available at: <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=DZA>
13. UNDP. Human Development Reports [E-resource]. – Available at: <http://hdr.undp.org/en/year/2017>
14. World Economic Forum. The Global Human Capital Report [E-resource]. – Available at: <https://www.weforum.org/reports>
15. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації конкурентних відносин: Монографія. У 2-х т. / Д.Г. Лукьяненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лукьяненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
16. Гордон Я. Целевая конкуренция: Новые рынки, конкурентная разведка, битва за будущее / Я. Гордон; пер. с англ. – М.: Вершина, 2006. – 368 с.
17. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська, С.В. Давиденко, В.А. Комаров; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: Знання України, НІСД, 2005. – 388 с.
18. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т.; Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
19. Пахомов С. Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку: Монографія / С. Ю. Пахомов. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.
20. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608с.
21. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, 2nd ed. / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1998. – 592 p.
22. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C.K. Prahalad. - Harvard Business Review Press, 1996. – 384 p.
23. Moor J. F. The Death of competition / J.F. Moor. – N.Y.: Harper Business, 1996. – 216 p.
24. Reinert E. How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor / E. Reinert. – PublicAffairs, 2008. – 400 p.
25. Кораблін С.О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків : монографія / С.О. Кораблін ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2017. – 308 с.

26. The World Bank data [E-resource]. – Available at: <https://data.worldbank.org/indicator>
27. The Global Innovation Index [E-resource]. – Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>
28. Zavhorodnia O. O. National innovation systems: classification, ranking and positioning in the Global Innovation Space / O.O. Zavhorodnia, O.O. Alsufieva // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2017. - №1. – С. 9-18.
29. Білоцерківець В.В. Екогенетичні засади визначення сутності економіки як інноваційної/ В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. Збірник наукових праць. – 2010. - № 1(3). - Том 1. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2010.– С.29-37.
30. Міжнародні стратегії економічного розвитку / А.О. Задоя, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня та ін.; За ред. А.О. Задоя. – К.: Знання, 2007. – 332 с.
31. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнипко; Ін-т економ. та прогноз. – К.: Експерс, 2009. – 456 с.
32. Липов В.В. Конкурентна стратегія України в умовах глобалізації / В.В. Липов // Економіка України. – №3. – 2018. – С. 21-35; №4. – 2018. – С. 3-17.
33. Липов В.В. Чинники гнучкої інтеграції як засобу посилення інституційної комплементарності інтеграційних об'єднань / В.В. Липов // Проблеми економіки та політичної економії. – 2017. – №7. – С. 122 -141.
34. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals [E-resource]. – Available at: <http://www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>
35. Квасова Л.С. Кластерний підхід для підвищення конкурентоспроможності промислового ринку / Л.С. Квасова, О.Ю. Макарова // Проблеми економіки та політичної економії. – 2018. – №1. – С. 326 -344.
36. Завгородня О.О. Інноваційна динаміка національної економіки: Монограф. / О.О. Завгородня. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 408 с.
37. Forbes [E-resource]. – Available at: <https://www.forbes.com/#1c7abf032254>

References

1. IMF Data Mapper. [online] Available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/UKR>

2. Global Competitiveness Report. [online] Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
3. Tarasevych, V., Bilotserkivets', V., Lebedeva, V. at al. (2015). *Narysy teoriiy natsional'noyi ekonomiky* [Essays on the theory of national economy]. ed. V. Tarasevych. Dnipropetrovs'k: Sich.
4. Global Value Chains. System Initiative on Shaping the Future of International Trade and Investment. [online] Available at: <https://www.weforum.org/whitepapers/global-value-chain-policy-series-introduction-3f50b7e1-349c-4e4c-b343-b5011e1d520b>
5. WTO. Trade in value-added and global value chains: statistical profiles. [online] Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm
6. *Derzhavnyi komitet statystyky* [State Statistics Committee]. [online] Available at: <http://ukrstat.gov.ua>
7. WTO. World Trade Statistical Review 2018. [online] Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts18_toc_e.htm
8. European Commission. European Innovation Scoreboard. [online] Available at: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en
9. EPI. Environment Performance Index. [online] Available at: <https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf>
10. KOF Index of Globalization. [online] Available at: https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/rankings_2017.pdf
11. The Legatum Prosperity Index. [online] Available at: https://prosperitysite.s3-accelerate.amazonaws.com/3515/1187/1128/Legatum_Prosperty_Index_2017.pdf
12. The Social Progressive Imperative. [online] Available at: <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=DZA>
13. UNDP. Human Development Reports. [online] Available at: <http://hdr.undp.org/en/year/2017>
14. World Economic Forum. The Global Human Capital Report. [online] Available at: <https://www.weforum.org/reports>
15. Luk'yanenko, D., Poruchnyk, A., Antonyuk, L. at al. (2006). *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu v umovakh hlobalizatsiyi konkurentnykh vidnosyn* [Managing International Competitiveness in the Conditions of Globalization of Competitive Relations]. ed. A. Poruchnyk and D. Luk'yanenko. Kyiv: KNEU.

16. Gordon, Ya. (2006). *Tselevaya konkurentsia: Novyye rynki, konkurentnaya razvedka, bitva za budushcheye* [Target competition: New markets, competitive intelligence, battle for the future]. Moscow: Vershina.
17. Zhalilo, Ya., Bazylyuk, Ya., Belins'ka, Ya., Davydenko, S., Komarov, V. at al. (2005). *Konkurentospromozhnist' Ekonomiky Ukrainy v Umovakh Globalizatsii* [Competitiveness of Ukraine's Economy in Conditions of Globalization]. ed. Ya. Zhalilo]. Kyiv: Znannya Ukrayiny, NISD.
18. *Stratehichni vyklyky XXI stolittya suspil'stvu ta ekonomitsi Ukrayiny* [Strategic Challenges of the 21st Century for Society and the Economy of Ukraine] (2007). Vol. 3. ed. V.M. Heyets', V.P. Semynozhenko, B.Ye. Kvasnyuk. Kyiv: Fenix.
19. Pakhomov, S. Yu. (2008). *Hlobal'na konkurentsia: novi yavlyshcha, tendentsiyi ta chynnyky rozvytku* [Global competition: new phenomena, trends and development factors]. Kyiv: KNEU.
20. Porter, M.E. (2005). *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Vil'yams.
21. Porter, M.E. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
22. Hamel, G. and Prahalad, C.K. (1996). *Competing for the Future*, Harvard Business Review Press.
23. Moor, J.F. (1996). *The Death of competition*. New York: Harper Business.
24. Reinert, E. (2008). *How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor*. PublicAffairs.
25. Korablin, S.O. (2017). *Makroekonomichna dynamika Ukrayiny: pastka syrovynnykh rynkiv* [Macroeconomic dynamics of Ukraine: trap of commodity markets]. Kyiv: NAN Ukrayiny, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrayiny».
26. The World Bank data. [online] Available at: <https://data.worldbank.org/indicator>
27. The Global Innovation Index. [online] Available at: <https://www.Globalinnovationindex.org/Home>
28. Zavhorodnia, O.O. and Alsufieva, O.O. (2017). National innovation systems: classification, ranking and positioning in the Global Innovation Space, *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*, 1, pp. 9-18.
29. Bilotserkivets', V.V. and Zavhorodnia, O.O. (2010). *Ekohenetychni zasady vyznachennya sutnosti ekonomiky yak innovatsiynoyi* [Ecogenetic principles for determining the essence of the economy as an innovative one]. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobel'skoho ekonomichnoho forumu*, 1, pp. 39-37.
30. Zadoya, A.O., Bilotserkivets', V.V., Zavhorodnia, O.O. at al. (2007). *Mizhnarodni stratehiyi ekonomichnoho rozvytku* [International Strategies for Economic Development]. ed. A.O. Zadoya, Kyiv: Znannya.

31. Shnypko, O. (2009). *Konkurentospromozhnist' Ukrainy v Umovah Globalizatsii* [Competitiveness of Ukraine in Conditions of Globalization]. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine.

32. Lypov, V. (2018). *Konkurentna stratehiya Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi* [Competitive strategy of Ukraine in the conditions of globalization]. *Ekonomika Ukrainy*, 3, pp. 21-35; 4, pp. 3-17.

33. Lypov, V. (2017). *Chynnyky hnuchkoyi intehtratsiyi yak zasobu posylennya instytutsiynoyi komplementarnosti intehtratsiynykh ob'yednan'* [Factors of flexible integration as to means of strengthening of institutional complementarity of integrations unions]. *Problemy ekonomiky ta politychnoyi ekonomiyi*, 2, pp. 122-141.

34. Kvasova, L. and Makarova, O. (2018). *Klasternyy pidkhid dlya pidvyshchennya konkurentospromozhnosti promyslovoho rynku* [Cluster approaches for providing increasing competitiveness of the industrial market]. *Problemy ekonomiky ta politychnoyi ekonomiyi*, 1, pp. 326-344.

35. Garelli, S. (2004). Competitiveness of Nations: The Fundamentals. [online] Available at: <http://www.compilerpress.ca/Competitiveness/Anno/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>

36. Zavhorodnia, O.O. (2014). *Innovatsiyna dynamika natsional'noyi ekonomiky* [Innovative dynamics of the national economy]. Dnipropetrovsk: Porohy.

37. Forbes. [online] Available at: <https://www.forbes.com/#1 c7abf032254>

Bilotserkivets V., Doctor of Economic Science, Professor; Zavhorodnia O., Doctor of Economic Science, Professor; Alsufieva O., Senior Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine

The basics of competitiveness management of national economies, or are there alternatives to the innovative path of development in the global race for leadership? Part 1

The authors of article develop theoretical and methodological principles of managing the competitiveness of national economies in the conditions of post-industrialization (the Fourth industrial revolution). A characteristic of the economic phenomenon of global competition has been developed and presented on such features as objects, participants, geo-economic configuration of competitive relations, dominant factors and advantages of competitiveness, sources of income (benefits), organizational forms of competitiveness management. The attention is focused on the latest features and attributes of economic competition caused by globalization and regionalization of competitive relations. The expediency of evaluating the integral results of international competition on the dynamics of the indicator "Share (%) of GDP in world total GDP" is substantiated. Empirical evidence of increasing the influence of the factor of competitiveness on the level of development and welfare of national economies is presented. The leading role of knowledge, intellectual capital and innovations in formation of monopoly and comparative competitive advantages of modern economic systems is substantiated. According to the results of the data processing of the observations «The Global Competitiveness Report» and «The Global Innovation Index» for the period of 2012-2017, within the general sample of countries, it is proved that the level of competitiveness and level of innovative development of the country are significant positive correlations. According to the results of the data processing of the data «Global Competitiveness Index» and «The Global Innovation Index» for the period of 2012-2017, within the general sample of countries, it is proved that the levels of competitiveness and innovative development of the

country are significant positive correlations. It was proved that neglect of the problems of competitiveness and innovation was driven by Ukraine's drift towards the technological periphery of the global economy.

Key words: competition, national economy, competitiveness, competitive advantages, globalization, international division of labor, world market, innovation drivers, global rents.

Белоцерковец В.В., д.э.н., профессор; Завгородняя Е.А., д.э.н., профессор; Алсуфьева Е.А., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Приоритеты управления конкурентоспособностью национальных экономик или есть ли альтернативы инновационному пути развития в глобальной гонке за лидерством? Часть 1

В статье получили дальнейшее развитие теоретико-методологические основы управления конкурентоспособностью национальных экономик в условиях постиндустриализации (четвертой промышленной революции). Представлено поликритериальную характеристику экономического феномена глобальной конкуренции. Акцентируется внимание на новациях экономического соперничества, обусловленных глобализацией и регионализацией конкурентных отношений. Обоснована целесообразность оценивать интегральные результаты международной конкуренции по динамике показателя "Доля ВВП страны в ВВП мира". Приведены эмпирические доказательства усиления влияния фактора конкурентоспособности на уровень социально-экономического развития страны, качество жизни и благополучия ее населения. Обоснованно ведущую роль знаний, интеллектуального капитала и инноваций в формировании монопольных и сравнительных конкурентных преимуществ современных экономических систем. Доказано, что пренебрежение проблемами конкурентоспособности и инновационного развития стало причиной дрейфа Украины в сторону технологической периферии глобальной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, национальная экономика, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, глобализация, международное разделение труда, мировой рынок, инновационные драйверы, глобальная рента.



О. В. ЗОЛОТАРЬОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



В. К. ЛЕБЕДЄВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*

ДІЯЛЬНІСНА МОБІЛЬНІСТЬ ТА ПЕРЕМІНА ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено етимологію та визначено зміст і функції таких категорій як «діяльнісна мобільність» і «переміна діяльності»; подано авторський підхід до відображення їх взаємозв'язку та місця в системі інших економічних категорій та відносин в національній та міжнародній економіці; переосмислено їх роль та потенціал як чинників управління змінами в міжнародній економіці; деталізовано фактори впливу на діяльну мобільність та переміну діяльності на різних економічних рівнях; обґрунтовано віднесення до найбільш вагомих факторів, які справляють у теперішній час негативний вплив у вітчизняному суспільстві на діяльну мобільність та переміну діяльності та обумовлюють характер змін в міжнародній економіці, по-перше, стан флексибілізації ринку праці та освіти, по-друге, динаміку й структуру доходів населення; окреслено сучасні тенденції на міжнародному ринку праці та перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: діяльнісна мобільність, переміна діяльності, флексибілізація, ринок праці, ринок освіти, міжнародна економіка, доходи населення, зайнятість, кваліфікація.

Постановка проблеми. У теперішніх умовах в Україні, з одного боку, продовжується поширення проявів глобалізаційних процесів, інформатизації суспільства, відбувається становлення мережевої економіки, що призводить до формування якісно нового стилю життя людей, зміни системи цінностей і мотивів, змісту, сфер й напрямів їх діяльності, появи нових професій. З іншого

боку, в багатьох державах і, зокрема, в нашій державі продовжують загострюватися соціальні проблеми на фоні політичної нестабільності, рівень життя занижений порівняно з європейськими країнами, а швидкість економічних перетворень залишається достатньо повільною, що обумовлює зростання обсягів міграції громадян, втрату цінних трудових ресурсів. Одночасно переважають негативні тенденції у внутрішній діяльній мобільності, вона супроводжується згоранням підприємництва та інноваційних ініціатив, затяжним економічним спадом і деградацією суспільства в цілому. Ця мобільність переважно є вимушеною і деструктивною, оскільки погіршуються умови для вільного вибору її форм і напрямів, суттєво зміщуються її пріоритети внаслідок переважання негативної мотивації. В цілому, наслідки такої мобільності важко переоцінити, оскільки вона не тільки заважає формуванню потужного середнього класу в суспільстві, а й робить неможливим зростання національної економіки.

Нова епоха вимагає концентрації інтелектуального потенціалу всього світу на вирішенні нагальних проблем сучасності. Звідси передбачається загальна зайнятість в креатосфері з паралельною (незначною за часом) участю у виробництві утилітарних благ. В даному випадку, поділ праці поступово витісняється новою формою організаційно-економічних відносин - переминою діяльності, більш адекватною цілям всебічного розвитку людини і критеріям гуманістичного багатства. Слід окремо виділити той факт, що майже вся історія людської діяльності розташовується між двома полюсами - поділу праці і перемины праці, здійснюючи коливальні рухи. При цьому закон перемины праці не розглядався як основний ні в економічній теорії минулих років, ні в сучасних економічних концепціях. За ступенем інтересу до нього дослідників він явно поступався в минулому таким законам, як закон планомірного і пропорційного розвитку суспільного виробництва, розподілу по праці. У сучасних умовах утвердження ринкової економіки в більшості держав він також поступається в «популярності» таким законам, як закон вартості, попиту і пропозиції, спадної граничної корисності. Разом з тим, в кожному новому поколінні дослідників можна знайти фахівців, які виявляють інтерес до закону зміни праці та переосмислювати його відповідно до нових суспільно-економічних реалій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній економічній науці дослідження закону зміни праці пов'язано з іменами В.Ф. Ануріна [1], Д.П. Кайдалова [2], А.В. Меренкова [3], Ю.О. Чугаєнко [4]. Проте у теперішній час важливо виявити ті процеси і явища, які характеризують дію закону зміни праці в сучасній економіці. Для цього доцільно ще раз переосмислити його

сутність, окреслити фактори впливу на перемену діяльності та її співвідношення з діяльнісною мобільністю.

Щодо дослідження категорії «мобільність», то в сучасній науковій літературі доволі часто згадується й досліджуються такі її різновиди: професійна – В.М. Гринько [5], В.І. Отенко [6], Л.С. Пілецька [7-8]; особистості – В.І. Тернопільська [9]; соціальна – О.М. Балакірева [10-12]; академічна – О.І. Козієвська [13]; інтелектуальна – Г.А. Міхненко [14], О.М. Білик [15]; трудова або робочої сили – В. М. Василенко і Е. Б. Бойченко [16], Н. В. Тілікіна [17], І.О. Штундер [18], О.М. Білик [19], О.В. Любченко [20]; населення – М.М. Біль [21-22]. Як системне явище мобільність розглядає М.І. Стрюк [23]. В міжнародній економіці мобільність за різними напрямками висвітлює О.М. Сікорський (в рамках ТНК) [24], О.Б. Лисак (освітня студентська мобільність в європейському просторі) [25], О.М. Малиновська (в якості зовнішньої міграції) [26]. Але перед економічною наукою постає необхідність уточнення економічного змісту саме діяльнісної мобільності, виділення факторів і переваг її активізації в міжнародній економіці.

Формулювання цілей статті. Головними цілями статті постають наступні: фундаментальне дослідження таких категорій як «діяльнісна мобільність» і «переміна діяльності»; з'ясування їх взаємозв'язку та місця в системі інших економічних категорій; переосмислення їх ролі та потенціалу як чинників управління змінами в міжнародній економіці; формулювання рекомендацій щодо їх активізації.

Виклад основного матеріалу. Перш за все, доцільно звернутися до вивчення етимології мобільності. У табл. 1 наведено її базові елементи в різних мовах (європейських).

Таблиця 1

Етимологічні аспекти дослідження категорії «мобільність» в різних мовах

Мова	Витоки категорії «мобільність»
Латинська	mobilitas [від mobilis] - рухливість, спритність, швидкість; mobilis [від movibilis та moveo] - рухомий, легкий, легко рухається; mobiliter - швидко, скоро.
Грецька	ευκίνητο - рухливість, мобільність; ευκίνητότητα - 1) швидкість, спритність, вправність, легкість; 2) жвавість, рухливість, гнучкість; 3) мобільність, маневреність; ευκίνητος - 1) швидкий, моторний, спритний, легкий (в русі); 2) живий, рухливий; 3) мобільний.
Англійська	mobility - мобільність (також: мінливість, рухливість, мінливість), використовується мобільність, щоб отримати доступ до того, що нам потрібно; mobile - мобільний (також: пересувний, живий, рухливий, мінливий)
Німецька	mobilität - рухливість; mobil - мобільний
Французька	mobilité, mobilisme - мобільність, рухливість; mobile - мобільний

Термін «мобільний» з'явився вперше в російській мові в 1952 р. у словнику С.І. Ожегова і мав значення «віднесений до мобіля, мобилей, що полягає з мобілей». Мобіль мався на увазі як мобіль військової гвардії (від фр. *garde mobil* – «рухлива гвардія», яка з'явилася у Франції в 1848 г.). Термін «мобіль» не мав поширення в російській мові, у той час як прикметник мобільний продовжував використовуватись, розширюючи значення від «мобільний загін» до «мобільних військ» і до «мобільної людини», отримали також існування і терміни «мобілізація», «мобільність».

У традиційній семантиці мобільність означає рухливість; здатність до швидкого пересування, зміни стану або положення; здатність до перетворень, дії й взаємодії; готовність до швидкої реакції, швидкого включення в діяльність; будь-який перехід індивіда або соціального об'єкта, цінності, створеної чи модифікованої завдяки людській діяльності, від однієї позиції (наприклад, соціальної) до іншої. Через таке широке вживання цей термін звичайно супроводжується уточнюючим словом, що роз'яснюють, до чого ставиться термін у цьому випадку.

Далі доцільно розібратись з категорією «переміна діяльності». Слово «переміна» походить від праслов'янського *měna*, від якого походять наступні: давньоруське або старослов'янське *měna*, яке, в свою чергу, походить від грецького *συνάλλαγμα*, що також дало життя болгарському слову - *měna*, сербохорватському - *mijenje*, словенському - *měna*, чеському - *měna*, польському *zmiana* і, нарешті, українському - *mina*. Всі вони в зазначених мовах мають майже однакове значення – зміна, обмін. Інший щабель чергування голосної в корені «міте» близько до литовського - *maĩnas*, *atmainas* «міна» або *atmaĩna* «зміна, зміна», латвійського - *maĩna*, *maĩņa* «обмін, міна, зміна», ймовірно, також давньоіндійського - *máyatē* «змінює». В латинській мові було відомо дещо інше трактування – від *mūnus*, *-eris* «звершення, дар, посада» [27].

Як зазначається в енциклопедичному словнику, переміна – це перетворення в щось інше, яке характеризується напрямком, інтенсивністю, швидкістю і тривалістю [28]. Геракліт вважав, що варто тлумачити переміну як універсальний рух. Демокріт зводив її до з'єднання і роз'єднання незмінних елементарних частинок (атомів). Аристотель провів межу між чотирма типами переміни - місце, якість, кількість, субстанція.

Отже, стає очевидним, що достатньо часто і мобільність, і переміна пов'язується з поняттям «рухливість», яке в російській мові звучить як «подвижность» і має деякі цікаві особливості у розкритті значення (табл. 2).

**Систематизація основних значень понять «рухливість», «рухливий»,
«подвижность», «подвижный» в українській та російській мовах**

Рухливість	Подвижность
швидкість переміщення	способность (свойство) перемещаться
Рухливий	Подвижный
1) здатний до руху; 2) який рухається завдяки своїй будові (про пристрій, механізм і т. ін.) або під дією чого-небудь; 3) повний життєвої сили, енергії, з швидкими, легкими рухами; жвавий; 4) який легко приходить у рух; 5) діяльний, енергійний (про характер, склад розуму); 6) який розвивається, змінюється.	1) передвигаемый, перемещаемый с места на место перемещениями; 2) обладающий способностью двигаться, шевелиться закрепленный в свободном положении, дающем возможность двигаться; 3) отличающийся лёгкостью, быстротой движений; 4) изменчивый. Приставка «по» при добавлении к основе глаголов или их производных образует соответствующую часть речи, указывающую на начало движения: ехать - поехать.

Специфічна особливість людської діяльності полягає в тому, що вона свідомо й доцільна, тобто спрямована на результат [29, с. 436]. Можна погодитись з позицією С. Рубінштейна, який підкреслював той факт, що діяльність – це суспільний акт, позиція по відношенню до людей і суспільства в цілому, яку формує людина всім єством. І особливо важливим в діяльності є її суспільний зміст, точніше – відношення до ідеології, норм права, яке виявляється в мотивах. Значення, яке результати дій людини, спрямованих на ту або іншу мету, здобувають для неї в суспільно-організованому житті, побудованому на поділі праці, залежить від їх значення для суспільства [30].

Відповідно до вищенаведеного виділимо ознаки категорії «мобільність» та «переміна», що дасть нам змогу, порівняти ці категорії (табл. 3).

Очевидно, що є й певні відмінності, і багато спільних ознак. Однак, вже з цього порівняння можна зробити висновок, що мобільність є дещо ширшим поняттям, включає переміну. Далі доцільно уточнити економічний зміст даних категорій та їх місце серед інших.

Предметна область категорії «мобільність» в економічній науці включає такі елементи: а) трудова мобільність (професійна у поєднанні з географічною) - готовність успішно перемикатися на іншу діяльність або міняти вид праці (професію), опановувати нову техніку й технології, змінювати місце роботи й проживання з метою більш вдалого працевлаштування; б) соціальна мобільність - зміна місця в соціальній структурі суспільства, переміщення з однієї соціальної верстви (класу, страти, кластера) в іншу (вертикальна мобільність) або в межах тієї самої соціальної верстви (горизонтальна

мобільність); в) академічна мобільність - інтеграційний процес у сфері освіти, що надає можливість студентам, аспірантам, викладачам приймати участь в різноманітних навчальних або навчально-дослідницьких програмах, основними цілями яких є підвищення якості освіти, розвиток міжкультурного обміну, підготовка майбутніх кваліфікованих спеціалістів.

Таблиця 3

Ознаки категорій «мобільність» і «переміна»

Основні ознаки категорії «мобільність»	Основні ознаки категорії «переміна»
- є атрибутом діяльності, сприяє її переміні; - супроводжується зусиллями й активністю, обумовленою усвідомленим прагненням до руху; - передбачає динамізм в просторі та часі; - є процесом; - має різновиди, мотивацію, мету, інтенцію (вектори переміщення) та результат; - супроводжується швидкістю (кінетизмом) і легкістю переміщення; - передбачає адаптивність, гнучкість; - характеризується трансферабельністю, мінливістю, філіацією	- є процесом перетворення буття й діяльності; - супроводжується перетворенням в інше, обумовленим переходом з одного якісно визначеного буття (стану) в якісно відмінний; - передбачає рух в просторі та часі; - є переходом або зміною положення; - має різновиди, мотивацію, мету, інтенцію (вектори переміщення) та результат; - не завжди супроводжується швидкістю і легкістю переміщення; - передбачає адаптивність, умовну гнучкість; - характеризується трансферабельністю, мінливістю

На нашу думку, варто ввести категорією діяльнісна мобільність. Це свідома та обґрунтована трансформація мотивації, змісту й процесних компонентів діяльності, професійних і географічних позицій людини, яка реалізується внаслідок активізації та розвитку сутнісних сил особистості й реагування на регулюючий вплив інституційного механізму через вибір форм і напрямів мобільності. Справа в тому, що, як було зазначено вище, мобільність є важливим атрибутом і характеристикою діяльності, отже категорія «діяльнісна мобільність» є найбільш наближеною до неї і має потенціал для розкриття глибинних і фундаментальних взаємозв'язків між діяльністю та мобільністю людини (особистості). Сам процес олюднення зустрічаючи момент опредметнення [31, с. 140] обумовлює творчий процес, який потребує активації діяльнісної мобільності і в процесі неї набуття якісно нових здібностей знань, навиків і нарешті зміни професії, місця проживання, соціального статусу і т. д.

Переміна діяльності - це така форма розподілу праці, при якій відсутня стійке закріплення індивідуумів і груп за певними видами діяльності, забезпечується велика багатосторонність працівника, універсалізм,

різнобічність знань, що дозволяють індивідууму вільно переходити від одного виду діяльності до іншого, займатися ними паралельно і одночасно.

Нагадаємо, що наприкінці ХХ століття відомі економісти привернули увагу до дослідження сформульованого К. Марксом закону переміни праці [32, с. 498–499], суть якого виявляється в єдності зміни матеріально-речової та соціально-економічної сторін праці [4, с. 28]. Підґрунтям такої переміни виступає технічний базис виробництва, що вдосконалюється та вимагає від працівників здатності до виконання нових функцій, їх кваліфікація має ітеративно підвищуватись, навіть випереджаючи НТП. Відповідно, оновлення техніки та технологій, з одного боку, модифікує попит на ринку праці - на одні професії він буде скорочуватися і навіть усувати, а на інші - різко підвищуватись, що підштовхуватиме до переміни діяльності. З іншого боку, актуалізується значення швидкої адаптації учасників суспільного виробництва до таких умов – як роботодавців, так і робочої сили, в першу чергу, активізується діяльнісна мобільність, яка сприятиме прискоренню процесу забезпечення відповідності знань та умінь в кількісному і якісному вимірі до іманентних технологічних змін. Відсутність диспропорцій між якістю робочої сили і матеріально-технічною базою сприятиме не тільки розвитку регіональної і національної економіки, а й позитивним змінам в міжнародній економіці.

На рис.1 наведено співвідношення діяльнісної мобільності та переміни діяльності, деталізовано їх місце згаданих серед базових економічних категорій, виділено напрями впливу на зміни в міжнародній економіці.

Варто виділити наступні функції діяльнісної мобільності та переміни діяльності, які відображають яким чином реалізується їх суспільне призначення та вплив на національну й міжнародну економіку:

- відтворювальна – призводять до забезпечення високої ефективності суспільного виробництва та його безперервності, задоволення широкого спектру потреб як суб'єкта мобільності, так й інших членів національного і світового господарства;

- контрольно-регулююча – періодичний моніторинг існуючих зовнішніх умов і факторів впливу та внутрішнього стану і набору мотиваційних елементів з подальшим прийняття рішень щодо активізації або зміни форм і напрямів діяльнісної мобільності й переміни діяльності;

- комунікативна - забезпечення взаємодії між різними суб'єктами діяльнісної мобільності та переміни діяльності з метою оптимізації їх впливу на них, гармонізації цілей;

- інноваційна - активізація творчого потенціалу суб'єкта мобільності, розвиток його сутнісних сил, розробка і впровадження інновацій в усі сфери середовища національної й міжнародної економіки.

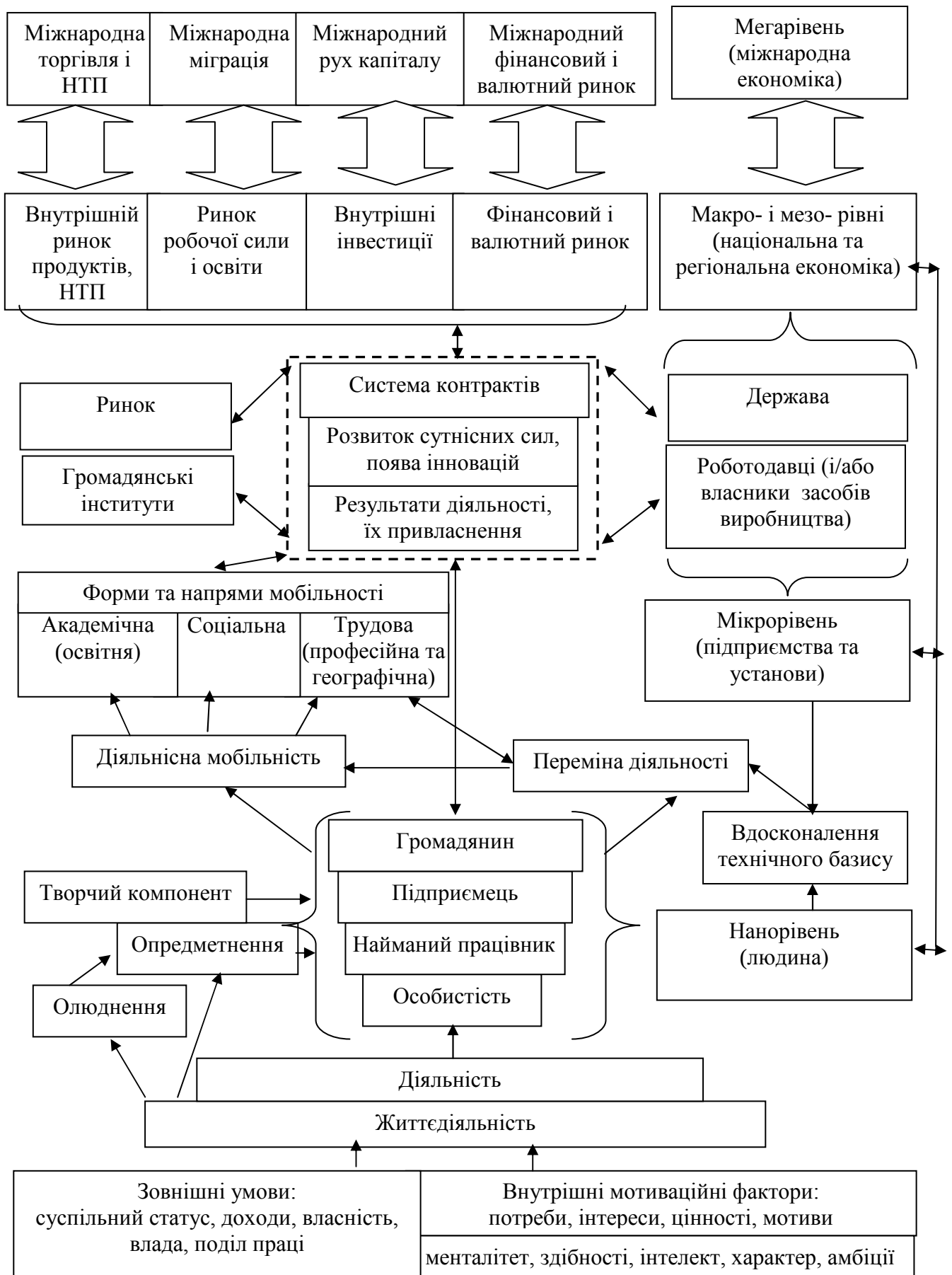


Рис. 1. Діяльнісна мобільність і переміна діяльності в системі економічних категорій і відносин національної й міжнародної економіки

Деталізація факторів впливу на діяльнісну мобільність і переміну діяльності на кожному з економічних рівнів наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Фактори впливу на діяльнісну мобільність та переміну діяльності на різних економічних рівнях

Фактори впливу (можуть впливати як позитивно, так і негативно)	Зиски від активізації діяльнісної мобільності та переміни діяльності
Нанорівень (людина)	
Потреби, інтереси, цінності, мотиви, менталітет, здібності, інтелект, амбіції, соціальна відповідальність	Розвиток сутнісних сил, моральне задоволення, творче самовираження, реалізація здібностей
Мікрорівень (підприємства, установи)	
Потреба у працівниках, організаційна структура, стратегія розвитку, система мотивації праці та кваліфікаційного зростання; кваліфікаційні вимоги до персоналу, наявність і стан корпоративної культури, соціальна відповідальність	Підвищення продуктивності праці і якості продукції, розширення напрямів діяльності, диверсифікація і оновлення спектру товарів і послуг, поява креативних та інноваційних продуктів і технологій, зростання прибутку підприємств та установ, зміцнення їх фінансового стану, покращення репутації
Макрорівень (національна економіка) та мезорівень (регіональна економіка)	
Держава	
Соціально-економічна та політична ситуація в країні, стан розвитку банківської, податкової і бюджетної систем, страхової та фінансово-кредитної сфери, інвестиції в освіту і науку, система охорони здоров'я і пенсійного забезпечення, форми зайнятості, екологія, соціальні стандарти та гарантії, соціальний захист, культурне надбання й традиції, законодавча база, форми власності, захисту прав власності, соціальна відповідальність	Підвищення рівня і якості життя, формування або зміцнення середнього класу, переважання висхідної соціальної мобільності, зростання попиту на товари та послуги, рівня купівельної спроможності, розвиток підприємництва, зростання рівня конкурентоспроможності продукції країни, розвиток людського потенціалу, вчасне наповнення бюджетів та зростання податкових надходжень, подолання маргінальних і патерналістських настроїв, розвиток НТП
Ринок	
Конкуренція, інфраструктура, кон'юнктура та флексибілізація ринку праці та освітніх послуг, їх спектр, стан товарно-грошових розрахунків, фінансового та валютного ринку	Кваліфіковані, ініціативні кадри на ринку праці, їх прискорений перетік в актуальні сфери і види економічної діяльності, зростання рівня зайнятості та падіння безробіття, можливість змінити професію, отримати необхідні та додаткові знання й уміння, в тому числі, й для того, щоб успішно розробляти й впроваджувати інновації, розвиток напрямів академічної мобільності
Громадянські інститути і суспільство	
Нормотворча, інформаційно-аналітична й організаційна робота з відстоювання прав особистості, найманого працівника, підприємця, система стратифікації	Зміна менталітету, зменшення соціальної напруженості в суспільстві, посилення впевненості в захищеності прав, можливість зміни соціального статусу
Мегарівень (міжнародна економіка)	
Візовий режим, наявність переваг по вищеперерахованим факторам національних мікро- і макро- рівнів в інших країнах	Міграція (тимчасова, сезонна або постійна) іноземних працівників і підприємців, а також їх капіталу і об'єктів власності, інновацій, що забезпечить вищеперераховані зиски національних мікро- і макро- рівнів в інших країнах

Найбільш суттєвими, на нашу думку, факторами, які справляють сьогодні негативний вплив у вітчизняному суспільстві на діяльну мобільність та перемену діяльності та, в подальшому, обумовлюють характер змін в міжнародній економіці, слід вважати переважно соціально-економічні за походженням, такі як: 1) стан флексибілізації ринку праці та освіти; 2) динаміка й структура доходів населення.

Недостатня флексибілізація ринку праці призводить до скорочення попиту на робочу силу в Україні. Однією з негативних тенденцій є скорочення в Україні кількості студентів ВНЗ та, відповідно, кількості випускників. Причому серед них переважають представники так званих «престижних» професій – економісти, юристи, тощо, а технічних фахівців не вистачає. Так, потреба підприємств у працівниках промисловості на кінець червня 2018 р. була найбільшою - 25,5% від загальної потреби і, зокрема, у переробній промисловості мала найвищий рівень - 20%. Тоді як у фінансовій і страховій діяльності потреба у працівниках складала тільки 0,8% [33]. В свою чергу, відсутність перспектив професійного зростання обумовлюють міграційний приріст громадян, які шукають роботу за її межами. Відбувається витік інтелектуального капіталу і трудових ресурсів з України, та забезпечується їх приріст в іноземні держави (табл. 5).

Таблиця 5

Міграційний рух населення України в 2015-2017 рр. [33]

Роки	Усі потоки міграції			У т. ч. міждержавна міграція		
	кількість прибулих	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення (–)	кількість прибулих	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення (–)
2015	533278	519045	14233	30659	21409	9250
2016	256808	246188	10620	14311	6465	7846
2017	442287	430290	11997	Офіційні дані відсутні		

Очевидним є значний приріст кількості вибулих з країни на кінець 2017 року, проте не деталізується міждержавна міграція.

Отже, в даний час флексибілізація ринку праці та освіти – це одна з глобальних тенденцій, яка має нарешті активно поширитись і в Україні та підвищити гнучкість суспільного виробництва, пом'якшити проблему безробіття, створити умови для участі в суспільному виробництві особливих категорій населення - жінок, учнів, пенсіонерів. Гнучкі форми зайнятості є своєрідним буфером між зайнятістю і безробіттям, відображаючи потреби в скороченні робочого часу та інші економічні та соціальні фактори розвитку. Серед них: а) структурна перебудова економіки, зростання сфери послуг з її

можливостями організації нестандартних форм зайнятості; 2) безперервне впровадження інновацій; 3) вдосконалення системи трудових контрактів. Жорстка регламентація умов праці у працівників на стандартних режимах зайнятості є перешкодою гнучкості виробництва, призводить до зниження конкурентоспроможності підприємств. Гнучкий ринок праці, навпаки є головним інструментом переміни діяльності, сприяє підвищенню ефективності виробництва та управління подальшими позитивними змінами в міжнародній економіці.

До гнучких форм зайнятості відносяться: робота за тимчасовими контрактами (в тому числі, на сезонні роботи), неповна зайнятість на режимах неповного робочого часу (робочого дня, робочого тижня), нестандартні режими робочого часу, коли працівник за своїм вибором визначає початок і закінчення робочого дня і тривалість обідньої перерви; альтернативна робочий тиждень, коли два працівника працюють на одному робочому місці поперемінно через тиждень; поділ робочого місця, стисла робочий тиждень, коли нормативна тривалість робочого тижня розподіляється на менше число робочих днів.

Особливий інтерес представляють режими на основі обчислення річного фонду робочого часу, засновані на концепції «гнучкого робочого року». Сфера їх застосування - виробництво з нерівномірним завантаженням працівників протягом року, зокрема, сезонні галузі та галузі, що відрізняються нерівномірністю попиту і пропозиції товарів і послуг (наприклад, енергетика, обслуговування туризму, деякі різновиди роздрібної торгівлі тощо). Дуже важливо, що такі режими можуть бути також використані при переході на нові види продукції, при капітальному ремонті, модернізації обладнання. В рамках режиму «гнучкого робочого року», компанії укладають з працівниками річні контракти, виходячи з нормативної тривалості робочого часу, які передбачають різну тривалість робочого тижня від сезону до сезону (відповідно і різну тривалість робочого дня) в залежності від сезонного або будь-якого іншого зміни попиту на товари і послуги. Для працівників періоди спаду в діловій активності не супроводжуються звільненнями, а скорочення робочого часу - скороченням заробітної плати, якщо трудовий договір передбачає компенсацію відпрацьованого понад нормативний робочого часу вільним часом. Працівник має гарантії зайнятості і доходів навіть в періоди спаду ділової активності. У ці періоди він може мати вторинну зайнятість в рамках тієї ж або будь-якої іншої професії. Компанія, в свою чергу зберігає постійний, але досить мобільний штат, залучення якого до роботи в залежності від кон'юнктури ринків вироблених товарів є фактором забезпечення гнучкості виробництва. Введення понаднормових робіт в період ділової активності часто повинні компенсувати не додатковою оплатою, а вільний час в інший період або збільшенням

тривалості оплачуваної відпустки. Так, наприклад, в туристичній індустрії Люксембургу з 1 квітня по 30 вересня робочий день в харчовій промисловості становить 10 годин, робочий тиждень - 45 годин. Робота понад 40 годин на тиждень компенсується вільним часом в період з 1 жовтня по 31 березня. Оплата стабільна і виходить з розрахунку 173 години на місяць. Дані прецеденти вказують також на те, що еквівалент життєвих засобів, необхідних людині протягом року може відпрацьовуватися (і вже є така практика) їм за період тривалістю менше року. Це залишає йому вільний час, яке може бути використане для вторинної зайнятості, в тому числі зі зміною праці. Таким чином, варіювання тривалістю робочого дня, тижня і т.д., що створює, зокрема, можливість переміни діяльності, виступає сьогодні елементом практики, що вказує майбутню тенденцію.

Використання «понаднормового» робочого часу в умовах підвищення попиту на продукцію і відмова від нього при несприятливій кон'юнктурі характерно для практики японських підприємств. Тут йдуть навіть далі, організовуючи торгово-промислові групи підприємств, в рамках яких трудові ресурси використовуються спільно. Наприклад, фірма, яка має спад виробництва, може передати частину своїх працівників в процвітаючу фірму в межах групи. Чи це не предтеча майбутнього планування праці в інтересах асоціації виробників, масштаби якої будуть поступово розширюватися, аж до національних? Аналогічні тенденції втілюються також в усі ширше розповсюджуються на Заході в фірмах по оренді робочої сили. Така фірма, надаючи працівникові встановлену зарплату і соціальні гарантії, розпоряджається його робочою силою, відряджаючи його на певний період в яку-небудь фірму-замовника.

Вражають також «паростки переміни діяльності», які вже виникли в ринковій економіці з прагматичних міркувань, але по суті виступають елементом її самозаперечення. Так, в Японії при прийомі працівника фірмою часто залишається невизначеним характер його майбутньої роботи, його функціональних обов'язків, робочого місця. Протягом його трудової діяльності керівництво компанії на свій розсуд і відповідно до якості даного працівника може переміщати його з одного місця на інше, з одного підрозділу в інший, при цьому характер роботи може змінюватися докорінно (від виробничої до торгово-збутової або до науково-дослідницької і т.д.).

В довершення до цього залишається сказати, що в розвинених країнах все більшого поширення набуває так звана система оплати за кваліфікацію, при якій оплата проводиться не за фактичну працю, а за кількість освоєних спеціальностей. Отримує також все більшого поширення робота на дому, зокрема на основі використання комп'ютерної техніки.

Статистичні дані по Україні, наведені в табл. 6, свідчать, що і економічне активне населення в цілому, і зайняте в рамках стандартного ринку праці знижується. Рівень безробіття зріс за останні три роки до 9,5% (довідково - на 1 вакансію припадає близько 10 безробітних) [33]. Це ще раз доводить актуальність використання гнучких нестандартних форм зайнятості [34, с. 114].

Таблиця 6

Основні показники ринку праці України в 2010-2017 рр. [33]

Роки	Економічно активне населення		Зайняте населення		Безробітне населення	
	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2010	20 894,1	63,6	19 180,2	58,4	1 713,9	8,2
2011	20 893,0	64,2	19 231,1	59,1	1 661,9	8,0
2012	20 851,2	64,5	19 261,4	59,6	1 589,8	7,6
2013	20 824,6	64,9	19 314,2	60,2	1 510,4	7,3
2014	19 920,9	62,4	18 073,3	56,6	1 847,6	9,3
2015	18 097,9	62,4	16 443,2	56,7	1 654,7	9,1
2016	17 955,1	62,2	16 276,9	56,3	1 678,2	9,3
2017	17 854,4	62,0	16 156,4	56,1	1 698,0	9,5

Необхідно підкреслити той факт, що скорочення економічно активного та зайнятого населення України, як і нинішній швидкий ріст міграційного потоку за кордон держави обумовлений також зростанням різниці в оплаті праці, яка нині, наприклад, в Польщі вчетверо вища, ніж в Україні. Водночас, Польща відчуває дефіцит працівників на тлі успішного економічного розвитку та рекордно низького безробіття. Попит на додаткову робочу силу посилюється внаслідок масового виїзду поляків (1,5-2 млн. осіб) в інші країни ЄС з вищими, ніж у Польщі, заробітками. За оцінками Асоціації польських підприємців та працедавців, щоб не втратити темпи економічного зростання, в найближчі 20 років країна потребуватиме додатково 5 млн працівників. Однак уже зараз, як свідчать результати дослідження компанії з працевлаштування та консультування Work Service, третина польських фірм стикається з проблемами при підборі персоналу, передусім представників робочих професій. 39% фірм планують наймати українців. Серед великих підприємств з чисельністю зайнятих понад 250 таких майже половина. З січня 2018 р. набули чинності зміни до польського закону про працевлаштування, згідно з якими вводиться дозвіл на працевлаштування з метою виконання сезонних робіт чинний

9 місяців. Оформити його буде простіше, ніж звичайний, переваги матимуть громадяни 6 країн Східного партнерства, тобто передусім українці.

Завдяки безпрецедентним обсягам та складу сучасна міграція українців до Польщі не може не справляти вплив на ситуацію в обох країнах, стосунки між ними. Оскільки мотиви міграції передусім соціально-економічні, найпомітнішим цей вплив є у відповідній сфері. Завдяки українцям економіка Польщі задовольняє попит у робочій силі. А Україна отримує заробітки мігрантів, в декілька разів вищі, ніж зарплатня в Україні, які вони надсилають своїм сім'ям на Батьківщину. За підрахунками Національного банку Польщі, сумарний заробіток українців в Польщі в 2016 р. становив 12,6 млрд злотих проти 3,6 млрд в 2013 р. Сума переказів в Україну сягнула 8,1 млрд злотих (2,22 млрд доларів США), або в 2,5 рази більше, ніж в 2013 р. Ці кошти відіграють важливу роль соціального амортизатора, є чинником протидії бідності численних українських домогосподарств. Аналіз структури середньомісячних доходів населення України за даними Державної служби статистики України засвідчив, що оплата праці формує більшу половину доходів (на кінець 2017 р. – 52,4%, крім того її питома вага за 2010-2017 рр. збільшилась на 4,8% з 47,6%). Низька частка доходів від підприємництва (на кінець 2017 р. – 4,4%, знизилась з 2010 р. на 1,7% з 6,1%) свідчить про недостатність новаторства у веденні бізнесу, відсутність прагнення у населення ризикувати. Основними чинниками ризику втрати таких доходів в Україні є погіршення умов ведення бізнесу, неефективність ринків товарів, праці, капіталів, прорахунки в соціально-економічній політиці держави.

В табл. 7 наведено дані про негативну динаміку реальної заробітної плати в Україні та відповідне скорочення штатних працівників.

Таблиця 7

Динаміка кількості штатних працівників України та заробітної плати в 2010-2017 рр. [33]

Роки	Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	Коефіцієнт обороту		Середньомісячна зарплата	
		по прийому	по звільненню	номінальна	Реальна
		у % до середньооблікової кількості штатних працівників		гривень	у % до попереднього року
2010	10 262	25,0	27,7	2 250	110,2
2011	10 083	28,3	30,5	2 648	108,7
2012	10 123	26,1	29,9	3 041	114,4
2013	9 720	26,6	30,3	3 282	108,2
2014	8 959	22,8	30,3	3 480	93,5
2015	8 065	24,0	30,2	4 195	79,8
2016	7 868	26,1	29,2	5 183	109,0
2017	7 679	30,5	31,8	7 104	119,1

Варто зазначити, що на фоні високого попиту на працю українців, а також у відповідь на запровадження безвізового режиму, що викликало занепокоєння польських працедавців щодо евентуального відпливу українських заробітчан до інших країн ЄС з вищим рівнем оплати праці, в 2017 році заробітні плати українців в Польщі зросли на третину.

Разом з тим, з виїздом до Польщі для України пов'язані й суттєві втрати, особливо, коли йдеться про міграцію молоді, фахівців. Вкрай тривожним є той факт, що, як свідчать соціологічні дані, понад третина українських студентів прагнуть після завершення навчання працевлаштуватися в Польщі (36,6 %), ще 22 % планують емігрувати до іншої країни, тоді як повернутися в Україну – лише 2,4 %.

Таким чином, падіння рівня доходів населення та погіршення їх структури виявляється в: зростанні рівня бідності, тінізації доходів, необхідності одночасно опановувати кілька професій, щоб підвищити рівень доходу, прискореній міграції населення з країни, а у окремих верств населення відбувається формування депресивних маргінальних і патерналістських настроїв. Останнє є по суті прямим блокуванням умов до зростання продуктивності праці, наявності серйозних перепон на шляху до реалізації потенціалу людини, розвитку її сутнісних сил.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Вище сказане дозволяє зробити акцент на наступних положеннях:

1. У даному дослідженні зроблена спроба розкриття змісту категорій «діяльнісна мобільність» та «переміна діяльності», їх функцій, ролі в системі економічних категорій і відносин національної й міжнародної економіки. Деталізовано фактори впливу на діяльнісну мобільність та переміну діяльності на різних економічних рівнях.

2. Серед найвагоміших з факторів, які справляють у теперішній час негативний вплив у вітчизняному суспільстві на діяльнісну мобільність та переміну діяльності та, в подальшому, обумовлюють характер змін в міжнародній економіці, виділено, по-перше, стан флексибілізації ринку праці та освіти та по-друге, динаміку й структуру доходів населення. Статистичні дані підтвердили прискорення відтоку українців в європейські країни, скорочення в державі економічно активного населення в цілому та зайнятого в рамках стандартного ринку праці. Це привертає все більше уваги до необхідності використання гнучких нестандартних форм зайнятості. В цілому, можна констатувати нераціональність структури доходів населення України, низький рівень не тільки підприємницької активності, а й діяльної мобільності, значний вплив на прийняття фінансових рішень макроекономічних чинників. Окремо слід відзначити низький рівень схильності до заощаджень, що має

негативний вплив на їх інвестиційний потенціал. Якщо не порушити таку тенденцію, то вона загострить подальші негативні зміни як у вітчизняному суспільстві, так і гальмуватиме міжнародний економічний розвиток.

3. Дуже велика кількість ресурсів виділяється сьогодні на перерозподільні заходи, спрямовані на боротьбу з бідністю та соціальним виключенням (ексклюзією), але не з їх причинами. Такі країни, як Бразилія, Перу, Уганда, Гватемала, Венесуела, а поряд з ними – Україна – витрачають значно більше грошей на субсидії і трансфери, ніж на державні інвестиції для розширення інфраструктурних мереж, системи освіти (існують дослідження, які свідчать, що освітня інфраструктура ще в більшому ступеню, ніж дорожня мережа впливає на економічне зростання) і охорони здоров'я [35, с. 188]. В той час як теоретичні дослідження і емпіричні розрахунки свідчать про тісний зв'язок між розвитком інфраструктури і інклюзивним зростанням – 1 млрд дол., вкладений в інфраструктуру, безпосередньо створює 15 тис. робочих місць і приблизно 30 тис. додаткових робочих місць в суміжних галузях. Китай, починаючи з 2000-х років, інвестує в інфраструктуру щорічно 8-10% ВВП, Таїланд і В'єтнам – понад 7%, Індія – 4-6%, розглядаючи її як платформу для подальших інновацій і вирішення проблем зайнятості [36, с. 23].

4. Як свідчать дані, наведені в звіті «Майбутнє робочих місць», укладеному в 2018 році Центром нової економіки та суспільства Всесвітнього економічного форуму, існують складні зворотні зв'язки між новими технологіями, суспільним виробництвом та навичками [37]. Нові технології стимулюють сьогодні зростання бізнесу, створення робочих місць та попит на спеціальні навички, але вони також витісняють цілі професії, коли певні завдання стають застарілими або автоматизованими. Отримання нових навичок - як серед працівників, так і серед керівництва організацій - може прискорити тенденції до автоматизації, а їх відсутність може навпаки стати перешкодою для прийняття нових технологій, а отже, перешкоджати розвитку бізнесу в різних державах світу. Так роботодавці стверджують, що до 2022 р. не менше 54% усіх працівників міжнародного ринку праці потребують значної перепідготовки та підвищення кваліфікації. З них близько 35%, як очікується, потребують додаткового навчання на термін до шести місяців, 9% вимагатимуть перенавчання, яке триватиме від шести до 12 місяців, а 10% вимагатимуть додаткової кваліфікації, на отримання якої знадобиться як мінімум більше року. Крім того, 41% роботодавців налаштовані на те, щоб зосередити свої кадрові послуги на висококваліфікованих працівниках.

5. Серед професій, які мають користуватись зростаючим попитом в період до 2022 року, визначаються такі, як аналітики даних та вчені, розробники програмного забезпечення та додатків, а також спеціалісти з електронної

комерції та соціальних мереж, які значною мірою спираються на використання нових технологій. Очікується також, що зросте попит на професій, в яких надзвичайно важливими є "людські" якості, такі як працівники служби підтримки клієнтів, фахівці з продажу та маркетингу, навчання та розвитку, спеціалісти з організаційного розвитку, а також менеджери з питань інновацій. Крім того, наш аналіз знаходить значні докази прискорення попиту на різні абсолютно нові професії - аналітики з безпеки інформації, користувацького досвіду та інженери-робототехніки та спеціалісти з блокчейн-технологій.

Тому активізація діяльнійсї мобільність та переміни діяльностей є як ніколи актуальним питанням. В наступних дослідженнях доцільно деталізувати напрями та інструментарій активізації всіх форм діяльнійсї мобільностей.

Список використаної літератури

1. Анурин В.Ф. Професіональна стратифікація и закон перемены труда / В.Ф. Анурин // Социологические исследования. – 2006. – №7. – С.23-33. – Режим доступа: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2006-07/anurin.pdf>
2. Кайдалов Д.П. Закон перемены труда и всестороннее развитие человека / Д.П. Кайдалов. – Москва: Мысль, 1968. – 319 с.
3. Меренков А.В. Закон перемены труда и всестороннее развитие личности / А.В. Меренков // Культура и всестороннее развитие личности. – Свердловск, 1980. – С.89-98.
4. Чугаєнко Ю.О. Вплив державного регулювання на дію закону зміни праці в ринкових умовах / Ю.О. Чугаїнко // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – №3-4. – С.28-30.
5. Гринько В. Аналіз теоретичних підходів до вивчення феномену "професійна мобільність" / В. Гринько // Молодь і ринок. – 2011. – № 5. – С. 127-131.
6. Отенко В.І. Професійна мобільність персоналу підприємства в суспільстві ризику / В.І. Отенко, С.О. Доронін // Проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 202-206.
7. Пілецька Л. Професійна мобільність особистості як одна зі складових соціальної мобільності / Л. Пілецька // Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. – 2011. – Вип. 16(2). – С. 280-287.
8. Пілецька Л. Маргінальність у контексті проблеми соціальної мобільності особистості / Л. Пілецька // Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. – 2011. – Вип. 16(1). – С. 5-15.
9. Тернопільська В.І. Мобільність особистості як предмет наукового дослідження / В.І. Тернопільська, Н.В. Чіжова // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді. – 2016. – Вип. 20(2). – С. 234-243.

10. Процеси соціальної мобільності в сучасному українському суспільстві: кол. моногр. / [Балакірева О.М., Серeda Ю.В., Дмитрук Д.А. та ін.] ; за ред. канд. соціол. наук О.М.Балакіревої; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". – К., 2014. – 288 с.

11. Балакірева О.М. Взаємозв'язок економічної нерівності, соціального відторгнення та соціальної мобільності / О.М. Балакірева, А.М. Ноур // Економіка України. – 2012. – №8. – С. 86-95.

12. Соціокультурні чинники розвитку українського ринку праці: кол. моногр. / за ред. О.М. Балакіревої; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2017. – 264 с.

13. Козієвська О. Державне регулювання процесів академічної мобільності у країнах Скандинавії (на прикладі Ісландії, Данії, Норвегії, Фінляндії, Швеції) / О. Козієвська // Вища освіта України. – 2014. – № 4. – С. 94-100.

14. Міхненко Г. Генеза поняття "інтелектуальна мобільність фахівця" / Г. Міхненко // Рідна школа. – 2012. – № 10. – С. 17-22.

15. Білик О.М. Інтелектуальна мобільність населення України / О.М. Білик // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 125-131.

16. Трудова мобільність жінок: вигоди і втрати: монографія / В.М. Василенко, Е.Б. Бойченко; Нац. акад. наук України, Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 214 с

17. Тілікіна Н.В. Концептуальні підходи до дослідження мобільності робочої сили / Н.В. Тілікіна // Актуал. проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 185-193.

18. Штундер І.А. Мобільність робочої сили як засіб забезпечення ефективної зайнятості/ І.А. Штундер //Вчені записки Університету «КРОК». Економічна теорія. – 2013. – Випуск 34. – С.115-122.

19. Білик О.М. Мобільність в системі людського капіталу: методика оцінювання та напрями активізації: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.07 / О.М. Білик; ДВНЗ "Київ. нац. економ. ун-т ім. В.Гетьмана". – К., 2009. – 20 с.

20. Любченко О.В. Визначення особливостей мобільності за видами економічної діяльності та секторами економіки і їх зв'язок з рівнем доходів працівників / О.В. Любченко //Український соціум. – 2012. – № 4(43). – С. 161-170.

21. Біль М.М. Мобільність населення: теоретична сутність і видова різноманітність / М.М. Біль //Економіка і суспільство. – 2016. – №7. – С. 645-651.

22. Біль М.М. Ретроспективний огляд просторової мобільності населення / М.М. Біль // Демографія та соціальна економіка. – 2017. – № 1. – С. 66-78.
23. Стрюк М.І. Мобільність: системний підхід / М.І. Стрюк, С.О. Семеріков, А.М. Стрюк // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2015. – Т. 49, вип. 5. – С. 37-70.
24. Сікорський Ю. М. Формування системи мобільності людських ресурсів в ТНК: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / Ю.М. Сікорський; МОН України, КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2018. – 20 с.
25. Лисак О. Дослідження чинників сприяння європейській мобільності студентів / О. Лисак // Гуманіт. вісн. ДВНЗ "Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди": наук.-теор. зб. – 2014. – Вип. 34. – С. 69-77.
26. Малиновська О.А. Зовнішня міграція громадян України в контексті скасування візового режиму поїздок до ЄС / О.А. Малиновська // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 3. – С. 58-69.
27. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка: В 4-х т.: Пер. с нем. Russisches etymologisches Wörterbuch / Пер. О.Н. Трубачёва. – М.: Астрель, 2004. – 860 с.
28. Философия: Энциклопедический словарь /Под редакцией А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2004.
29. Воронович Б.Л. Категория деятельности в историческом материализме / Б.Л. Воронович, Ю.К. Плетников. – М., 1975. – 211 с.
30. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2005. – 713 с.
31. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты / В.Н. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
32. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Т. 1. – М.: Политиздат, 1973. – 907 с.
33. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
34. Гук Л.П. Гнучка нестандартна зайнятість: систематизація форм і використання на ринку праці України / Л.П. Гук // Український соціум. – 2016. – № 1. – С. 114-129.
35. Прогнімак О.Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди і перспективи / О.Д. Прогнімак // Економічний вісник Донбасу. – 2018. – № 1(51). – С.187-197
36. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост / В. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №11. – С. 18-24.
37. The Future of Jobs. Report 2018 / Centre for the New Economy and Society. World Economic Forum. – 135 p.

References

1. Anurin, V.F. (2006). Professyonalnaia stratyfikatsiya y zakon peremeny truda [Professional stratification and the law of labor change]. *Sociologicheskie issledovaniya*, 7, pp. 23-33.
2. Kaidalov, D.P. (1968). *Zakon peremeny truda i vsestoronnee razvitie cheloveka* [The law of labor change and the comprehensive development of man]. Moscow: Mysl'.
3. Merenkov, A.V. (1980). *Zakon peremeny truda i vsestoronnee razvitie lichnosti* [The law of labor transformation and the comprehensive development of the personality]. In: *Kul'tura i vsestoronnee razvitie lichnosti*. Sverdlovsk.
4. Chuganenko, Yu.O. (2013). *Vplyv derzhavnoho rehuliuвання na diiu zakonu zminy pratsi v rynkovykh umovakh* [Influence of state regulation on the operation of the law of labor change in market conditions]. *Ekonomichnyi chasopys XXI*, 3-4, pp. 28-30.
5. Grin'ko, V. (2011). *Analiz teoretychnykh pidkhodiv do vyvchennia fenomenu "profesiina mobilnist"* [Analysis of theoretical approaches to the study of the phenomenon of 'professional mobility']. *Molod' i rynok*, 5, pp. 127-131.
6. Otenko, V.I. (2016). *Profesiina mobilnist personalu pidpriemstva v suspilstvi ryzyku* [Professional Mobility of Enterprise Personnel in a Risk Society]. *Problemy ekonomiky*, 1, pp. 202-206.
7. Pyletska, L. (2011). *Profesiina mobilnist osobystosti yak odna zi skladovykh sotsialnoi mobilnosti* [Professional mobility of the individual as one of the components of social mobility]. *Zbirnyk naukovykh prats: filosofii, sotsiologii, psykholohii*, 16 (2), pp. 280-287.
8. Pyletska, L. (2011). *Marhinalnist u konteksti problemy sotsialnoi mobilnosti osobystosti* [Marginality in the context of the problem of social mobility of the individual]. *Zbirnyk naukovykh prats: filosofii, sotsiologii, psykholohii*, 16 (1), pp. 5-15.
9. Ternopil'skaya, V.I. and Chizhov, N.V. (2016). *Mobilnist osobystosti yak predmet naukovoho doslidzhennia* [Personality Mobility as a Subject of Scientific Research]. *Teoretyko-metodychni problemy vykhovannia ditei ta uchnivskoi molodi*, 20 (2), pp. 234-243.
10. Balakireva, O.M., Sereda, Yu.V. Dmitruk, D.A. and etc. (2014). *Protsesy sotsialnoi mobilnosti v suchasnomu ukrainskomu suspilstvi* [Processes of social mobility in modern Ukrainian society]. Kyiv: NAS of Ukraine, Institute of Economics and Prognosis of the National Academy of Sciences of Ukraine.
11. Balakireva, O.M. (2012). *Vzaiemozviazok ekonomichnoi nerivnosti, sotsialnoho vidtorhnennia ta sotsialnoi mobilnosti* [Interconnection of economic inequality, social exclusion and social mobility]. *Ekonomika Ukrainy*, 8, pp. 86-95.

12. Balakireva, O.M. (2017). *Sotsiokulturni chynnyky rozvytku ukrainskoho rynku pratsi* [Socio-cultural factors of the Ukrainian labor market development]. Kyiv: NAS of Ukraine, Institute of Economics. and predicting. NAS of Ukraine.
13. Kozievskaya, O. (2014). *Derzhavne rehuliuвання protsesiv akademichnoi mobilnosti u krainakh Skandynavii (na prykladi Islandii, Danii, Norvehii, Finliandii, Shvetsii)* [State regulation of academic mobility processes in Scandinavian countries (for example, Iceland, Denmark, Norway, Finland, Sweden)]. *Vyshcha osvita Ukrainy*, 4, pp. 94-100.
14. Mikhnenko, G. (2012). *Heneza poniattia "intelektualna mobilnist fakhivtsia"* [Genesis, the concept of 'intellectual mobility of a specialist'], *Ridna shkola*, 10, pp. 17-22.
15. Bilyk, O.M. (2012). *Intelektualna mobilnist naseleння Ukrainy* [The Intellectual Mobility of the Population of Ukraine]. *Nauk. visn. Chernih. derzh. in-tu ekonomiky i upr., ser. Ekonomika*, 4, pp. 125-131.
16. Vasilenko, V.M. and Boychenko, E. B. (2009). *Trudova mobilnist zhinok: vyhody i vtraty* [Women's labor mobility: benefits and losses]. Donetsk: NAS of Ukraine, Institute of Economics and Law research.
17. Tilikina, N.V. (2008). *Kontseptualni pidkhody do doslidzhennia mobilnosti robochoi syly* [Conceptual approaches to the study of labor mobility]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 11, pp. 185-193.
18. Shtunder, I.A. (2014). *Mobilnist robochoi syly yak zasib zabezpechennia efektyvnoi zainiatosti* [Mobility of the workforce as a means of ensuring effective employment]. *Vcheni zapysky Universytetu KROK. Ekonomichna teoriia*, 34, pp.115-122.
19. Bilyk, O.M. (2009). *Mobilnist v systemi liudskoho kapitalu: metodyka otsiniuvannia ta napriamy aktyvizatsii* [Mobility in the system of human capital: the method of evaluation and directions of activation]. PhD abstract, Kiev.
20. Lyubchenko, O.V. (2012). *Vyznachennia osoblyvostei mobilnosti za vydamy ekonomichnoi diialnosti ta sektoramy ekonomiky i yikh zviazok z rivnem dokhodiv pratsivnykiv* [Determination of the peculiarities of mobility by types of economic activity and sectors of the economy and their relation with the level of income of employees]. *Ukrainskyi sotsium*, 4 (43), pp. 161-170.
21. Bil, M.M. (2016). *Mobilnist naseleння: teoretychna sutnist i vydova riznomanitnist* [Mobility of the population: the theoretical essence and species diversity]. *Economy and Society*, 7, pp. 645 - 651.
22. Bil, M.M. (2017). *Retrospektyvnyi ohliad prostorovoi mobilnosti naseleння* [Retrospective survey of spatial mobility of the population]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, 1, pp. 66-78.

23. Stryuk, M.I. (2015). *Mobilnist: systemnyi pidkhid* [Mobility: A Systemic Approach]. *Informatsiini tekhnolohii i zasoby navchannia*, 49, pp. 37-70.
24. Sikorsky, Yu.M. (2018). *Formuvannia systemy mobilnosti liudskykh resursiv v TNK* [Formation of the system of human resources mobility in TNC]. PhD abstract, Kiev.
25. Lysak, O. (2014). *Doslidzhennia chynnykiv spryiannia yevropeiskii mobilnosti studentiv* [Investigating the factors of facilitating European students' mobility]. *Humanit. visn. DVNZ "Pereiaslav-Khmelnyts. derzh. ped. un-t im. H. Skovorody*, 34, pp. 69-77.
26. Malinovskaya, O.A. (2016). *Zovnishnia mihratsiia hromadian Ukrainy v konteksti skasuvannia vizovoho rezhymu poizdok do YeS* [Foreign migration of Ukrainian citizens in the context of the abolition of the visa regime for travel to the EU]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, 3, pp. 58-69.
27. Facmer, M. (2004). *Etimologicheskij slovar' russkogo jazyka* [The etymological dictionary of the Russian language]. Moscow: Astrel.
28. Ivina, A.A. (2004). *Filosofija: Enciklopedicheskij slovar'* [Philosophy: An Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Gardariki.
29. Voronovich, B.L. (1975). *Kategorija dejatel'nosti v istoricheskom materializme* [The category of activity in historical materialism]. Moscow.
30. Rubinstein, S.L. (2005). *Osnovy obshhej psihologii* [Fundamentals of General Psychology]. St. Petersburg: Peter.
31. Tarasevich, V.N. (2008). *JEkunka: gipotezy i opyty* [Econic: hypotheses and experiments]. Dnipro: TEIS.
32. Marx, K. (1973). *Kapital* [Capital]. Vol. 1. Moscow: Politizdat.
33. Ukrstat.gov.ua, (2018). *Official site of the State Statistics Service of Ukraine*. [online] Available at: <http://ukrstat.gov.ua/>.
34. Guk, L.P. (2016). *Hnuchka nestandartna zainiatist: systematyzatsiia form i vykorystannia na rynku pratsi Ukrainy* [Flexible non-standard employment: systematization of forms and use in the labor market of Ukraine]. *Ukrainskyi sotsium*, 1, pp. 114-129.
35. Prognimak, O.D. (2018). *Prohnyimak O.D. Inkliuzyvnyi rozvytok Ukrainy: pereshkody i perspektyvy* [Inclusive development of Ukraine: obstacles and prospects]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, 1 (51), pp. 187-197
36. Kondratiev, V. (2011). *Ynfrastruktura y ekonomycheskyi rost* [Infrastructure and Economic Growth]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, 11, pp. 18-24.
37. The Future of Jobs. Report 2018 (2018). Center for the New Economy and Society. World Economic Forum.

Zolotaryova O., Candidate of Economic Science, Associate Professor; Lebedeva V., Candidate of Economic Science, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Activity mobility and change of activity as factors of change-management in the international economy

The article studies the etymology and defines the content and functions of such categories as “activity mobility” and “change of activity”. It is determined that activity mobility is a conscious and informed transformation of motivation, content and process components of activity, professional and geographical positions of a person, which is realized as a result of activating and developing the essential forces of the individual and responding to the regulatory impact of the institutional mechanism through the choice of forms and directions mobility. Change of activity is such a form of division of labor, in which there is no steady consolidation of individuals and groups in certain types of activities, there is a great deal of versatility of the worker, universalism, and the versatility of knowledge, allowing an individual to freely move from one activity to another, to engage in them simultaneously and simultaneously. The following functions of activity mobility and change of activity are highlighted: reproductive; control and regulatory; communicative; innovative.

The author's approach is presented also to reflect interrelationship between categories of “activity mobility” and “change of activity” and their places in the system of other economic categories and relations in the national and international economy; rethinking their role and potential as factors of change-management in the international economy; detailed factors affecting activity mobility and changes of activity at various economic levels; justification is attributed to the most significant factors that currently have a negative impact in domestic society on activity mobility and changes of activity and determine the nature of changes in the international economy, firstly, the state of flexibilization of the labor market and education, secondly, the dynamics and structure of income population; the current trends in the international labor market and prospects for further research are indicated.

The current trends and trends in the domestic and international labor market are identified, the necessity of activating activity mobility and change of activity is substantiated.

Key words: activity mobility, change of activity, flexibilization, labor market, education market, international economy, incomes of the population, employment, qualification.

Золотарева А.В., к.э.н., доцент; Лебедева В.К., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Деятельностная мобильность и перемена деятельности как факторы управления изменениями в международной экономике.

В статье исследована этимология и определено содержание и функции таких категорий как «деятельностная мобильность» и «перемена деятельности»; представлен авторский подход к отражению их взаимосвязи и места в системе других экономических категорий и отношений в национальной и международной экономике; переосмыслена их роль и потенциал как факторов управления изменениями в международной экономике; детализировано факторы влияния на деятельностную мобильность и изменение деятельности на различных экономических уровнях; обосновано отнесение к наиболее весомым факторам, которые оказывают в настоящее время негативное влияние в отечественном обществе на деятельностную мобильность и изменение деятельности и обуславливают характер изменений в международной экономике, во-первых, состояние флексификации рынка труда и образования, во-вторых, динамику и структуру доходов населения; обозначены современные тенденции на международном рынке труда и перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: деятельностная мобильность, перемена деятельности, флексификация, рынок труда, рынок образования, международная экономика, доходы населения, занятость, квалификация.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 330.101



І. Л. ЛЕОНІДОВ,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*

ВЛАСНІСТЬ І ПРИВЛАСНЕННЯ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІ ДУМЦІ

У статті розкривається та частина поглядів К. Маркса, яка присвячена поняттям власності та привласнення у міжнародній економіці. Проаналізовано основний метод дослідження власності й привласнення К. Марксом. Виявлено використання К. Марксом економічного підходу при трактуванні власності й привласнення. З'ясовано, що відповідно цьому підходу вчений виділяв у привласненні інтелектуального продукту сутнісні й змістовні ознаки, джерела походження, форми. Обґрунтовано умови реалізації привласнення інтелектуального продукту відносинами плановірності. Визначено, що пріоритет досліджень К. Марксом привласнення інтелектуального продукту сконцентрований на власності й її формах. Виділено спрямованість діяльності суб'єктів привласнення у К. Маркса економічними інтересами, свідомо організованими та регульованими. Розкрито розмежування форм привласнення інтелектуального продукту (інтелектуальної, художньої, наукової) в сфері духовного виробництва. Внесені пропозиції щодо поглиблення досліджень атрибутів складових привласнення інтелектуального продукту, особливостей їх взаємодії на основі Марксових розробок власності й привласнення.

Ключові слова: власність, привласнення, інтелектуальний продукт, духовне виробництво, належність, набуття, атрибути.

Постановка проблеми. Ім'я Карла Маркса набуло світової слави й затребуваності на терені пошуку шляхів до загальної соціальної справедливості, свободи та рівності. Дослідження автора актуалізовані далеко за межами економіки як значний внесок у такі сфери людської діяльності як історія, соціологія, політологія, філософія та ін. На ґрунті Марксових ідей засновувалися політичні партії та інтернаціональні рухи, що здійснили помітний вплив на історію ХХ-ХІХ ст. Розроблені автором діалектичний матеріалізм, теорія доданої вартості та вчення про комунізм лишаються родзинкою наукової полеміки в різних країнах. Проблематика власності й

привласнення, обґрунтована К. Марксом, також претендує на увагу, вміщуючи значний дослідницький потенціал, у т.ч. на рівні міжнародної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Популярність Марксового вчення засвідчують безперевні дискусії у колах вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, статті Е. фон Бем-Баверка «До завершення марксистської системи», «Теорія експлуатації» (1909 р.) вважаються класичними для критики положень К. Маркса, що викладені ним в «Капіталі» [1]. Економічна доктрина соціалізму К. Маркса отримала «інтелектуальну відповідь» у книзі Л. фон Мізеса «Соціалізм» з позиції колективізму, соціально-економічної утопії й агрегатів. Висновки вітчизняних вчених-економістів кінця XIX – початку XX ст., зроблені на основі фактів західноєвропейського господарювання, доводили теоретичну і практичну обмеженість Марксової теорії концентрації капіталу та спростовували його прогнози щодо майнової поляризації капіталу суспільства з погляду прояву дії закону капіталістичного нагромадження (М. Туган-Барановський [2, с. 240]), динаміки заробітної плати (В. Желєзнов [3; 4]), позитивних умов життя робітничого класу в другій половині XIX ст. (К. Воблий [5, с. 66-67]). Суспільно-історичний дискурс розширив проблематику сучасного бачення марксизму, його історичного місця та наукової місії на сторінках часопису «Україна модерна» [6], а саме: суперечностями існування робітничого класу в історичному ракурсі [7], розмаїттям сучасних рефлексій марксизму [8] тощо. Становлення національної економіки України супроводжувалося виявленням та узагальненням глибинних суперечностей Марксового вчення в працях Л. Горкіної [9; 10], Т. Гайдай [11], К. Гордіца [12; 13; 14].

Однак, багато економічних ідей, висловлених К. Марксом в період становлення капіталістичного виробництва, не втратили актуальності і на сьогоднішній день. До їх числа відноситься проблематика не тільки взаємодії фритредерства і протекціонізму, соціального звільнення та надбання людиною достовірно історичного буття, абсолютного й відносного зубожіння пролетаріату, а також власності й привласнення, у т.ч. інтелектуального продукту.

Формулювання мети статті. Виявлення в наукових поглядах К. Маркса поняття власності й привласнення інтелектуального продукту, у т.ч. на рівні міжнародної економіки.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з того, що "усі руйнівні явища, які викликаються вільною конкуренцією усередині кожної окремої країни, відтворюються на світовому ринку в ще більш величезних масштабах" [15, с. 416-417], К. Маркс обґрунтував історичну обумовленість як застосування протекціоністської системи, так і переходу до вільної торгівлі. З одного боку,

"система вільної торгівлі прискорює соціальну революцію" і К. Маркс виявив революційний сенс подати свій голос "за свободу торгівлі" [15, с. 418]. З іншого боку, у К. Маркса система протекціонізму "озброює капітал однієї країни для боротьби з капіталом інших країн, вона посилює його для боротьби з іноземним капіталом" [16, с. 256] і К. Маркс розкрив її як засіб для того "щоб створювати у того або іншого народу велику промисловість, тобто поставити його в залежність від світового ринку; але з того самого моменту, як встановлюється залежність від світового ринку, виникає у свою чергу більша або менша залежність від вільної торгівлі" [15, с. 418]. Зазначене дозволило К. Марксу обґрунтувати нерівноправне положення різних націй в системі світового ринку, а також той факт, що свобода торгівлі дає переваги лише найбільш економічно сильним державам, а для слабких несе загрозу серйозних економічних втрат. Зміну історичних умов відміченого К. Маркс обґрунтував в розвитку таких процесів, як "перетворення процесу виробництва з простого процесу праці в науковий процес, що ставить собі на службу сили природи і що примушує їх діяти на службі у людських потреб" [17, с. 208], як трансформація виробництва в "експериментальну науку, матеріально творчу і з предметним втіленням науки" [17, с. 221]. К. Маркс спрогнозував розвиток людини "як безупинне усунення межі для цього розвитку" [17, с. 35], яке стане "абсолютним виявленням творчих дарувань людини" [17, с. 476], що нерозривно від проблематики привласнення інтелектуального продукту.

У діалектико-матеріалістичному аналізі привласнення інтелектуального продукту засновники марксизму визначили його економічний зміст – реалізацію відносин привласнення. Привласнення було розкрито через працю в якості першого її закону, як процесу утворення власності [18, с. 124]. За К. Марксом "різні ступені у розвитку поділу праці є разом із тим і різними формами власності" [19, с. 20], а "поділ праці стає справжнім поділом лише з того моменту, коли з'являється поділ матеріальної та духовної праці" [19, с. 30]. З цього погляду в марксизмі виявлено сферу реалізації привласнення у безпосередньому виробництві ("...будь-яке виробництво є привласненням індивідом предметів природи в рамках певної форми суспільства та через неї" [17, с. 23]), у економічних відносинах, що відображають певний рівень розвитку продуктивних сил суспільства та у діалектиці "їх юридичного виразу" і "їх реальної форми, тобто як виробничих відносин" [20, с. 26]. Зазначене сприяло обґрунтуванню привласнення інтелектуального продукту з погляду його коренів, що започатковувалися із духовного виробництва. Останнє виявлялося через "інтелектуальне виробництво" [21, с. 93], "наукове виробництво" [22, с. 420], "художнє виробництво" [22, с. 420]. Досліджено розвиток духовного виробництва як специфічного виду суспільного

виробництва, що "підкорюється його загальному закону" [23, с. 117]. Генетично матеріальна складова суспільного виробництва визнана первинною, а духовна – вторинною. Похідний характер духовного виробництва пояснювався тим, що "спосіб виробництва матеріального життя зумовлює соціальний, політичний і духовний процеси життя взагалі" [24, с. 7], тобто виробництво ідей, почуттів і інших елементів свідомості можливе лише "на ґрунті своїх матеріальних умов і відповідних суспільних відносин" [25, с. 145]. В свою чергу, "політичний, правовий, філософський, релігійний, літературний, художній розвиток базується на економічному розвитку. Проте всі вони також здійснюють вплив одне на одного і на економічний базис" [24, с. 175]. Таким чином була доведена причинна взаємодія матеріального та духовного виробництва, що сприяла їх взаємному розвитку.

У дослідженні змісту духовного виробництва К. Маркс розрізнив два процеси: утворення уявлень, мислення, духовні аспекти спілкування людей (оскільки вони є компонентами повсякденного життя індивідів); виробництво знань (зокрема наукових ідей), бо воно здійснюється у межах діяльності суспільства, а також об'єктивних форм виробництва й духовної культури, що склалися і розвиваються. Лише другий процес К. Маркс іменував, власне, духовним виробництвом, підкреслюючи цим його участь у системі об'єктивних, незалежно від індивіда, існуючих суспільних відносин [26, с. 103].

Сформований потенціал теоретичних розробок привласнення інтелектуального продукту має значні можливості подальшого розвитку та практичного використання. Скажімо, протилежності основи привласнення – належність та набуття інтелектуальних сутнісних сил [27], – демонструють моно- і полі- атрибути з боку актора, продукту, форм. У моно- і полі- атрибутах належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил є вираз співвідношень між різноманітним явищ привласнення інтелектуального продукту й універсальністю законів, що управляють ними. Зазначені моно-атрибути мають обмеженість у просторі, часі, а полі-атрибути – віддзеркалюють загальну властивість, на ґрунті якої явища привласнення об'єднуються в той або інший тип, вид тощо. У співставленні таких моно- і полі- атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил розкривається шлях до пізнання їх особливостей.

Достатньо відповідною реаліям вважається наявність поліакторності й моноакторності належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил (рис. 1). Так, особливості моноактора належності інтелектуальних сутнісних сил є у відмінностях їх складових. З одного боку, моноактор належності традиційно актуалізованих інтелектуальних сутнісних сил спрямовується відносинами важливості, суттєвості частини цих сил для поточного моменту. З іншого боку,

моноактор належності латентних інтелектуальних сутнісних сил охоплений відносинами прихованості, непрявленості елементів зазначених сил. У своєму розвитку моноактор належності інтелектуальних сутнісних сил постає в їх традиційно актуалізований та латентній частинах, де проявляється його специфіка.

В свою чергу, особливості моноактора набуття інтелектуальних сутнісних сил нерозривні від протилежностей їх складових. Немає сумніву, що моноактор набуття власно створених інтелектуальних сутнісних сил спрямований відносинами прояву власної творчості, інновативності. Поряд з цим, моноактор набуття асимільованих інтелектуальних сутнісних сил перебуває у відносинах злиття, засвоєння частини останніх, що створена іншими. Дійсно, взаєморозвиток моноактора набуття інтелектуальних сутнісних сил є в їх власно створеній та асимільованій складових, у яких віддзеркалюється його специфіка.

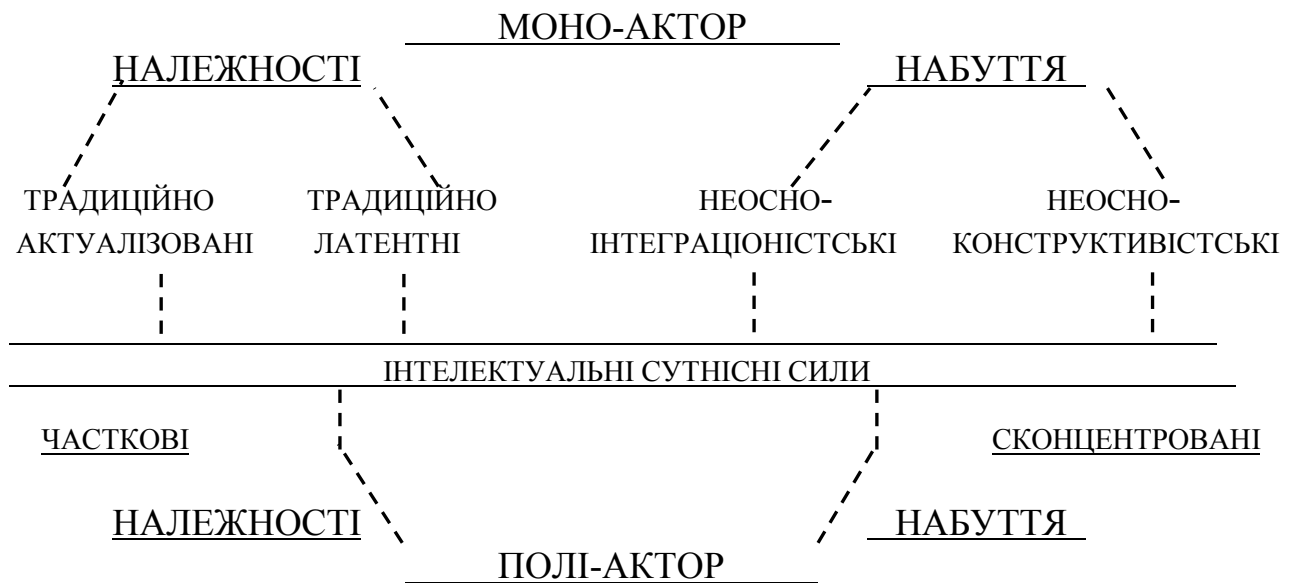


Рис.1. Особливості моно-та поліакторності належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил.

Особливості поліактора належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил обумовлюються, насамперед, їх загальними властивостями. Як поліактор один і той самий актор є актором різних форм належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил одночасно. Звідси, специфікою поліактора є частковість, як наявність в різних частинах цілісності. Втім, поліактором є індивід, група, колектив, що концентрують більше однієї соціальної ролі (функції, статусу). Тому специфікою поліактора є і сконцентрованість як зосередження в собі відособлених часток.

Таким чином, особливостями моноакторності належності інтелектуальних сутнісних сил є традиційність актуалізації й латентності;

відзнаками моноакторності набуття інтелектуальних сутнісних сил є неосність інтеграціонізму та конструктивізму; специфікою поліакторності належності і набуття інтелектуальних сутнісних сил є частковість та сконцентрованість.

Розкриття особливостей поліпродуктовості і монопродуктовості належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил (рис. 2) передбачає пошук їх відзнак. Така специфіка монопродуктовості належності інтелектуальних сутнісних сил відображається, насамперед, фіксованістю. З одного боку, є наявність втілення цих сил в формі знаків природних та штучних мов. Звідси, особливостями монопродукту належності інтелектуальних сутнісних сил є фіксованість у знаках, як помітках, зображенні якими позначається інтелектуальний продукт. З іншого боку, зазначені сили закарбовані у символах. Тому, особливостями монопродукту належності інтелектуальних сутнісних сил є фіксованість у символах, які слугують умовним знаком понять, ідей, властивих інтелектуальному продукту, що відомий автору традиційно латентних інтелектуальних сутнісних сил. Наприклад, фіксованість результату діяльності з уречевлення проявляється на папері, лазерному диску і т.п. Результат діяльності з опосередкованого олюдження фіксується у вигляді, скажімо, інформації. Фіксованість результату діяльності з безпосереднього олюдження відображає людина-особистість.

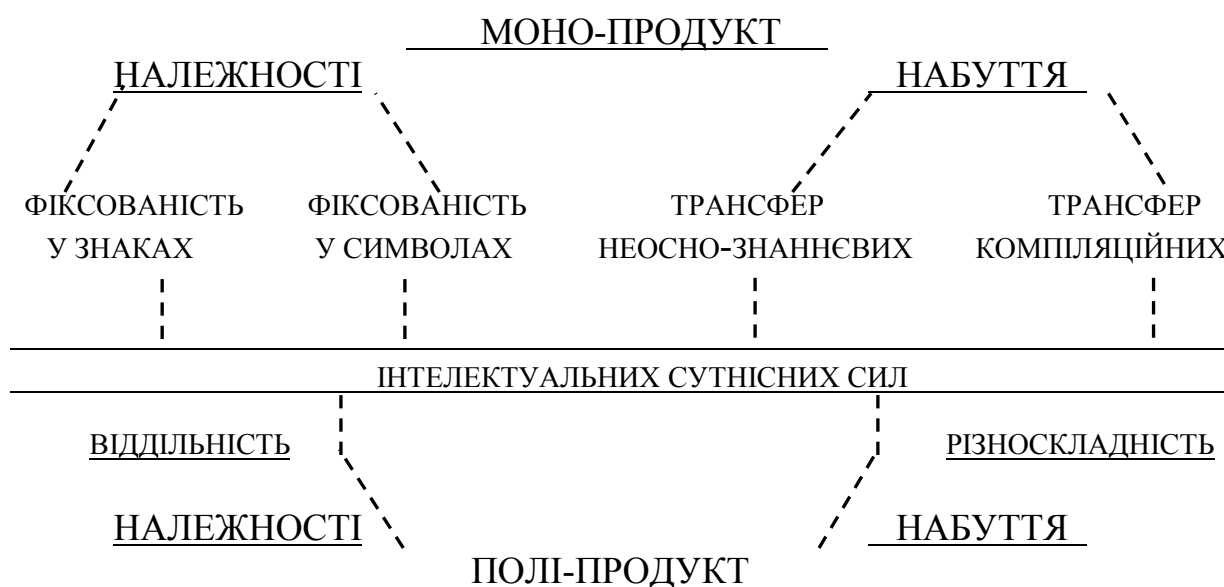


Рис.2. Специфіка моно- і поліпродуктовості належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил.

Особливості монопродуктовості набуття інтелектуальних сутнісних сил є віддзеркаленням їх трансферу. Останній, як процес і результат спонтанної взаємодії людей під впливом раніше сформованих стереотипів сприйняття на нові дії, є проекцією зазначених сил в частині неосно знаннєвій або

компіляційній. Перша проявляє форми існування і систематизації нових результатів пізнавальної діяльності людини. Друга є поєднанням результатів чужих досліджень, ідей без самостійного опрацювання їх джерел. Такий трансфер результату діяльності з безпосереднього олюднення виявляється, наприклад, у досвіді, навичках творця. В трансфері результату діяльності з уречевлення переважають данні. Трансфером результату діяльності з опосередкованого олюднення є нове наукове-ненаукове знання, оформлене знаковими засобами мови.

Поліпродуктовість не обмежується наявністю багатьох об'єктів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил. Так само, як один актор може набувати і мати в належності кілька інтелектуальних сутнісних сил, одні й ті ж самі інтелектуальні сутнісні сили можуть належати і набуватися кількома акторами. В цьому випадку відділяється поліпродуктовість належності та поліпродуктовість набуття. Поряд із цим, різні інтелектуальні сутнісні сили можуть бути об'єктами якоїсь однієї форми належності та набуття. Так само, як і один об'єкт спроможний бути фігурантом різних форм належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил. В такому випадку зазвичай у полі-продукту виділяються різні складові.

Як бачимо, особливостями монопродуктовості належності інтелектуальних сутнісних сил є фіксованість у знаках та символах; відмінностями монопродуктовості набуття інтелектуальних сутнісних сил є трансфер неосно-знаннявий і कंपіляційний; специфікою поліпродуктовості належності і набуття інтелектуальних сутнісних сил є віддільність та різноскладність.

Що ж стосується моноформізму належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил, то їх специфіка (рис. 3) варіюється, скажімо, в суб'єктній частині відповідно форм – приватної, колективної, державної. Особливості приватної форми належності інтелектуальних сутнісних сил розкриваються діалектикою її сторін. З одного боку, комерційність як необхідний напрямок актуалізації інтелектуального продукту при його приватній належності заперечує його прихованість. З іншого боку, автономність як власна закономірність, визначеність латентності інтелектуального продукту при його приватній належності не передбачає його обнародування. У своїй взаємодії комерційність та автономність сприяють розвитку приватної форми належності інтелектуальних сутнісних сил та розкривають її специфіку.

Відмінності колективної форми належності інтелектуальних сутнісних сил кристалізуються в діалектиці її сторін. Перша з них – агрегативність, як пайова (майнова) вагомість спільного визначення актуалізації інтелектуального продукту при його колективній належності, можлива лише в певних рамках. А

друга – локальність, як межі латентності при колективній належності інтелектуального продукту, утворюється визначеною спільністю. Взаємодія агрегативності та локальності сприяє розвитку колективної форми належності інтелектуальних сутнісних сил в сторонах, що являють її специфіку. Звідси, особливостями колективної форми належності інтелектуальних сутнісних сил є агрегативність та локальність.

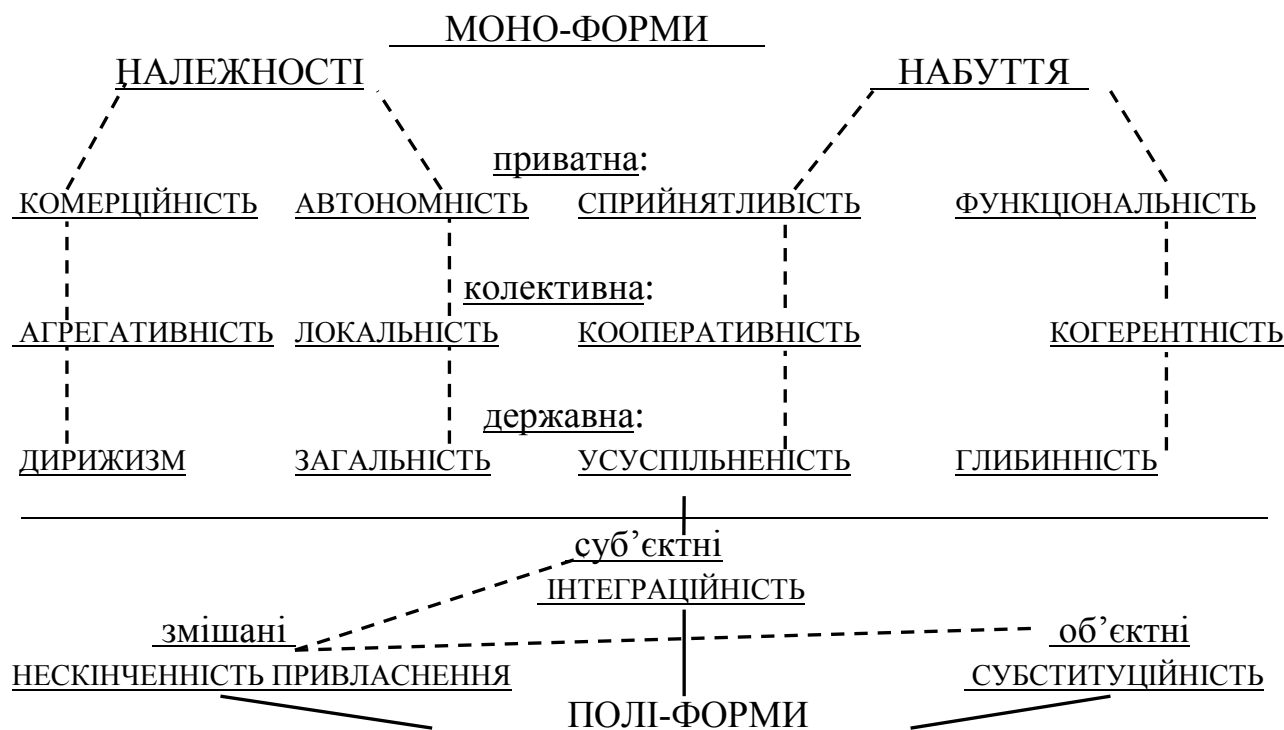


Рис.3. Специфіка моно- та поліформізму належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил.

В сенсі єдності різноманітності, діалектична взаємодія сторін державної належності інтелектуальних сутнісних сил відрізняє її серед інших форм. На одній грані – це дирижизм, як визначення напрямку актуалізації інтелектуального продукту при його державній належності, що є невід'ємним від управління загалом. На іншій грані – загальність, як межа латентності при державній належності інтелектуального продукту, що постає цариною поширення генералізації відповідної спрямованості. У своїй взаємодії дирижизм та загальність сприяють розвитку державної належності інтелектуальних сутнісних сил, та являють її специфіку.

Наступним моментом моноформізму є форми набуття інтелектуальних сутнісних сил. Специфіка його приватної форми визначена діалектикою властивих сторін. В одному аспекті – це сприйнятливність, як підвищена чутливість до сприйняття нового інтелектуального продукту, створеного іншими, що потребує його емпіричної перевірки. В іншому аспекті – це

функціональність, практична (прикладна) орієнтованість приватного набуття нового інтелектуального продукту, створеного автором, яка є неможливою без його схильностей. Отже, специфікою приватної форми набуття інтелектуальних сутнісних сил є сприйнятливість та функціональність, взаємодія яких сприяє розвитку цієї форми.

Відмінності колективної форми набуття інтелектуальних сутнісних сил перлюструються в діалектиці її сторін. В одній площині – це кооперативність, як спільне узгоджене набуття нового інтелектуального продукту, створеного іншими, яка неможлива без їх співвіднесення. В іншій площині – це когерентність, як емпірико-концептуальна комплексність колективного набуття нового інтелектуального продукту, створеного автором, що потребує його об'єднаності. Взаємодія кооперативності та когерентності сприяє розвитку колективної форми набуття інтелектуальних сутнісних сил в сторонах, що являють її особливості.

У своїй загальності діалектична взаємодія сторін державної форми набуття інтелектуальних сутнісних сил відрізняє її серед інших форм. З боку усупільненості є злиття роздібненого набуття нового інтелектуального продукту, створеного іншими, яке визначається всебічністю, ґрунтовністю. А з боку глибинності є фундаментальність державного набуття нового інтелектуального продукту, створеного автором, що постає цариною його злиття, зведення. Взаємодія усупільненості та глибинності сприяє особливостям розвитку державної форми набуття інтелектуальних сутнісних сил.

Не викликає сумніву, що поліформізм охоплює типи, види і форми належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил в залежності від якісних характеристик актора й об'єкта, а також змішані (отакторно-отоб'єктні [28, с. 318]). Відмічений поліформізм з погляду суб'єкта характеризується інтеграційними процесами, як поступовий рух від монополізму приватної до пайової та сумісної власності, так і прояв тенденції з боку держави до розвитку приватної і пайової власності. Відносно об'єктного вектору мають місце субституційні процеси. Вони проявляються для об'єктів нерухомості при їх перетворенні із житлового призначення на виробниче та навпаки; рухомих об'єктів при їх трансформації на нерухомі (наприклад, корабель, що привласнюється як музей, готель тощо); нематеріальних об'єктів, скажімо, електронні акції, що приймають участь в торгах на біржі, віддзеркалюють заміну курсової вартості об'єктів власності і рухомих, і нерухомих. В сучасній економічній літературі «найбільш вивчаємим отоб'єктним видом своєння є інтелектуальний в його різних формах, при чому в ряді акторів представлена й

держава» [29, с. 34]. Змішані форми характеризуються злиттям суб'єкта та об'єкта в єдину цілісність, що проявляється в нескінченності їх привласнення.

Отже, особливостями такого атрибуту належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил як моноформізм, з погляду актора, є: приватна – комерційність, автономність, сприйнятливість, функціональність; колективна – агрегативність, локальність, кооперативність, когерентність; державна – дирижизм, загальність, усупільненість, глибинність; специфікою поліформізму є інтегративність, компліментарність, нескінченність привласнення.

Взаємозв'язок моно- та полі- видів акторів, продуктів, форм належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил, як синтез їх традиційної й нетрадиційної олюднених і/або уречевленої частин та їх взаємодій, за своєю субстанційною природою універсумний, що актуалізує використання інтеграційного методу. У відповідності із ним, відмічений взаємозв'язок моно-атрибутів – не елементарний феномен, а надскладна, переважно самоорганізуюча система мережевого типу з розгалуженою структурою внутрішніх та зовнішніх взаємодій не стільки традиційних, які створюють певну цілісність, скільки їх інтегративними властивостями, що детермінують варіативність системи. Скажімо, знання, як ядро інтелектуального продукту, генерує мережеву природу взаємодій його належності та набуття.

Також, взаємодії моно-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил нелінійні у таких відношеннях: стохастичних, неоднозначних, м'яко детермінованих (поява інтелектуального продукту завжди очікувана, але момент його створення не піддається точним прогнозам); диспропорційності причини й наслідку (вони можуть докорінно змінюватися під впливом початково ледь помітних обставин і залишатися практично незмінними в умовах потужного зовнішнього впливу); само-дії як поєднання механізмів додатного та від'ємного зовнішнього зв'язку (якщо перші націлені на регульовану хаотизацію мережевого порядку, то останні – на компенсацію впливу зовнішнього середовища опосередковано дією в протилежному цьому впливу напрямку).

Окрім цього, взаємодії моно-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил є такими, що самоорганізуються, оскільки зміст й еволюція взаємодії визначаються, насамперед, її власною субстанційністю, а вплив зовнішніх факторів є, переважно, другорядним. Звісно, припустимі й виключення, коли зовнішні фактори змінюють характер моно-атрибутів належності та набуття інтелектуального продукту, і ці моно-атрибути або трансформуються, зберігаючи певну спадковість із власним минулим станом, або стають іншими. У будь-якому випадку зазначена взаємодія моно-атрибутів лишається дисипативною, такою, що генерує імпульси зовнішньому оточенню.

У дослідженнях і практичній реалізації полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил можливо й необхідно використання, насамперед, вчення про системоутворюючі взаємодії та самоорганізацію. Мова йде про такі взаємодії й відносини: суб'єкт-суб'єктні (між окремими акторами); суб'єкт-об'єктні (між акторами і формами належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил); об'єкт-об'єктні (між продуктовими складовими належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил). В загальнонауковому сенсі набір функціональних видів відмічених типів взаємодій є досить варіативним, однак не абсолютно релятивним. Позначимо особливості деяких видів мережевих взаємодій.

Генетичні взаємодії, зазвичай, «задають» джерело належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил. Однак, важливішим є розуміння генераційності цих взаємодій – природної зміни їх віку, механізмів взаємодії поліатрибутів різних поколінь, а знання про їх повну генеалогію, генеалогічне «дерево» дозволяють перекинути місток із минулого в майбутнє і з вірогідного майбутнього формувати елементи теперішніх взаємодій. Дійсно, автопоетичні взаємодії можуть бути розвинені через асиміляцію досвіду минулого й очікуваного майбутнього. У такому випадку розкривається царина сукцесійних взаємодій, що передбачає зовнішню експансію ефективних внутрішніх взаємодій, перетворення ряду зовнішніх взаємодій в їх підпорядкованих «агентів».

Необхідними умовами ефективних автопоезиса і сукцесії полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил є домінування утворюючих їх внутрішніх коеволюційних, комунікаційних і коопераційних взаємодій над симбіотичними й конкурентними. Симбіотичність належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил характерна для періодів становлення й занепаду певних їх форм при явному переважанні антагонізму над мутуалістичністю. У міру появи стійкості та зрілості належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил антагоністичні форми поступаються мутуалістичним, а відповідна симбіотичність – коеволюційності.

В умовах коеволюційних взаємодій розвиток одних елементів, як правило, одночасно нейтралізує антагоністичні форми їх конкуренції. При цьому, необхідно розрізняти мережеві конкурентні взаємодії технологічно послідовні (функціонально різноякісні) та технологічно паралельні (функціонально подібні) полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил. Перший випадок представлений певним набором («мутовкою», за Т. де Шарденом) і між його складовими розгортається «повнокровна» конкуренція на «виживання» як у сучасних комп'ютерних операційних системах. У другому випадку конкуренція обмежена підвищенням рівня їх

якісних параметрів і не передбачає антагонізму, хоча й спроможна породжувати принципово нові форми, які посилюють їх коеволюційність. Коеволюційність «відповідальна» за гармонійний співрух полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил змістовно, а також у просторі й часі забезпечує їх когерентність – погодження часових параметрів властивих атрибутів. Не секрет, що відсутність когерентності є ознакою симбіотичності, а не коеволюційності.

Кооперація полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил передбачає компліментарну взаємодію спеціалізованих (інтелектуальних) економічних суб'єктів – яскраво виражених *homo oeconomicus*. Для комунікаційних взаємодій членів творчого колективу, націленого на інтелектуальний продукт, спеціалізація є передумовою не лише компліментарності, а й субституції дій. У таку мережеву взаємодію вступають актори-особистості з безумовним домінуванням гуманістичного початку над тваринним, свідомого – над без- і підсвідомим, схильні до оптимізації формальних та неформальних норм і правил. Квінтесенція комунікації – єдність ключових параметрів економічних та неекономічних взаємодій особистостей у відповідності до моральних імперативів І. Канта.

Вірогідно зовнішні взаємодії полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил не поступаються за складом та різноманіттям внутрішнім. Їх загальною передумовою є відкритість системи в усі сфери людської життєдіяльності, а основним змістом – метаболізм. Найважливішими складовими останнього є процеси дисипації, асиміляції, гетерофобії. Так, надмірна дисипація загрожує дезорганізацією полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил. Неадекватна асиміляція, як правило, знижує рівень стійкості належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил і каталізує гетерофобію. Міра відкритості належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил передбачає, щоб їх внутрішні мережеві взаємодії були епігенетичні, а також не менш складні й ефективні, ніж зовнішні відносно них.

Проблематика системоутворюючих мережевих взаємодій полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил виявляється більш складною, якщо поглянути на неї не з загальнонаукових, а суспільнонаукових позицій. У такому ракурсі не *homo oeconomicus*, а цілісна людина постає головним актором, умовою, фактором, та результатом відмічених взаємодій, їх будови та структури. Саме людина надає їм універсумний характер, що проявляється в діалектиці порядку-хаосу відповідних внутрішніх та зовнішніх взаємодій – як розглянутих вище, так і економічних, а також економіко-неекономічних. Останні охоплюють економіко-екологічні, економіко-соціальні, економіко-духовні, економіко-політичні взаємодії й утворюють тканину

співіснування і взаємопроникнення економічної, природно-екологічної, соціальної, духовної і політичної сфер людської життєдіяльності.

Поєднання і комплекси мережевих взаємодій різноманітні і можуть бути ранжовані за рівнем складності, інтегрованості тощо. В контексті викладеного стає очевидною мережева організація порядку полі-атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил, адекватна сучасним цивілізаційним тенденціям гуманізації, екологізації, знаннєзації, інформатизації та ін. В цьому ієрархія втрачає свої позиції, стійкий характер, асимілюється мережею і відіграє самоцінну й рівноцінну функціональну роль подібно синархії, гетерархії і анархії.

Оскільки представлені взаємодії детермінують фундаментальні властивості належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил, остільки результатом вивчення їх простих, інтегрованих і універсумних комплексів можуть стати конкретні значення їх параметрів управління – простих, інтегральних і узагальнюючих, а також їх граничні значення.

Як бачимо, взаємозв'язок акторів, продуктів, форм належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил з боку моно-видів утворює систему, що саморегулюється, а поліатрибути – особливу мережу, яка самоорганізується.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Результати порівняння напрацювань засновників марксистського підходу свідчать, що загальним для них є розуміння привласнення інтелектуального продукту з погляду розвитку діалектико-матеріалістичної методології. Такі розробки започаткували напрям дослідження сутності привласнення інтелектуального продукту, де ця категорія здобуває теоретичне визначення, набуває сутнісних ознак, джерел походження, властивостей. Насамперед, привласнення інтелектуального продукту почало розглядатися не лише з юридичного, а й економічного підходу. Пріоритет досліджень привласнення інтелектуального продукту сконцентрований на власності, її формах. Обґрунтовано умови реалізації привласнення інтелектуального продукту відносинами планомірності, в яких цей процес стає свідомим, регульованим, спрямованим на ув'язку інтересів суб'єктів привласнення. Пізнання привласнення інтелектуального продукту було поглиблено в сфері духовного виробництва, що знайшло відображення у визначенні форм цього продукту (інтелектуальної, художньої, наукової). Виявлено атрибути належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил: актор, продукт, форма. Виділено моно- та полі- види атрибутів належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил. З'ясовано, що моноатрибути належності та набуття інтелектуальних сутнісних сил утворюють систему, що саморегулюється, а поліатрибути – особливу мережу, яка самоорганізується.

Список використаної літератури

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Том 1. – Кн. 1: Процесс производства капитала / К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 23. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 907 с.
2. Туган-Барановский М. И. К лучшему будущему: Сборник социально-философских произведений / М.И. Туган-Барановский. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1996. – 528 с.
3. Железнов В. Я. Главные направления в разработке теории заработной платы / В. Я. Железнов. – Киев, 1904. – 523 с.
4. Железнов В. Я. Заработная плата: Теория - политика - статистика / В. Я. Железнов. – М., 1918. – 87 с.
5. Воблый К. Г. Начальный курс политической экономии. История, теория, финансы: пособие для комм. техн. училищ и для самообразов. – 2-е изд. / К. Г. Воблый. – К., 1918. – 252 с.
6. Грицак Я. Презентація нового числа часопису «Україна Модерна» [Електронний ресурс] / Я. Грицак // Інститут українознавства імені Івана Крип'якевича НАН України. – 2009-06-04. – Режим доступу: <http://www.inst-ukr.lviv.ua/news/news/?newsid=31>
7. Рябчук А. «Формування» і «занепад» робітничого класу (спроба огляду) [Електронний ресурс] / А. Рябчук // Україна Модерна. Ч. 3(14). Марксизм на сході Європи. – Київ, 2009. – С. 126-142. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/archives/3894#ftn6>; <http://commons.com.ua/archives/4004>.
8. Курбатов С. У пошуках втраченого марксизму: версія від «України модерної» [Електронний ресурс] / С. Курбатов // Дзеркало тижня. – № 25 (753); 4-10 липня 2009 р. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3150/66628/>
9. Горкіна Л. П. М. І. Туган-Барановський в економічній теорії та історії / Л. П. Горкіна. – К. : ІЕ НАН України, 2001. – 268 с.
10. Горкіна Л. П. Нариси з історії політичної економії в Україні (остання третина XIX – перша третина XX ст.) / Л. П. Горкіна. – К. : Наук. думка, 1994. – 244 с.
11. Гайдай Т. В. Історико-економічний аналіз розробки проблеми цінності у вітчизняній та зарубіжній теорії // Т. В. Гайдай / Історія нар. госп-ва та екон. думки України : зб. наук. праць. Вип. 37-38 / Відп. ред. Т. І. Дерев'янкін. – Київ, 2005. – С. 276-289.
12. Гордіца К. А. До критики теорії цінності К. Маркса українськими економістами кінця XIX - початку XX ст. // К. А. Гордіца / Історія нар. госп-ва та екон. думки України : зб. наук. праць. – 2003. – Вип. 35-36. – С. 227–236.

13. Гордіца К. А. Критика марксистської концепції суспільного розвитку в працях українських економістів кінця XIX – початку XX ст. : теорія концентрації й централізації виробництва та капіталу // К. А. Гордіца / Історія нар. госп-ва та екон. думки України: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 42. – С. 57-69.

14. Гордіца К. А. Критика теорії цінності К. Маркса українськими економістами кінця XIX - початку XX ст. // К. А. Гордіца / Історія нар. госп-ва та екон. думки України: зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 39-40. - С. 227-236.

15. Маркс К. Речь о свободе торговли, произнесенная на публичном собрании Брюссельской демократической ассоциации 9 января 1848 года // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 4. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 638 с.

16. Маркс К. Протекционисты, фритредеры и рабочий класс // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 4. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 638 с.

17. Маркс К. Экономические рукописи 1857 – 1859 годов // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 46. – Ч. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 552 с.

18. Маркс К. Дебаты по поводу закона о краже леса // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. -С.119-160.

19. Маркс К. Немецкая идеология // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 3. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 544 с.

20. Маркс К. О Прудоне / К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 16. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – С. 26.

21. Маркс К. Капитал. Т. 3 // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 25. – Ч. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 545 с.

22. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том “Капитала”) // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 26. – Ч. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 476 с.

23. Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 года // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 42. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – С. 41-174.

24. Маркс К., Энгельс Ф. Полю Лафаргу, 19 ноября. // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 39. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – С.145.

25. Маркс К. Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. 2-е. – Т. 8. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – С.145.

26. Мотрошилова Н.В. Наука и ученые в условиях современного капитализма / Н. В. Мотрошилова. – М.: Наука, 1976. – 256 с.

27. Тарасевич В. М. Власність і привласнення як основа інтелектуального розвитку /В. М. Тарасевич, І. Л. Леонідов// Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2017. - Випуск 33/1. - С. 237-248.

28. Леонідов І.Л. Зміст привласнення інтелектуального продукту / Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2016. – Ч. 1. – С.317-326.

29. Тарасевич В. Н. Государственный капитализм: ренессанс versus забвение: монография / В. Н. Тарасевич. – 2016. – 139 с.

References

1. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 23. Moscow: Gospolitizdat.

2. Tugan-Baranovskij, M.I. (1996). *K luchshemu buduschemu: Sbornik social'no-filosofskih proizvedenij* [To the best future: Collection of socially-philosophical works]. Moscow: Rossijskaya politicheskaya enciklopediya (ROSSPEN).

3. Zheleznov, V.Ya. (1904). *Glavnye napravleniya v razrabotke teorii zarabotnoj platy* [The main directions in development of theory of wages]. Kiev.

4. Zheleznov, V.Ya. (1918). *Zarabotnaya plata: Teoriya - politika - statistika* [Wages: The theory - policy - statistics]. Kiev.

5. Voblyj, K.G. (1918). *Nachal'nyj kurs politicheskoy ekonomii. Istoriya, teoriya, finansy: posobie dlya komm. tehn. uchilisch i dlya samoobrazov.* – 2-e izd. [Initial course of political economy. History, theory, finance: a textbook for communistic technical schools and for self-education. – 2 ed.]. Kiev.

6. Gricak, J. (2009). *Prezentaciya novogo chisla chasopisu «Ukrajina Moderna»* [Presentation of new number of magazine "Ukraine is Modern"]. Kyiv: Institut ukrajinoznavstva imeni Ivana Krip'yakevicha NAN Ukraini.

7. Ryabchuk, A. (2009). *«Formuvannya» i «zanepad» robotnichogo klasu (sproba oglyadu)* ["Forming" and "decline" of working class (attempt of review)]. [online] Available at:<http://commons.com.ua/archives/3894#ftn6>; <http://commons.com.ua/archives/4004>.

8. Kurbatov, S. (2009). *U poshukah vtrachenogo marksizmu: versiya vid «Ukrajini modernoji»* [In search of the lost marxism: version from "Ukraine modern"]. *Dzerkalo tizhnya*, 25 (753).

9. Gorkina, L.P. (2001). *M. I. Tugan-Baranovs'kij v ekonomichnij teorii ta istoriji* [M. I. Tugan-Baranovs'kij in an economic theory and history]. Kyiv: IE NAN Ukraini.

10. Gorkina, L.P. (1994). *Narisi z istoriji politichnoji ekonomiji v Ukraini (ostannya tretina XIX – persha tretina XX st.)* [Essays are from history of political economy in Ukraine (the last third of XIX to first third of XX)]. Kyiv: Nauk. dumka.

11. Gajdaj, T.V. (2005). *Istoriko-ekonomichnij analiz rozrobki problemi cinnosti u vitchiznyanij ta zarubizhnij teorii* [Historic-economic analysis of development of problem of value in a national and foreign theory]. *Istoriya nar. gosp-va ta ekon. dumki Ukraini: zb. nauk. prac'*, 37-38, pp. 276-289.

12. Gordica, K.A. (2003). *Do kritiki teorii cinnosti K. Marksa ukrajins'kimi ekonomistami kincy XIX - pochatku XX st.* [To criticism of theory of value of K. Marx by the Ukrainian economists of end of XIX - to beginning of XX]. *Istoriya nar. gosp-va ta ekon. dumki Ukraini: zb. nauk. prac'*, 35-36, pp. 227–236.

13. Gordica, K.A. (2009). *Kritika marksists'koji koncepciji suspil'nogo rozvitku v pracyah ukrajins'kih ekonomistiv kincy XIX – pochatku XX st.: teoriya koncentraciji j centralizaciji virobnictva ta kapitalu* [Criticism of marxist conception of social development in works of the Ukrainian economists of end of XIX - beginning of XX of century: theory of concentration and centralization of production and capital]. *Istoriya nar. gosp-va ta ekon. dumki Ukraini: zb. nauk. prac'*, 42, pp. 57-69.

14. Gordica, K.A. (2007). *Kritika teorii cinnosti K. Marksa ukrajins'kimi ekonomistami kincy XIX - pochatku XX st.* [Criticism of theory of value of K. Marx by the Ukrainian economists of end of XIX - to beginning of XX of century]. *Istoriya nar. gosp-va ta ekon. dumki Ukraini: zb. nauk. prac'*, 39-40, pp. 227-236.

15. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 4. Moscow: Gospolitizdat.

16. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 4. Moscow: Gospolitizdat.

17. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 16. is. 1. Moscow: Gospolitizdat.

18. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 1. Moscow: Gospolitizdat.

19. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 3. Moscow: Gospolitizdat.

20. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 16. Moscow: Gospolitizdat.
21. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 25. Moscow: Gospolitizdat.
22. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 26. Moscow: Gospolitizdat.
23. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 42. Moscow: Gospolitizdat.
24. Marx, K. (1955). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 39. Moscow: Gospolitizdat.
25. Marx, K. (1964). *Sochineniya* [Compositions]. vol. 8. Moscow: Gospolitizdat.
26. Motroshilova, N.V. (1976). *Nauka i uchenye v usloviyah sovremennogo kapitalizma* [Science and scientists in the conditions of modern capitalism]. Moscow: Nauka.
27. Tarasevich, V.M. and Leonjodov, I.L. (2017). *Vlasnjost` ta privlasnennja jak osnova intelektual'nogo rozvitku* [Ownership and appropriation as base of intellectual development]. *Ekonomichnij visnik universitetu. DVNZ «Perejaslav-Khmel'nic'kij derzhavnij pedagogičnij unioversitet imeni Grigorija Skovorodi»*, 33/1, pp. 237-248.
28. Leonidov, I. L. (2016). *Zmist privlasnennja intelektual'nogo produktu* [Contents of appropriation of intellectual product], In: *Aktual'ni problemi social'no-ekonomichnih sistem v umovah transformacijnoji ekonomiki: zbirnik naukovih prac' za materialami Vseukrajins'koji nauково-praktičnoji konferenciji, Vol. 1*, Dnipropetrovs'k: Nmetau.
29. Tarasevich, V.N. (2016). *Gosudarstvennyj kapitalizm: renessans versus zabvenie* [Government capitalism: renaissance versus oblivion]. Dnipro.

Leonidov I., Ph.D. in Economics, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Ownership and appropriation in world economic thought

In the article was opened up the looks of K. Marks on the concepts of ownership and appropriation in international economy. The basic method of research of ownership and appropriation of K Marks was analyzed. Used K Marks of economic approach at interpretation of ownership and appropriation was discovered. It is found out, that the scientist distinguished in the appropriation of intellectual product the essences and content senses, sources of origin, forms. The conditions of realization of appropriation of intellectual product by the relations of planned was substantiated. Priority of researches of K Marks the appropriation of intellectual product that concentrated on ownership and her forms was determined. The activity of subjects of appropriation in K. Marks is orientation by economic interests, what consciously organized and managed was distinguished. A differentiation of forms of appropriation of intellectual product (of intellectual, artistic, scientific) in the sphere of spiritual production was disclosed. Suggestions in relation to deepening of researches of attributes of components of appropriation of intellectual product,

features of their interactions, what based on Marks's researches of ownership and appropriation, was proposed. The attributes of belonging and acquisition of intellectual product namely: actor, product and form was educed. The mono- and poli- kinds of attributes of belonging and acquisition of intellectual essence of forces was differentiated. The monoattributes of belonging and acquisition of intellectual essence of forces forming the system with self-regulation, and poliattributes – the special network with self-organization, was ascertained. The quality signs of monoactors of belonging and acquisition of intellectual essence of forces was definite.

Key words: ownership, appropriation, intellectual product, spiritual production, belonging, acquisition, attributes.

Леонидов И. Л., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Собственность и присвоение в мировой экономической мысли

В статье раскрывается та часть взглядов К. Маркса, которая посвящена понятиям собственности и присвоения в международной экономике. Проанализирован основной метод исследования собственности и присвоения К. Марксом. Обнаружено использование К. Марксом экономического подхода при трактовке собственности и присвоения. Выяснено, что соответственно этому подходу ученый выделял в присвоении интеллектуального продукта сущностные и содержательные признаки, источники происхождения, формы. Обоснованы условия реализации присвоения интеллектуального продукта отношениями планомерности. Определенно, что приоритет исследований К. Марксом присвоения интеллектуального продукта сконцентрирован на собственности и ее формах. Выделена направленность деятельности субъектов присвоения у К. Маркса экономическими интересами, сознательно организованными и регулируемые. Раскрыто разграничение форм присвоения интеллектуального продукта (интеллектуальной, художественной, научной) в сфере духовного производства. Внесенные предложения относительно углубления исследований атрибутов составных присвоения интеллектуального продукта, особенностей их взаимодействия на основе Марксовых разработок собственности и присвоения.

Ключевые слова: собственность, присвоение, интеллектуальный продукт, духовное производство, принадлежность, приобретение, атрибуты.



О. В. ЛЕТУЧА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*



Л. М. ПРОХА,
*магістр економіки і підприємництва,
Національна металургійна академія України*

ЕКОЛОГІЧНО СПРЯМОВАНА СТРАТЕГІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто напрямки розробки і впровадження екологічно спрямованої стратегії промислового підприємства в міжнародній економіці. Проаналізовано теоретичні та методологічні основи стратегічного планування екологічно збалансованого розвитку підприємства. На основі аналізу наукових джерел узагальнено формулювання екологічних цілей і екологічних завдань промислового підприємства в умовах міжнародної економіки. Запропоновано послідовність дій в процесі формування екологічної стратегії підприємства в міжнародній економіці, що враховує оцінку і аналіз ключових стратегічних факторів в екологічній сфері, визначення стратегічних альтернатив в області екології, вибір стратегії і формулювання екологічної політики.

Розроблено практичні рекомендації щодо реалізації екологічних планів і програм в рамках екологічної стратегії і політики. Показано, що екологічна політика підприємства повинна відповідати його корпоративній місії. Практичне впровадження екологічно спрямованої стратегії і політики на підприємстві в умовах міжнародної економіки можливо за допомогою розробки і реалізації екологічних планів і програм. Конкретні заходи і дії в екологічних програмах доцільно об'єднувати з принципами та зобов'язаннями екологічної політики підприємства, пріоритетними екологічними аспектами його діяльності, екологічними цілями і завданнями. Запропоновано заміну "остаточного підходу" при

реалізації екологічних заходів стратегічним плануванням екологічно збалансованого розвитку підприємства.

Ключові слова: екологічна політика, стратегія, місія, екологічний план, механізм, підприємство, екологічна програма, міжнародна економіка.

Постановка проблеми. На початку XXI століття проблемна ситуація, що склалася в галузі керування якістю навколишнього середовища, вимагає пріоритетного її розв'язання. Імперативність питання збалансованості економічної та екологічної складової розвитку знайшло своє відображення у "Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року", Законі України "Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року", Законі України "Про Стратегію національної екологічної політики України на період до 2020 року", міжнародних меморандумах, що визначають основні принципи екологозбалансованого розвитку підприємств в умовах міжнародної економіки.

Екологічна нестійкість національної економіки України актуалізує визначення, розробку та впровадження екологічно спрямованої стратегії промислового підприємства металургійного комплексу, що спиралася б на сучасні ефективні механізми використання глобального потенціалу для забезпечення сталого еколого-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найважливіші принципи керування економікою якості навколишнього природного середовища відокремлені у роботах Балацького О.Ф., Векліч О.О., Голуба О.О., Ляшенко С.М., Мельника Л.Г., Пахомової Н.О., Рихтера К., Трегобчука В.М. та ін. В той же час, ринкові умови господарювання суттєво ускладнюють процес поєднання комплексності еколого-економічних, соціально-економічних, техніко-економічних взаємозв'язків, інтегральної оцінки і системного аналізу наслідків антропогенного впливу на якість навколишнього природного середовища за причини їх різновекторної направленості. Отже, актуальною є проблема розробки екологічно спрямованої стратегії розвитку промислового підприємства в міжнародній економіці з урахуванням як економічних, так і екологічних чинників.

Формулювання цілей статті. Метою виконаного дослідження є розробка та впровадження механізму екологічно спрямованої стратегії розвитку промислового підприємства в міжнародній економіці з огляду на пріоритетність екологічних чинників виробництва, що зростає останнім часом. Це обумовлено, подальшим збільшенням обсягів промислового виробництва, а, отже, і промислових викидів.

Виклад основного матеріалу. Перехід до екологічно чистого виробництва в умовах міжнародної економіки вимагає від керівництва

промислового підприємства розробки цілеспрямованих і продуманих дій і заходів в межах екологічно спрямованої стратегії. Остання повинна визначати генеральний напрям його діяльності в екологічній сфері на довгострокову перспективу та забезпечити досягнення екологічних цілей і задач.

Екологічно спрямована стратегія в міжнародній економіці є стратегією однієї з функціональних областей промислового підприємства, що повинна визначати загальну корпоративну стратегію, забезпечувати при цьому взаємодію екології з іншими сферами діяльності підприємства, сприяти виникненню синергічного ефекту і надавати підприємству конкурентні переваги.

Процес формування екологічної стратегії підприємства в міжнародній економіці, на нашу думку, повинен мати наступну послідовність дій:

- 1) оцінка і аналіз ключових стратегічних чинників в екологічній сфері;
- 2) визначення стратегічних альтернатив у області екології;
- 3) вибір стратегії і формулювання екологічної політики.

При виборі екологічної стратегії в міжнародній економіці повинні враховуватись: зовнішні і внутрішні екологічні ризики підприємства; загальна корпоративна стратегія; ціннісні орієнтації і переваги менеджменту; наявність і можливість залучення фінансових ресурсів; спроможність персоналу підприємства до майбутніх змін.

Вибір екологічної стратегії в міжнародній економіці зумовлює формулювання відповідної екологічної політики підприємства, яка є сукупністю публічно декларованих принципів і зобов'язань, пов'язаних з екологічними аспектами діяльності підприємства, що забезпечує основу для встановлення і досягнення його власних екологічних цілей і задач. Екологічна політика виступає необхідним двигуном, що дозволяє підприємству визначати пріоритетні напрями екологічної діяльності і формулювати конкретні екологічні цілі і задачі. Тим самим, екологічна політика задає рівень екологічної відповідальності і масштаб зобов'язань підприємства по відношенню до навколишнього середовища, відповідно до яких оцінюватимуться всі його подальші дії [1-5].

Екологічна політика підприємства повинна відповідати корпоративній місії, на основі якої формулюється політика, цілі і задачі в різних функціональних сферах його діяльності, зокрема екологічній сфері.

Керівництво підприємства повинне розуміти, що екологічна політика не є чимось сталим і незмінним. Процес практичної реалізації вимагає її коректування, доповнення і вдосконалення на основі досягнутих результатів діяльності і з урахуванням змінних ситуації і можливостей. Крім того, екологічна політика підприємства в мовах міжнародної економіки, процедура її

формулювання, затвердження керівництвом, доведення до зацікавлених сторін, внесення в неї необхідних змін повинні бути документально оформлені.

Це забезпечує ясність і системність дій підприємства. В той же час, екологічна політика підприємства повинна бути доступна всім зацікавленим сторонам: працівникам підприємства, міжнародним партнерам, державним органам влади і управління, інвесторам [6,7].

Таким чином, практичне впровадження екологічно спрямованої стратегії і політики на підприємстві в умовах міжнародної економіки можливе за допомогою розробки і реалізації екологічних планів і програм.

Екологічні плани і програми підприємства дозволяють систематизувати всі його можливі дії і заходи, направлені на реалізацію екологічної стратегії і політики. Отже, планування екологічної діяльності підприємства в міжнародній економіці починається з ідентифікації пріоритетних екологічних аспектів його діяльності, продукції або послуг.

За оцінками представників вітчизняних промислових підприємств, розробка механізму ідентифікації законодавчих і інших екологічних вимог до діяльності, продукції і послуг, є найскладнішою задачею.

Адже на підприємствах ідентифікація зовнішніх екологічних вимог, як правило, не носить систематичного характеру, а рішення про відповідність ним діяльності підприємств, їх продукції і послуг час від часу виноситься міжнародними та державними контролюючими органами за наслідками інспекційних перевірок. Проте, робота по виявленню екологічних вимог, що стосуються конкретного підприємства, багато в чому виправдовує себе.

Екологічні цілі промислового підприємства в міжнародній економіці визначають пріоритетні напрями його діяльності. Вони встановлюються відповідно до принципів і зобов'язань екологічної політики підприємства, що враховують екологічні аспекти його діяльності [8-11].

При формулюванні екологічних цілей промислового підприємства вони повинні бути:

- конкретними - екологічна мета повинна бути пов'язана з певною областю екологічної діяльності підприємства, доступною і зрозумілою для керівництва і персоналу підприємства, зовнішніх зацікавлених сторін;
- реально досяжними - досягнення поставлених екологічних цілей повинно бути підтверджене наявністю необхідних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів;
- вимірними - при встановленні екологічних цілей слід враховувати чинник можливості оцінки їх досягнення. Для цього необхідно розробити набір кількісних і якісних показників, що дозволяють оцінювати результати, що досягаються в рамках поставлених цілей;

- результативними - кожна мета повинна бути пов'язана з отриманням підприємством (зокрема, керівництвом і персоналом) певних ефектів;
- взаємозв'язаними і взаємодоповнюючими - оскільки екологічні цілі об'єднані екологічною політикою підприємства, то реалізація кожної з них залежить від реалізації інших цілей;
- орієнтованими в часі - цілі встановлюються на визначений період часу, протягом якого ведеться систематичне спостереження за поетапним процесом їх досягнення.

Кожна з поставлених екологічних цілей повинна давати можливість визначення конкретних задач (короткострокових, середньострокових, довгострокових) на планований період. І екологічні цілі, і екологічні задачі можуть мати загальний характер (відноситися до всього промислового підприємства) або відноситися до конкретного об'єкту або окремого виду діяльності.

Завершальним етапом планування екологічної діяльності підприємства в міжнародній економіці є розробка екологічних програм. Екологічна програма є комплексним документом, що описує процес організації конкретних заходів і дій, направлених на досягнення екологічних цілей і задач.

Конкретні заходи та дії в екологічних програмах доцільно об'єднувати за принципами та зобов'язаннями екологічної політики підприємства, пріоритетними екологічними аспектами його діяльності, екологічними цілями і задачами. У екологічні програми слід включати процедури, що регламентують порядок і правила формування, твердження, контролю і коректування структури і складу програми, а також загальний порядок і правила виконання заходів і дій, включених в програми, умови взаємодії підрозділів підприємства при їх здійсненні.

Використання викладених рекомендацій конкретними підприємствами має чимало труднощів, як інформаційного, так і мотиваційного характеру. Проте, наприклад у сфері металургії добре зарекомендувала себе методика оцінки значущості екологічних аспектів по дії його продукції на навколишнє середовище за А В С-методом [12].

При цьому, до екологічних аспектів категорії А відносяться такі, що пов'язані з наднормативною дією на навколишнє середовище, високим ступенем екологічної небезпеки, великими екологічними витратами; до аспектів категорії В - пов'язані з незначним перевищенням встановлених нормативів дії, невисоким ступенем екологічної небезпеки, незначними економічними витратами; до аспектів категорії С - пов'язані з дією на навколишнє середовище в межах встановлених нормативів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Пріоритетом процесу формування екологічно спрямованої стратегії промислового підприємства в міжнародній економіці є заміна "остаточного підходу" при реалізації екологічних заходів стратегічним плануванням екологічно збалансованого розвитку підприємства, відокремлення екологічної політики як функціональної, розробка і реалізація екологічних планів і програм в межах екологічної стратегії і політики, кількісна і якісна оцінка екологічних цілей підприємства.

Запропонована екологічно спрямована стратегія промислового підприємства дозволяє визначити перспективні тенденції його розвитку, покращення еколого-економічних результатів їх діяльності в умовах міжнародної економіки

Список використаної літератури

1. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p>.
2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
3. Закон України «Про Стратегію національної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF4TM00A.html.
4. Балацкий О.Ф. Актуальные проблемы экономики природопользования в переходный период / О.Ф. Балацкий // Вісник СумДУ. – 1995. – № 4. – С. 3-10.
5. Волошенко О.О. Методичний підхід до формування стратегії еколого-орієнтованого розвитку підприємства / О.О. Волошенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 11. – С. 57-64.
6. Зеркалов Д.В. Екологічна безпека та охорона довкілля: монографія / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – 517 с.
7. Мельниченко О.А. Елементи державної екологічної політики / О.А. Мельниченко // Державне будівництво: зб. наук. пр. – 2016. – № 2. – С. 154-162.
8. Олефіренко О.В. Концептуальні основи формування екологічного управління в Україні / О.В. Олефіренко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – 2014. – №1 (45).
9. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2005. – 582 с.

10. Прокопенко О.В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: монографія / О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2010. – 395 с.
11. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
12. Экологический менеджмент / Н. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер; СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

References

1. *Kontsepsiia natsionalnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku* [The Concept of the National Environmental Policy of Ukraine for the period up to 2020]. [online] Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p>.
2. *Zakon Ukrainy "Pro Osnovni zasady (stratehiiu) derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku"* [The Law of Ukraine 'On the Basic Principles (Strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the Period until 2020']. [online] Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
3. *Zakon Ukrainy "Pro Stratehiiu natsionalnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku"* [Law of Ukraine 'On the Strategy of the National Environmental Policy of Ukraine for the Period till 2020']. [online] Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF4TM00A.html.
4. Balatskiy, O.F. (1995). Aktualnyie problemy ekonomiki prirodopolzovaniya v perehodnyi period [Actual problems of the economy of nature use in the transition period], *Visnik SumDU*, 4, pp. 3-10.
5. Voloshenko, O.O. (2016). *Metodychnyi pidkhid do formuvannia stratehii ekoloho-orientovanoho rozvytku pidpriemstva* [Methodical approach to the formation of the strategy of ecologically-oriented development of the enterprise]. *Efektivna ekonomika*, 11, pp. 57-64.
6. Zerkalov, D.V. (2012). *Ekolohichna bezpeka ta okhrona dovkillia* [Environmental safety and environmental protection]. Kyiv: Osnova.
7. Melnychenko, O.A. (2016). *Elementy derzhavnoi ekolohichnoi polityky* [Elements of the State Environmental Policy]. *Derzhavne budivnytstvo*, 2, pp. 154-162.
8. Olefirenko, O.V. (2014). *Kontseptualni osnovy formuvannia ekolohichnoho upravlinnia v Ukraini* [Conceptual Basis for the Formation of Environmental Management in Ukraine]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, 1 (45).
9. Illiashenko, S.M. (2005). *Problemy upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstv u tranzytyvni ekonomitsi* [Problems of management of innovative development of enterprises in the transitive economy]. Sumy: VTD 'Universytetska knyha'.

10. Prokopenko, O.V. (2010). *Sotsialno-ekonomichna motyvatsiia ekolohizatsii innovatsiinoi diialnosti* [Socio-economic motivation of ecologization of innovation activit]. Sumy: SumDU.
11. Lukianenko, D.H. (2001). *Stratehii ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii* [Strategies for economic development in the conditions of globalization]. Kyiv: KNEU.
12. Pahomova, N., Enders, A., Rihter, K. (2003). *Ekologicheskyy menedzhment* [Ecological management]. St. Petersburg: Piter.

Letucha O., Ph.D. in Economics, Associate Professor; Prokha L., Master of Economics and Entrepreneurship, National Metallurgical Academy of Ukraine

Ecofriendly strategy is conceived by the industrial enterprise: the mechanism of development and development in the international economy

The article discusses the direction of development and implementation of an environmentally-oriented strategy of an industrial enterprise in the international economy. The theoretical and methodological foundations of the strategic planning of the environmentally balanced development of the enterprise are analyzed. Based on the analysis of scientific sources, a generalized formulation of environmental goals and environmental objectives of an industrial enterprise in an international economy. A sequence of actions is proposed in the process of forming an environmental strategy of an enterprise in the international economy, taking into account the assessment and analysis of key strategic factors in the environmental field, the definition of strategic alternatives in the field of ecology, the choice of strategy and the formulation of environmental policy.

Practical recommendations have been developed for the implementation of environmental plans and programs within the framework of an environmental strategy and policy. It is shown that the environmental policy of the enterprise must comply with its corporate mission. The practical implementation of an environmentally oriented strategy and policy in an enterprise in the international economy is possible through the development and implementation of environmental plans and programs. It is advisable to combine concrete measures and actions in environmental programs with the principles and obligations of the company's environmental policy, priority environmental aspects of its activities, environmental goals and objectives. It was proposed to replace the "final approach" in the implementation of environmental measures with the strategic planning of the environmentally balanced development of the enterprise.

Key words: ecological policy, strategy, mission, ecological plan, mechanism, enterprise, ecological program, international economy.

Летучая А.В., к.э.н., доцент; Проха Л.Н., магистр экономики и предпринимательства, Национальная металлургическая академия Украины

Экологически направленная стратегия промышленного предприятия: механизм разработки и внедрения в международной экономике

В статье рассмотрены направления разработки и внедрения экологически направленной стратегии промышленного предприятия в международной экономике. Проанализированы теоретические и методологические основы стратегического планирования экологически сбалансированного развития предприятия. На основе анализа научных источников обобщенно формулировку экологических целей и экологических задач промышленного предприятия в условиях международной экономики. Предложена последовательность действий в процессе формирования экологической стратегии предприятия в международной экономике, учитывающая оценку и анализ ключевых

стратегических факторов в экологической сфере, определение стратегических альтернатив в области экологии, выбор стратегии и формулировки экологической политики.

Разработаны практические рекомендации по реализации экологических планов и программ в рамках экологической стратегии и политики. Показано, что экологическая политика предприятия должна соответствовать его корпоративной миссии. Практическое внедрение экологически направленной стратегии и политики на предприятии в условиях международной экономики возможно посредством разработки и реализации экологических планов и программ. Конкретные меры и действия в экологических программах целесообразно объединять с принципами и обязательствами экологической политики предприятия, приоритетными экологическими аспектами его деятельности, экологическими целями и задачами. Предложено замену "окончательного подхода" при реализации экологических мероприятий стратегическим планированием экологически сбалансированного развития предприятия.

Ключевые слова: экологическая политика, стратегия, миссия, экологический план, механизм, предприятие, экологическая программа, международная экономика.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657.22+657.6



Г. О. КОРОЛЬ,
*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



І. М. ИЗВЕКОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



О. Л. ЄРЬОМІНА,
*старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ І АУДИТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена актуальним питанням удосконалення методичних підходів до обліку і аудиту інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Показано, що методичні аспекти даної проблеми досліджені недостатньо, що викликає необхідність більш детальної розробки методичних положень організації обліку і аудиту інноваційної діяльності в умовах суб'єктів господарювання. Запропоновано удосконалений методичний підхід до обліку інноваційної діяльності на підприємствах, основними положеннями якого є виділення окремих центрів відповідальності та введення відповідного графіку документообігу. Наведено удосконалений методичний підхід до проведення аудиту інноваційної діяльності,

який передбачає підготовку до планування аудиту інноваційної діяльності, що дозволить зменшити витрати часу на виконання аудиторських процедур, та деталізацію всіх інших етапів аудиту.

Ключові слова: суб'єкти господарювання, інноваційна діяльність, облік, центри відповідальності, графік документообігу, аудит, підготовка до планування аудиту.

Постановка проблеми. В сучасних умовах провадження інноваційної діяльності є об'єктивною необхідністю економічної політики як на рівні держави, так й на рівні окремих підприємств, оскільки, очевидним є те, що конкурувати на зовнішньому і внутрішньому ринках можуть лише такі промислові підприємства, які націлені на інноваційний розвиток виробництва.

В Україні проблема застосування інноваційних розробок в процесі діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання є надзвичайно актуальною, оскільки саме активізація інноваційної діяльності могла б стати рушійною силою на шляху розвитку промислових підприємств через удосконалення існуючих виробничих процесів, підвищення ефективності всіх аспектів виробничої та господарської діяльності, виявлення нових перспективних форм і напрямів ведення бізнесу.

Прийняття управлінських рішень щодо розробок та впровадження інновацій здійснюється на підставі повної, правдивої та достовірної інформації, яка надається системою бухгалтерського обліку. В свою чергу, необхідність надання впевненості у достовірності і повноті інформації, що пов'язана з інноваційною діяльністю, для таких зовнішніх і внутрішніх користувачів облікової інформації, як власники, інвестори, банки та інші кредитори, які мають неопосередкований інтерес у результатах впровадження інновацій, обумовлює потребу в проведенні аудиту інноваційної діяльності в умовах суб'єктів господарювання. Зважаючи на це, питання ведення обліку та проведення аудиту інноваційної діяльності потребують більш глибокого теоретичного та методологічного осмислення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку і аудиту інноваційної діяльності зробили такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як Бланк І., Бородкін О.С., Бортнік Н.А., Гнилицька Л.В., Гречан А.П., Волков О.І., Грицай О.І., Денисенко М.П., Краснокутська Н.В., Крупка Я.Д., Нападовська Л.В., Пушкарь М.С., Жук В.М., Кузнецова О.Н., Кантаєва О.В., Загородній А.Г., Бойчук А.Б., Яламова Є.С., Моргунова Т.І. та ін. Однак, методичні аспекти даної проблеми досліджені недостатньо внаслідок відсутності в сучасній науковій літературі детально прописаних методичних підходів щодо обліку і аудиту інноваційної діяльності, які б містили чітку послідовність їх здійснення в умовах вітчизняних суб'єктів господарювання. Отже, актуальність теми дослідження визначається потребою більш детальної

розробки методичних положень організації обліку і аудиту інноваційної діяльності в умовах суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з удосконалення методичних підходів до обліку і аудиту інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Виходячи з визначення поняття «облік» можна стверджувати, що облік інноваційної діяльності - це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про інноваційну діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [2].

Слід відмітити, що система фінансового обліку в Україні не надає чітких методичних рекомендацій щодо облікового забезпечення процесу створення та використання інновацій, а саме:

- об'єкти обліку інноваційної діяльності не забезпечені відповідними рахунками бухгалтерського обліку;
- облікова інформація про інноваційні об'єкти формується з використанням загальних рахунків без відображення специфіки інноваційних процесів;
- на більшості підприємств відсутні реєстри внутрішнього обліку, за допомогою яких можливо відслідковувати економічні показники інноваційної діяльності;
- у фінансовій звітності відсутні статті, що відображають доходи, витрати та результати інноваційної діяльності підприємства.

Відсутність методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку витрат інноваційної діяльності призводить до розпорошеності витрат по освоєнню нової продукції на різних рахунках витрат, що ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми цих витрат.

А. Загородній та А. Бойчук зазначають, що одним із найбільших недоліків сучасного обліку інновацій є те, що не існує єдиної системи облікових реєстрів і бухгалтерських рахунків для відображення витрат і результатів інноваційної діяльності. Чинні облікові моделі не адекватні різновидам інноваційних процесів і не надають достатніх та достовірних даних для проведення аналізу в сфері інновацій. У зв'язку з цим автори пропонують розробити науково обґрунтовану систему обліку й аналізу витрат та результатів

інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. В роботі відмічається, що саме інформаційні системи бухгалтерського та управлінського обліку, а також економічного аналізу мають створити необхідні умови для розширення, прискорення й підвищення ефективності процесів створення та реалізації різних видів інновацій, скерованих на створення конкурентоздатної продукції як за національними, так і за міжнародними стандартами [3].

Відсутність окремого законодавчого документа, який регламентує облік інноваційного циклу підприємства, ускладнює процеси управління його інноваційною діяльністю. У разі дослідження та розробок інновацій, які за своєю сутністю є нематеріальними активами, необхідно використовувати П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4] і Типове положення з планування, обліку калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, затверджене Постановою КМУ № 830 від 20.07.1996 р. [5].

Але зазначені нормативні документи не враховують специфіки інноваційної діяльності. Так, П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4] містить методику обліку досліджень та розробок, а класифікація нематеріальних активів не містить окремо виділених інноваційних продуктів. Також із даних нормативних документів незрозуміло, які витрати відображаються як витрати поточного періоду, а які ведуть до збільшення нематеріальних активів. У результаті на етапі науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи суб'єкт господарювання не може продемонструвати існування нематеріального активу, який генеруватиме ймовірні майбутні економічні вигоди, і ці видатки визнаються як витрати на час їх понесення, що послаблює стимули до ведення інноваційної діяльності [6].

Отже, погоджуючись з вище указаними авторами, можна відмітити, що інформація про витрати інноваційної діяльності не відображається в обліку в систематизованому вигляді, відсутня внутрішня звітність щодо інновацій, що не дає змоги ефективно управляти інноваційною діяльністю. Саме від вчасного та правильного обліку витрат залежить розрахунок ефекту від активізації інновацій, прийняття остаточного рішення про практичне їх впровадження та просування нової продукції на ринку.

Зважаючи на все вищенаведене, запропоновано удосконалений методичний підхід до обліку інноваційної діяльності на підприємствах, схематично відображений на рис. 1.

Як видно з рис. 1, для реалізації запропонованого підходу на першому етапі необхідно визначити окремі центри відповідальності, які будуть здійснювати облік інноваційної діяльності підприємства.

Максимальний результат від інноваційної діяльності досягається за рахунок раціонально організованого процесу управління нею. Саме для того

потрібно дослідити існуючу організаційну систему управління підприємства на кроці 1.1. При організації інноваційної діяльності можливі такі основні центри відповідальності: по окремому проекту; по етапах створення інноваційного продукту.

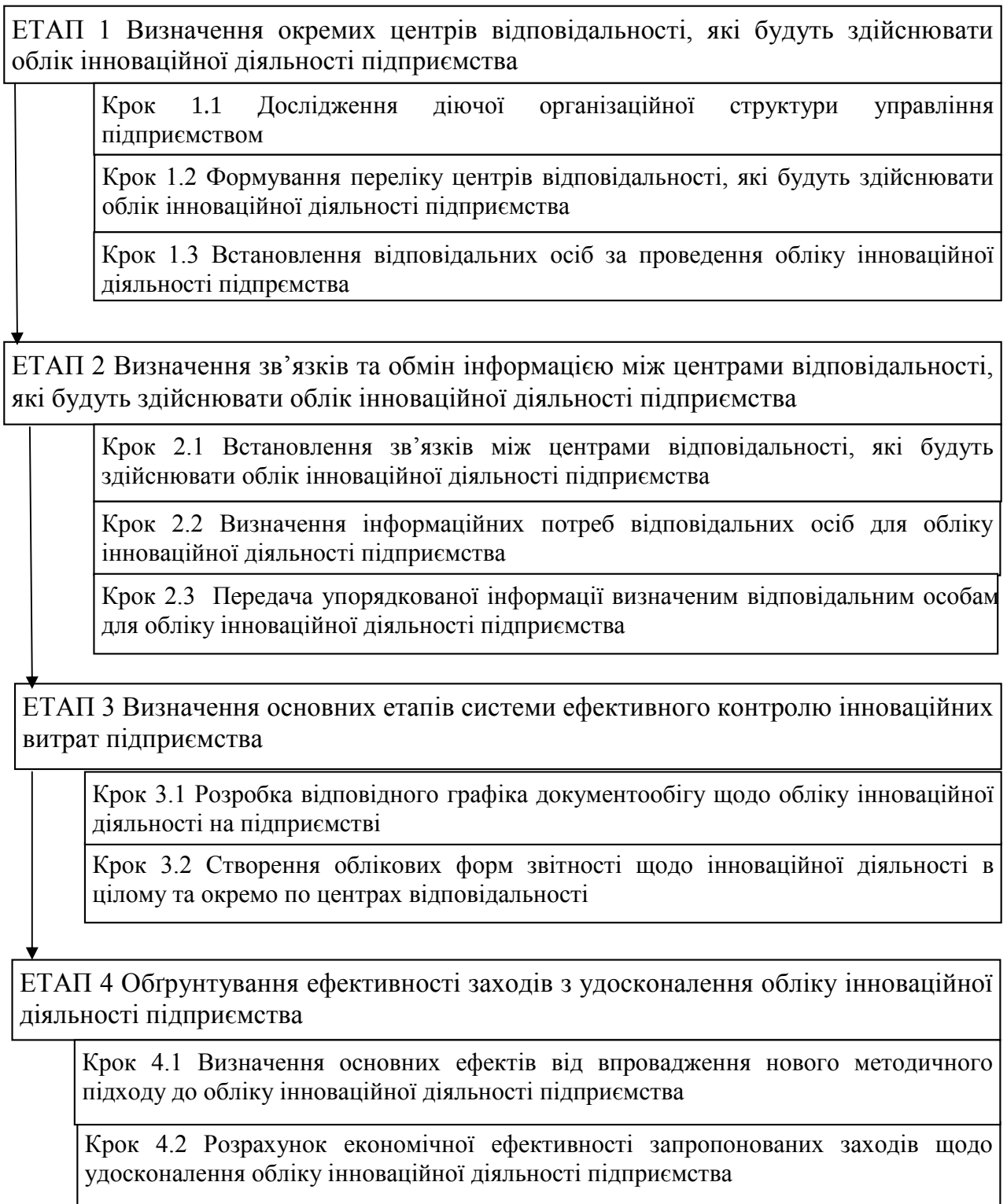


Рис. 1. Етапи і кроки з удосконалення методичного підходу до обліку інноваційної діяльності

На кроці 1.2 виділяються основні структурні підрозділи зі створення інноваційного продукту, а саме: конструкторське бюро, допоміжне виробництво і основне виробництво. Керівники цих структурних підрозділів створюють групи виконавців по кожному інноваційному проекту, які будуть звітувати керівництву про результати діяльності, що відображає крок 1.3.

Не дивлячись, як зазвичай, на велику кількість центрів відповідальності, головним для них є створення чіткої інформаційної бази, тобто системи бухгалтерського обліку, яка дасть змогу контролювати і оцінювати ефективність впровадження інноваційних проектів на підприємствах.

Бухгалтерський облік інноваційної діяльності промислових підприємств пов'язаний зі стадіями створення інноваційного продукту. Для покращання ведення бухгалтерського обліку інноваційних витрат слід визначити порядок створення і впровадження інноваційного продукту на промислових підприємствах [7-8].

На другому етапі розробленого удосконаленого методичного підходу (див. рис. 1) передбачено визначення зв'язків та обміну інформацією між центрами відповідальності, які будуть здійснювати облік інноваційної діяльності підприємства. На першому кроці цього етапу (крок 2.1) встановлюються взаємозв'язки між центрами відповідальності, які будуть здійснювати облік інноваційної діяльності підприємства, на другому кроці (крок 2.2) визначаються інформаційні потреби відповідальних осіб для обліку інноваційної діяльності підприємства. На останньому кроці цього етапу (крок 2.3) здійснюється передача упорядкованої інформації визначеним відповідальним особам для обліку інноваційної діяльності.

Як указувалося, діюча нормативна база бухгалтерського обліку не містить поняття «інноваційна діяльність». Згідно зі ст. 325 Господарського Кодексу України [9], інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково - технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково - технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. Тобто інноваційна діяльність є складовою частиною інвестиційної діяльності. Але розглядаючи рахунки витрат, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, можна побачити, що вони не включають витрати інноваційної діяльності. Ці розбіжності призвели до того, що не існує єдиної системи бухгалтерських рахунків і облікових реєстрів щодо обліку інноваційної діяльності. Як наслідок, існує ускладнення аналізу даної діяльності підприємства і нерациональне управління інноваційними проектами на промислових підприємствах, що веде до зменшення їх ефективності.

Саме тому на 3 етапі запропоновано визначення основних етапів системи ефективного контролю інноваційних витрат підприємства. На кроці 3.1 відбувається розробка відповідного графіку документообігу щодо обліку інноваційної діяльності підприємства. На кроці 3.2 створюються облікові форми звітності щодо інноваційної діяльності в цілому для підприємства та окремо по центрах відповідальності, що підвищує ефективність наданих результатів.

На останньому етапі обґрунтовується ефективність заходів з удосконалення обліку інноваційної діяльності. На кроці 4.1 визначаються основні фактори ефективності. На кроці 4.2, у свою чергу, розраховується економічна ефективність від впровадження запропонованого методичного підходу до обліку інноваційної діяльності підприємства.

Застосування запропонованого удосконаленого методичного підходу обліку інноваційної діяльності підприємства надасть можливість здійснювати контроль за процесом формування витрат від первинних ресурсів до кінцевої продукції й визначити собівартість та ефективність інноваційного продукту [10].

При застосуванні наведеного методичного підходу в умовах конкретного суб'єкта господарювання, як правило, розробляються форми первинних документів та форми звітності щодо обліку інноваційної діяльності, досліджується формування витратних потоків інноваційної діяльності по центрах відповідальності, виявляються фактори економічного ефекту та розраховується економічна ефективність інноваційного заходу.

Повнота та достовірність інформації про інноваційну діяльність, що надається системою обліку, підтверджується при проведенні аудиторської перевірки. Дуже важливу роль при проведенні аудиту інноваційної діяльності відіграє методика проведення аудиторської перевірки, адже саме виважені методичні підходи до провадження аудиторської діяльності дозволяють налагодити процес проведення аудиту так, щоб аудитор належним чином організував свою роботу та здійснював нагляд за асистентами, які беруть участь у проведенні перевірки. Слід зазначити, що на сьогодні серед робіт науковців майже не можливо знайти методичний підхід до проведення аудиту інноваційної діяльності, адаптований до умов діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Запропонований методичний підхід до аудиту інноваційної діяльності, який рекомендовано використовувати в умовах вітчизняних підприємств, схематично відображено на рис. 2.

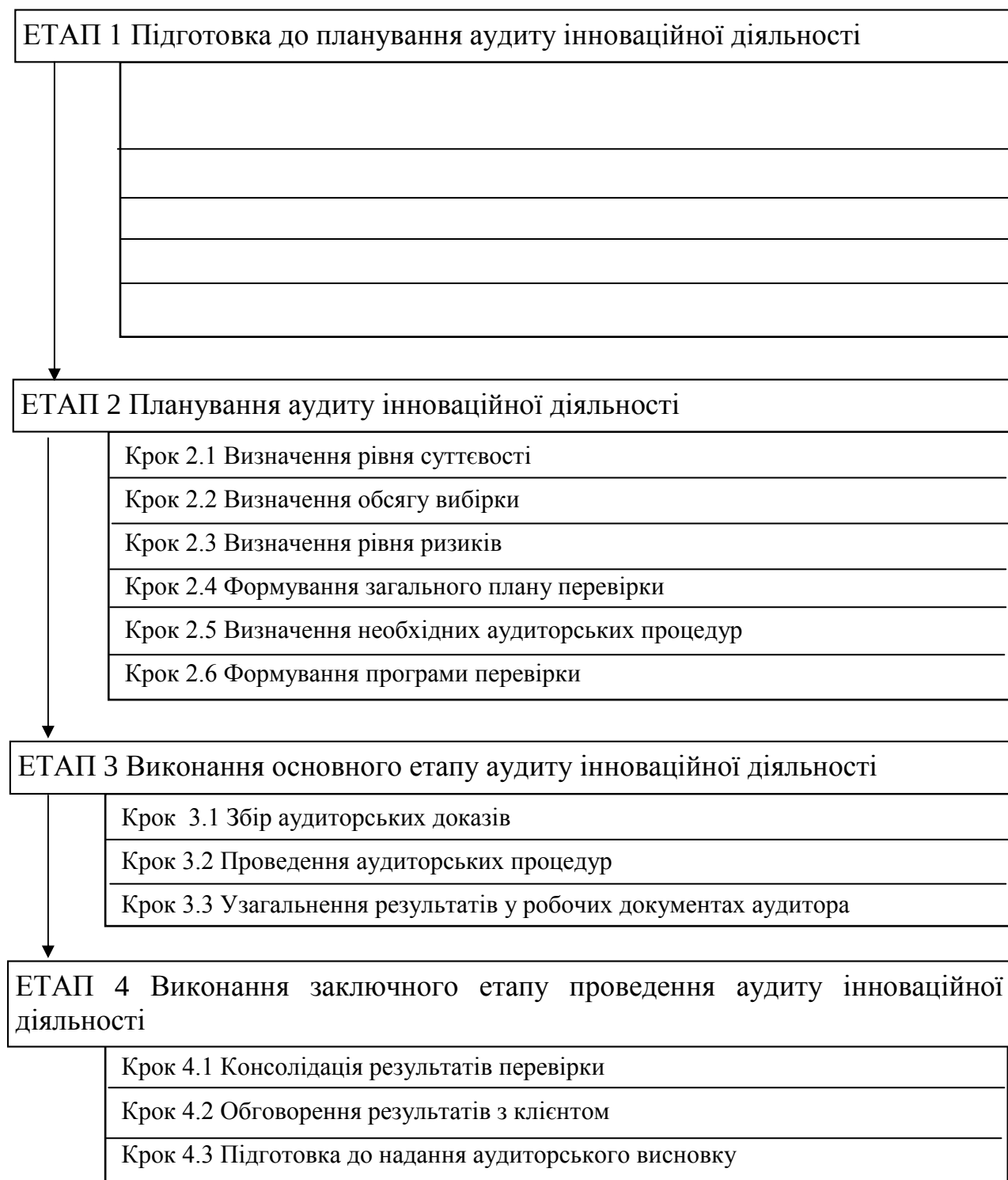


Рис. 2. Етапи і кроки з удосконалення методичного підходу до аудиту інноваційної діяльності

При проведенні перевірки слід приділяти значну увагу підготовці до планування аудиту інноваційної діяльності (етап 1), що дозволить зменшити витрати часу на виконання процедур та на запит інформації від підприємства-клієнта.

При виконанні етапу підготовки до планування аудиту інноваційної діяльності у першу чергу доречно звернути увагу на те, чи є клієнт, якому надаються послуги з аудиту інноваційної діяльності, новим, або це клієнт, що вже користувався (користується) такими послугами, що передбачено кроком 1.1. Якщо це новий клієнт, то доцільно буде провести велику дослідницьку роботу, що розкрила б усі аспекти, які важливі для аудиторів при такому аудиті, тому на кроці 1.2 проводиться ознайомлення з бізнесом клієнта. У випадку якщо це постійний клієнт, доречно буде ознайомитись з інформацією про нього, що вже є у аудиторів.

На кроці ознайомлення з бізнесом клієнта, щоб адекватно інтерпретувати значення інформації щодо уявлення про галузь клієнта, доречним буде порекомендувати здійснити наступні заходи:

- розмову з аудитором, що відповідав за аудит у попередні роки;
- розмову з аудиторами, які виконують аналогічні призначення у даний час;
- розмову з аудитором, що виконує у цей час аудит фінансової звітності;
- консультації з персоналом клієнта;
- використання спеціальних журналів та іншої літератури, з тієї області, що досліджується;
- прийняття активної участі у програмах соціальної підготовки.

Доречно пізнавати ті аспекти діяльності клієнта, які відрізняють його від інших фірм, щоб проводити внутрішньогалузеве порівняння. Перед тим, як починати аудит, доречно вивчити такі показники, як організаційна структура, специфічна характеристика діяльності клієнта, маркетинг, інвентарна оцінка, інші особливості клієнта.

На кроці 1.3 необхідно визначитись з необхідністю залучення таких зовнішніх спеціалістів як юристи, оцінювачі, або інші компетентні особи у необхідних областях.

Аудитору необхідно набути чіткого розуміння щодо масштабу, обсягу та трудомісткості перевірки, що передбачено кроком 1.4. Це необхідно для наступного визначення складу аудиторської групи. При прийнятті нового клієнта, у якого ще не бувало аудиторських перевірок до цього часу, можна запропонувати використовувати наступні джерела інформації по ньому: місцеві юристи, банки, контрагенти потенційного клієнта, якщо це можливо, його колишні працівники, у деяких випадках може бути доречним винайняти професійного слідчого для підбору інформації про репутацію й оточення головних посадових осіб з адміністрації фірми. Такий самий підхід доречно було б використовувати у випадку, коли попередній аудитор не надає

необхідної інформації або коли при спілкуванні з ним виявляється будь-яка ознака суттєвих проблем між ним і потенційним клієнтом.

На останньому кроці етапу 1 проводиться засідання аудиторської групи та узагальнюється інформація, отримана в ході виконання всіх попередніх кроків цього етапу.

Після підготовки до планування аудиту слід перейти до етапу 2 – безпосередньо самого планування аудиторської перевірки. При виконанні етапу планування аудиту інноваційної діяльності спочатку оцінюється рівень суттєвості (крок 2.1), який визначається в залежності від виду діяльності:

- капітальні інвестиції – 5 % від облікової вартості основних засобів щодо провадження інвестиційної діяльності;
- фінансові інвестиції – 10 % від облікової вартості фінансових інструментів щодо провадження інвестиційної діяльності;
- інноваційна діяльність – 2 % від доходу з реалізації інноваційного продукту;
- єдина інвестиційна програма для усіх видів інвестиційної та інноваційної діяльності – 5-10 % від загальної вартості інвестиційної програми.

На кроці 2.2 визначається обсяг вибірки, при цьому пропонується для малих суб'єктів господарювання з системою обліку без великих навантажень користуватись суцільною перевіркою, а іншим категоріям клієнтів буде доцільніше проводити вибіркочну перевірку.

Після цього на кроці 2.3 здійснюється оцінка рівня ризиків, а саме рекомендується використовувати якісний підхід до оцінки ризику, але з врахуванням масштабів діяльності підприємства-клієнта. Так, для малих суб'єктів господарювання слід використовувати аналіз оцінки ризику невиявлення, наведений у табл. 1, а у випадку великих суб'єктів господарювання – розширений аналіз оцінки ризику невиявлення, що наведений у табл. 2.

Після цього на кроці 2.4 передбачено формування робочого плану аудиту інноваційної діяльності. Якщо це можливо і раціонально, то необхідно проводити попереднє планування в офісі клієнта із запитом інформації, що може бути необхідна під час проведення аудиту інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Аналіз оцінки ризику невиявлення

Невід'ємний ризик	Аналіз засобів контролю	
	Сильні засоби	Нейтральні засоби
Високий	Середній	Високий
Середній	Низький	Середній
Низький	Низький	Низький

Розширений аналіз оцінки ризику невиявлення

Невід’ємний ризик	Аналіз засобів контролю		
	Сильні засоби	Нейтральні засоби	Слабкі засоби
Низький	Найбільш низька	Більш низька	Середня
Середній	Більш низька	Середня	Більш висока
Високий	Середня	Більш висока	Найбільш висока

Після визначення всіх необхідних аудиторських процедур, передбачених планом перевірки (крок 2.4), наступний крок - формування програми аудиту інноваційної діяльності, яка буде деталізувати розроблений план та містити всі етапи перевірки та аудиторські процедури, передбачені на цих етапах.

Після складання програми аудиторам слід переходити до наступного етапу 3 - виконання основного етапу аудиту, щоб отримати вичерпні та змістовні аудиторські докази щодо інноваційної діяльності підприємства-клієнта. Тому на першому кроці цього етапу здійснюється збір доказів (крок 3.1), виконуються заплановані аудиторські процедури (крок 3.2) та отримані докази належним чином оформляються в робочих документах (крок 3.3).

Надалі, коли аудитори набудуть усіх необхідних доказів, рекомендовано переходити до четвертого етапу аудиторської перевірки, тобто почати консолідувати усі раніше сформовані робочі документи (крок 4.1).

Після підбиття підсумків необхідно надати результати власникам та керівництву (крок 4.2) з висловленням подальших рекомендацій щодо можливого вдосконалення тих аспектів ведення обліку, що не задовольнили аудиторів під час проведення аудиторської перевірки інноваційної діяльності.

Наступним кроком рекомендовано переходити до безпосереднього формування аудиторського висновку. При висловленні аудиторської думки необхідно відповідно до вимог МСА 805 «Особливі положення щодо аудитів окремих фінансових звітів та окремих елементів, рахунків або статей фінансового звіту» [11] враховувати можливий вплив вже сформованої думки щодо аудиту, що відноситься до одного й того самого періоду, що перевіряється.

Висновки і перспективи подальших розвідок. В статті запропоновано удосконалений методичний підхід до обліку інноваційної діяльності на підприємствах, основними положеннями якого є виділення окремих центрів відповідальності та введення відповідного графіку документообігу. Застосування даного методичного підходу до обліку інноваційної діяльності підприємства надасть можливість здійснювати контроль за процесом формування витрат від первинних ресурсів до кінцевої продукції й визначити

собівартість та ефективність інноваційного продукту. Крім того в статті запропоновано удосконалений методичний підхід до проведення аудиту інноваційної діяльності, який передбачає підготовку до планування аудиту інноваційної діяльності, що дозволить зменшити витрати часу на виконання аудиторських процедур, та деталізацію всіх інших етапів аудиту. Застосування даного методичного підходу до аудиту інноваційної діяльності підприємства дозволить скоротити витрати на оплату праці персоналу аудиторської фірми та, як наслідок, вартість аудиторської перевірки, а також сприятиме підвищенню якості наданих послуг з аудиту інноваційної діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Закон України від 04.07.2002 № 40-IV «Про інноваційну діяльність» із змін. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
3. Загородній А.Г. Напрями удосконалення обліку витрат на інновації / А.Г. Загородній, А.Б. Бойчук // Львівська політехніка, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13975/1/46_309-313_Vis_727_Menegment.pdf.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України №242 від 18.10.99 із змін. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99>.
5. Типове положення з планування, обліку калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України № 830 від 20.07.1996 із змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/830-96-%D0%BF>.
6. Русінова О.С. Організаційно-економічний механізм управління витратами інноваційної діяльності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 / О.С. Русінова. - Донецьк , 2006. – 20 с.
7. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
8. Бородкін О.С. Про формування та облік собівартості продукції в ринкових умовах / О.С. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 3. – 41 с.

9. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV із змін. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page12>.

10. Гнилицька Л.В. Удосконалення обліку витрат на освоєння і розробку нової продукції в приладобудуванні / Л.В. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 10. – 48 с.

11. Сборник международных стандартов контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг [Электронный ресурс] // Палата аудиторів республіки Казахстан, 2015. – Режим доступа: <http://www.audit.kz/upload/tom-1.pdf>.

References

1. Verkhovna Rada Ukrainy, (2002). *Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy* [On innovation activity: Law of Ukraine]. [online] Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15> [Accessed 11 October 2018].

2. Zahorodnii, A.H. and Vozniuk, H.L. (2011). *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and Economic Dictionary]. Lviv: Lvivska politekhnik.

3. Zahorodnii, A.H. and Boichuk, A.B. (2012). *Napriamy udoskonalennia obliku vytrat na innovatsii* [The perspectives of cost and innovation accounting improvement]. [online] Lvivska politekhnik. Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13975/1/46_309-313_Vis_727_Menegment.pdf [Accessed 11 October 2018].

4. Ministerstvo finansiv Ukrainy, (1999) *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 8 «Nematerialni aktyvy»: Nakaz* [Order Accounting Standard 8 "Intangible Assets"]. [online] Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99> [Accessed 11 October 2018].

5. Kabinet Ministriv Ukrainy, (1996) *Typove polozhennia z planuvannia, obliku kalkuliuvannia sobivartosti naukovo-doslidnykh ta doslidno-konstruktorskykh robit: Postanova* [A model regulation on planning, accounting for the calculation of the cost of research and development work: Resolution]. [online] Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/830-96-%D0%BF> [Accessed 11 October 2018].

6. Rusinova, O.S. (2006). *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia vytratamy innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv* [Organizational and economic mechanism of cost management of innovation activity in enterprises]. PhD abstract, Donetsk.

7. Volkov, O.I., Denysenko, M.P. and Hrechan, A.P. (2007). *Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti* [Economics and organization of innovation activity]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.

8. Borodkin, O.S. (2002). *Pro formuvannia ta oblik sobivartosti produktsii v rynkovykh umovakh* [On the formation and accounting of cost of production in market conditions]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, 3, p. 41.

9. Verkhovna Rada Ukrainy, (2003). *Hospodarskyi Kodeks Ukrainy* [Economic Code of Ukraine]. [online] Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page12> [Accessed 11 October 2018].

10. Hnylytska, L.V. (2000). *Udoskonalennia obliku vytrat na osvoiennia i rozrobku novoi produktsii v pryladobuduvanni* [Improvement of cost accounting for the development of new products in Instrument engineering]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, 10, p. 48.

11. Palata auditorov respubliki Kazakhstan, (2015). *Sbornyk mezhdunarodnykh standartov kontroliia kachestva, audyta, obzornykh proverok, prochykh zadanyi, obespechivaiushchykh uverennost, y zadanyi po okazaniyu sopushtvuiushchykh usluh* [Collection of international standards for quality control, audit, review checks, other tasks that provide confidence, and related services assignments]. [online] Available at: <http://www.audit.kz/upload/tom-1.pdf> [Accessed 11 October 2018].

Korol G., Candidate of Economical Science, Professor; Izviekova I., Candidate of Economical Science, Assistant Professor; Yeryomina O., Senior Teacher, National Metallurgical Academy of Ukraine

Methodical approaches to accounting and auditing of innovation activity of business entities

The article is devoted to topical issues of improving the methodological approaches to the accounting and auditing of innovation activity of business entities. It is shown that the methodological aspects of this problem are insufficiently investigated, which causes the need for a more detailed development of the methodological provisions of the organization of accounting and auditing of innovation activity in the conditions of business entities. An improved methodical approach to accounting for innovation in enterprises has been proposed, the main provisions of which are the allocation of separate responsibility centers and the introduction of an appropriate workflow schedule. An improved methodological approach to conducting an audit of innovation activity is presented, which provides the preparation for planning an audit of innovation activity to reduce the time spent on performing audit procedures and detailing all other audit steps.

Key words: business entities, innovation activity, accounting, responsibility centers, workflow schedule, audit, preparation for audit planning.

Король Г.А., к.э.н., профессор; Извекова И.Н., к.э.н., доцент; Еремина О.Л., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Методические подходы к учету и аудиту инновационной деятельности субъектов хозяйствования

Статья посвящена актуальным вопросам совершенствования методических подходов к учету и аудиту инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Показано, что методические аспекты данной проблемы исследованы недостаточно, что вызывает необходимость более детальной разработки методических положений организации учета и аудита инновационной деятельности в условиях субъектов хозяйствования. Предложен усовершенствованный методический подход к учету инновационной деятельности на предприятиях, основными положениями которого являются выделение отдельных центров

ответственности и введение соответствующего графика документооборота. Представлен усовершенствованный методический подход к проведению аудита инновационной деятельности, который предусматривает подготовку к планированию аудита инновационной деятельности, что позволит уменьшить затраты времени на выполнение аудиторских процедур, и детализацию всех других этапов аудита.

Ключевые слова: субъекты хозяйствования, инновационная деятельность, учет, центры ответственности, график документооборота, аудит, подготовка к планированию аудита.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 005.5:004.45



Л. М. БАНДОРІНА

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



К. О. УДАЧИНА

*кандидат економічних наук,
старший викладач
кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



Р. І. ДУГАР

*студент кафедри
економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

РОЗРОБКА СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено вирішенню задачі захисту економічної інформації підприємства. Представлено основні чинники, що мають вплив на проблему захисту інформації. Розглянуто програмно-технічний рівень захисту економічної інформації, який передбачає розробку програмного забезпечення, спрямованого на протидію загрозам інформаційній безпеці.

Розроблено інформаційну систему з метою усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, яка відрізняється універсальністю, зручним інтерфейсом, високою швидкістю роботи та автоматичними налаштуваннями.

Ключові слова: захист інформації, комп'ютерна злочинність, інформаційно-економічна безпека, програмне забезпечення, інформаційна система, несанкціонований доступ, шифрування даних.

Постановка проблеми. У сучасному світі в умовах масштабної цифровізації економіки важливу роль відіграє інформаційна безпека. Зі стрімким розвитком інформаційних технологій швидкими темпами розробляються також і небезпечні програми для несанкціонованого доступу до інформації.

В Україні вже зафіксовано прояви комп'ютерної злочинності, що негативно впливає на розвиток суб'єктів інформаційних відносин в усіх сферах господарювання. Під час масштабної вірусної атаки в Україні, яка спостерігалася у 2017 році, 30% підприємств сфери торгівлі, послуг та фінансів призупинили роботу [1]. Таким чином, проблема захисту економічної інформації сьогодні турбує як суб'єктів господарювання різних сфер, так і окремих громадян нашої держави та світу в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням інформаційної безпеки займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: К. Ланкастер, А. І. Марущак [2], С. В. Северина [3], С. Б. Копитко [4], О. В. Бойченко [5], Лисенко Ю. Г., Лопатовський В. Г. [6]. Незважаючи на здобутки науковців у сфері економічної безпеки, питання захисту економічної інформації підприємства залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті виступає створення програмного забезпечення захисту економічної інформації від несанкціонованого шифрування, крадіжки, видалення та модифікації даних.

Виклад основного матеріалу.

Інформаційна безпека в економіці виступає важливою складовою інтегральної безпеки, причому на будь-якому рівні: державному, галузевому, корпоративному чи персональному. Існує поняття інформаційно-економічної безпеки, під яким розуміється стан захищеності діяльності організації і її інформаційного середовища від негативного впливу дестабілізуючих факторів, який забезпечує збереження основних властивостей інформації і дозволяє досягти соціально-економічних цілей створення організації [7].

Економічна інформація важлива для прийняття різноманітних управлінських рішень у процесі діяльності підприємств та організацій, саме тому існує необхідність у її захисті. При недостатньому рівні захисті інформації

різко зростає ймовірність зниження прибутку, з'являються збитки. Причиною цього є вторгнення зловмисників в інформаційний простір компанії.

Для запобігання та ліквідації загроз інформаційній безпеці використовують правові, програмно-технічні та організаційно-економічні методи. У даній статті розглядається один із рівнів захисту економічної інформації – програмно-технічний, що передбачає розробку програмного забезпечення (ПЗ), яке спрямоване на протидію загрозам інформаційній безпеці. Під безпекою розуміється стан захищеності економічної інформації від дії негативних чинників. Безпека економічної інформаційної системи розглядається у контексті інформаційної безпеки.

Серед основних чинників, що мають вплив на проблему захисту інформації, можна виділити наступні:

- стрімкий темп зростання засобів обчислювальної техніки;
- велика кількість людей, задіяних у інформаційному процесі;
- підвищення рівня довіри до автоматизованих інформаційних систем;
- концентрація великого обсягу інформації у певних місцях та на електронних носіях;
- інтенсивний обмін між учасниками інформаційного процесу;
- кількісне та якісне удосконалення засобів доступу користувачів до інформаційних ресурсів;
- різноманітність рівня погроз та можливих шляхів несанкціонованого доступу до інформації;
- зростання числа кваліфікованих користувачів обчислювальної техніки та можливостей до створення ними програмного забезпечення;
- розвиток ринкових відносин в області розробки та обслуговування обчислювальної техніки та програмних засобів.

Забезпечення інформаційної безпеки в загальній постановці проблеми може бути досягнуто лише при взаємопов'язаних вирішенні трьох складових проблем [8]:

- захист знаходиться в системі інформації від дестабілізуючого впливу зовнішніх і внутрішніх загроз інформації;
- захист елементів системи від дестабілізуючого впливу зовнішніх і внутрішніх інформаційних загроз;
- захист зовнішнього середовища від інформаційних загроз з боку даної системи.

Ефективність програмних засобів захисту залежить від правильності дій користувача, які можуть бути виконані помилково або навмисно. Саме тому пропонується приймати деякі заходи захисту: використання системи паролів, сегментації вінчестера, навчання персоналу технологіям захисту, створення

умов фізичної безпеки комп'ютера і магнітних носіїв; розробка правил архівації, збереження окремих файлів у зашифрованому вигляді, створення плану відновлення вінчестера і пошкодженої інформації.

Побудова системи захисту економічної інформації відбувається у декілька етапів:

- 1) розробка системи захисту економічної інформації;
- 2) реалізація системи;
- 3) супровід і підтримка системи.

З метою усунення інформаційних загроз розроблено інформаційно-програмну систему GuardFiles, що призначена для захисту від атак на основі CryptoLocker, вірусу Trojan та іншого ПЗ, яке здійснює файлові операції без відома користувача [9].

Перевагами системи GuardFiles виступають:

- простий інтерфейс;
- автоматичні налаштування;
- висока швидкість роботи;
- не потрібно підключення до мережі Інтернет.

При установці та роботі системи GuardFiles необхідно забезпечити мінімальні системні вимоги:

- тактова частота процесора 800 МГц;
- 4 МБ вільної оперативної пам'яті;
- 5 МБ вільного простору на жорсткому диску;
- монітор з параметрами 1024x768.

При установці системи GuardFiles також встановлюється тестовий сертифікат учасника. Тому необхідно відключити антивірусне ПЗ, оскільки деякі антивіруси блокують установку без попередження і права вибору.

Запуск системи GuardFiles починається з відкриття ділового вікна, у якому відображається пункт меню «Файли», що містить два списки:

- «Расширение» – перелік файлів для захисту;
- «Программа и хэш» – перелік довірених програм.

У системі наявні функції додавання, зміни та видалення розширень (рис. 1).

Якщо в пункті меню «Настройки» відзначено «Автоматически добавлять проводник Windows», то до списку довірених програм буде автоматично додаватися провідник Windows, за допомогою якого велика частина користувачів здійснює файлові операції.

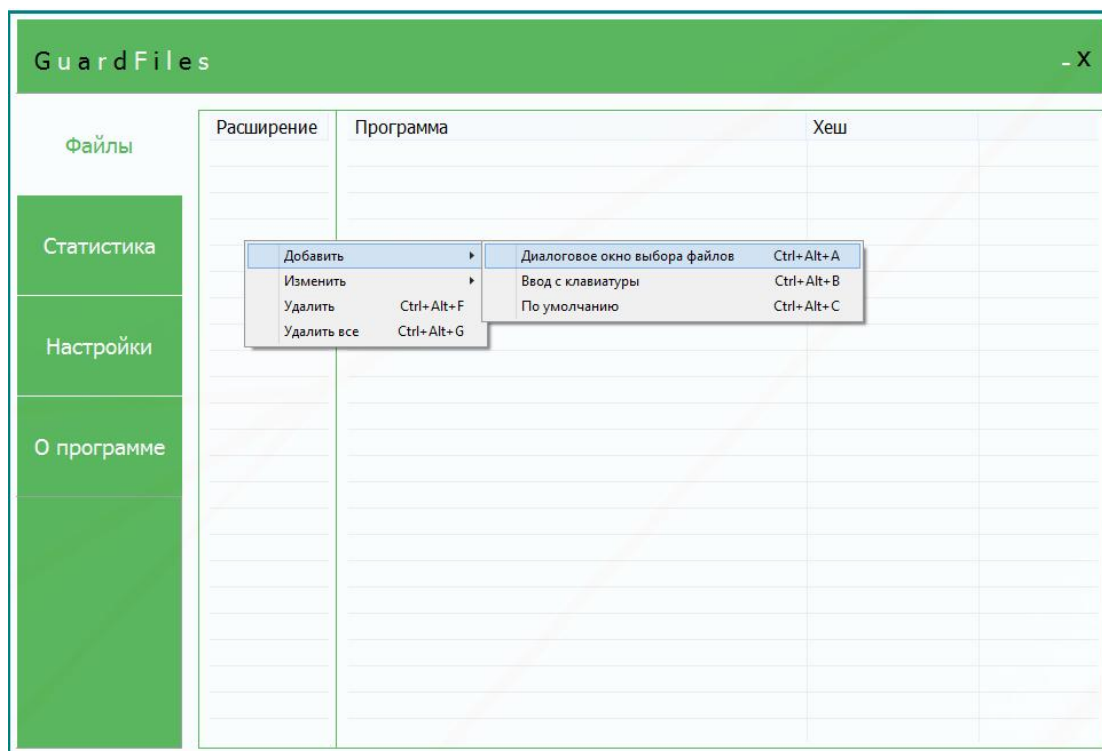


Рис. 1. Інтерфейс системи GuardFiles

Якщо в пункті меню «Настройки» відзначено «Автоматически добавлять подходящие программы», то до списку довірених програм буде автоматично додаватися програма, яка асоціюється в системі з доданим типом файлу, якщо така буде знайдена.

Система GuardFiles додає за замовчуванням до списку розширень типи наступних файлів: pdf, djvu, mp3, mp4, docx, doc, xlsx, xls, psd, avi, mkv, mp4, pptx, ppt, які можна доповнювати, змінювати та видаляти (рис. 2). З метою збереження працездатності системи і програм заборонено додавати наступні розширення: exe, dll, sys, drv, ocx, bat, bin, cmd, com, cpl, inf, ini, lnk, msc, msi, pif, reg, vb, vbe, vbs, vbscript, ws, wsf.

Для додавання певної програми необхідно у списку «Расширение» виділити розширення, до якого буде додаватися програма (рис. 3).

У пункті меню «Статистика» відображаються заблоковані програми, що не входять до списку довірених і намагалися отримати доступ до файлів, які захищені. Такі програми не блокуються і не видаляються. Блокуються лише спроби здійснити заборонені файлові операції.

З метою підвищення швидкодії і зменшення споживання ресурсів було прийнято рішення відображається не файли, до яких намагалася отримати доступ заблокована програма, а всього лише кількість спроб доступу, які були успішно заблоковані. Але наявність програми у списку заблокованих не дає підстави робити висновок про рівень її дій, а лише констатує факт спроби доступу до файлів, що захищаються.

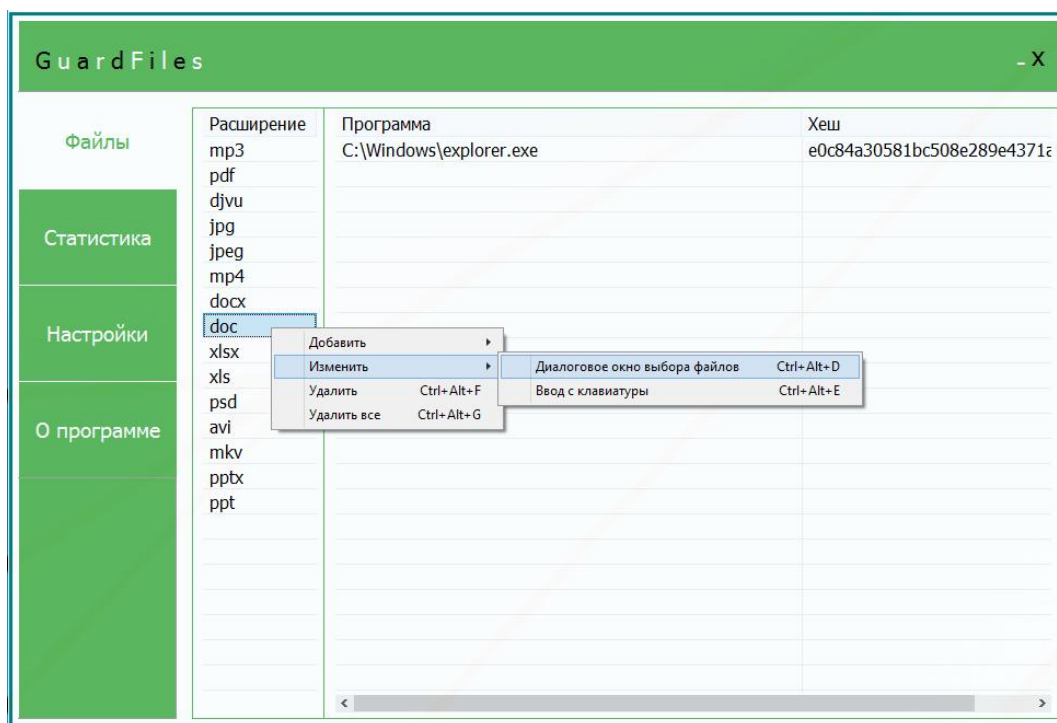


Рис. 2. Перелік автоматичних розширень файлів системи GuardFiles

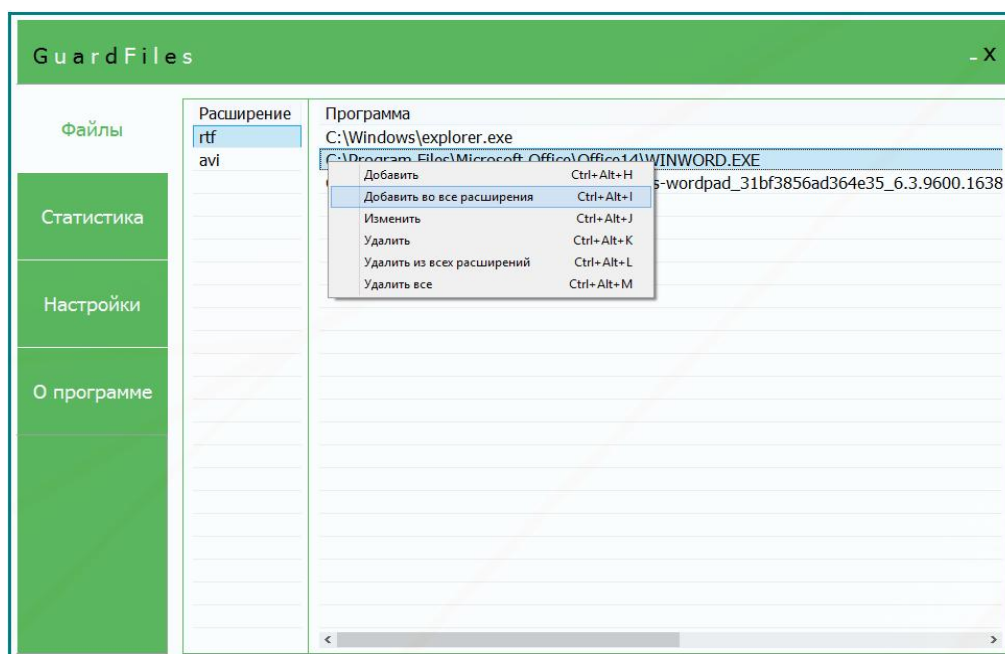


Рис. 3. Додавання програми до системи GuardFiles

Для управління списком «Программа и количество блокировок» треба викликати контексне меню і вибрати необхідну операцію (рис. 4).

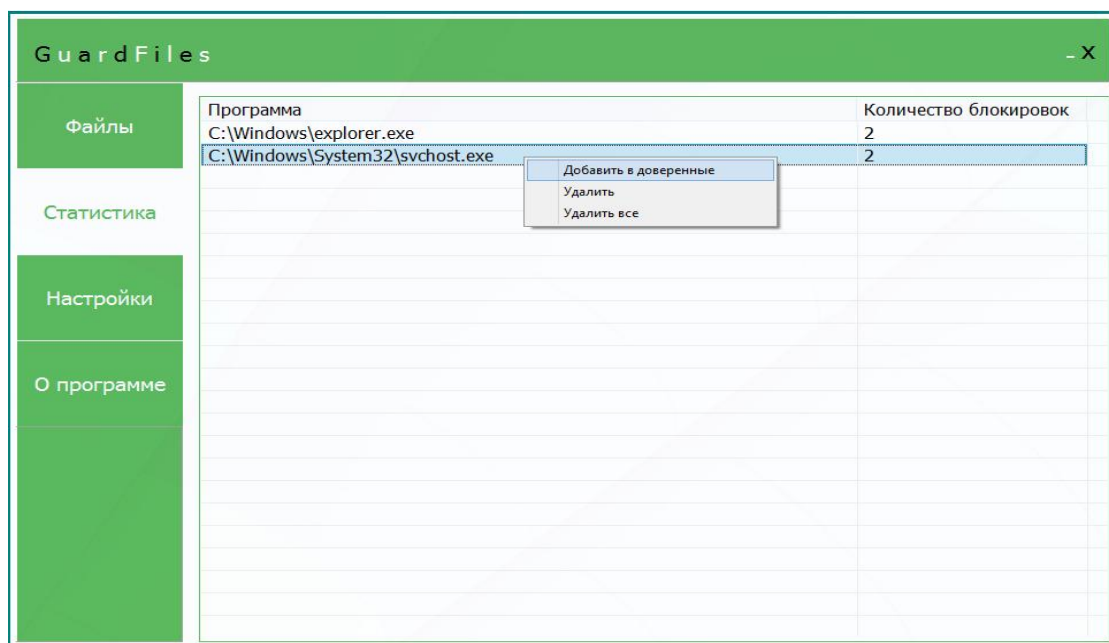


Рис. 4. Интерфейс пункту меню «Статистика» системы GuardFiles

У пункті меню «Настройки» користувач може встановити необхідну опцію (рис. 5):

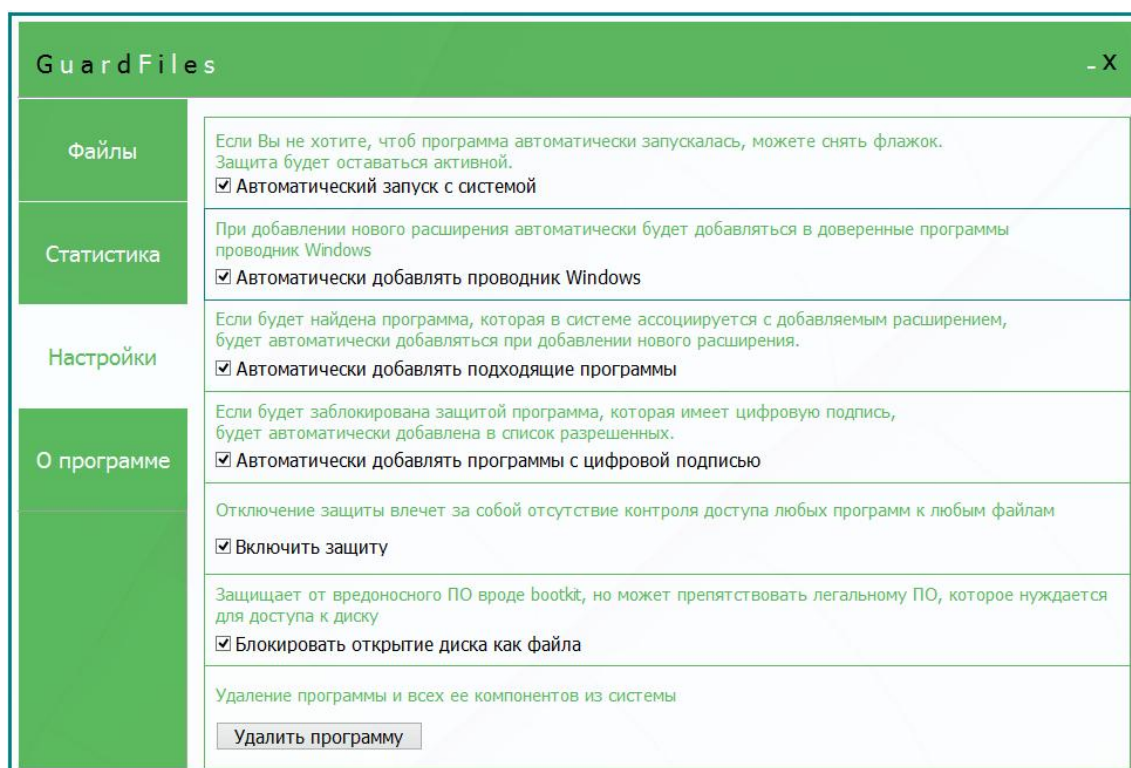


Рис. 5. Интерфейс пункту меню «Настройки» системы GuardFiles

- автоматичний запуск із системою;
- автоматично додавати провідник Windows;
- автоматично додавати відповідні програми;
- автоматично додавати програми з цифровим підписом;
- включити захист;
- блокувати відкриття диску як файлу;
- видалити програму.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Впровадження запропонованої інформаційної системи у діяльність суб'єктів господарювання дозволить підвищити ефективність їх функціонування за рахунок захисту економічної інформації.

Список використаної літератури

1. Сегодня [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/virusnaya-ataka-udarila-po-ekonomike-ukrainy-ekspert-1034170.html> – Загол. з екрана.
2. Марущак А. І. Інформаційно-правові напрями дослідження проблем інформаційної безпеки / А. І. Марущак // Державна безпека України. – 2011. – № 21. – С. 92-95.
3. Северина С. В. Інформаційна безпека та методи захисту інформації / С. В. Северина // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 155-161.
4. Копитко С. Б. Моделювання систем і процесів захисту економічної інформації на транспорті / С. Б. Копитко // Проблеми економіки транспорту. – 2016. – Вип. 11. – С. 51-56.
5. Бойченко О. В. Моделювання сучасних систем захисту інформаційних ресурсів / О. В. Бойченко // Вісник НАУ – 2009. – №1. – С. 201-204.
6. Лысенко Ю. Г. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, В. Г. Лопатовский // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – №4. – С. 177-180.
7. Тимаев Р. А. Понятие информационно-экономической безопасности предприятия / Р. А. Тимаев // Культура народов Причерноморья. – 2014. – № 278. – С. 64-69.
8. Малюк А. А. Информационная безопасность: концептуальные и методологические основы защиты информации: Учеб. пособие для вузов. / А. А. Малюк. – М.: Горячая линия-Телеком, 2004. – 280 с.
9. GuardFiles [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://antipod.net/ru/products/guard-files#common-info> – Загол. з екрана

References

1. Segodnya.ua, (2017). *Sehodnia*. [online] Available at: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/virusnaya-ataka-udarila-po-ekonomike-ukrainy-ekspert-1034170.html>.
2. Marushchak, A.I. (2011). *Informatsiino-pravovi napriamy doslidzhennia problem informatsiinoi bezpeky* [Information-legal directions of research of information security problems]. *Derzhavna bezpeka Ukrainy*, 21, pp. 92-95.
3. Severyna, S.V. (2016). *Informatsiina bezpeka ta metody zakhystu informatsii* [Information security and information security methods]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 1, pp. 155-161.
4. Kopytko, S.B. (2016). *Modeliuvannia system i protsesiv zakhystu ekonomichnoi informatsii na transporti* [Modeling systems and processes for protecting economic information in transport]. *Problemy ekonomiky transport*, 11, pp. 51-56.
5. Boichenko, O.V. (2009). *Modeliuvannia suchasnykh system zakhystu informatsiinykh resursiv* [Simulation of modern systems for the protection of information resources]. *Visnyk NAU*, 1, pp. 201-204.
6. Lysenko, Yu.H. and Lopatovskyi, V.H. (2004). *Mekhanizmy upravleniia ekonomicheskoi bezopasnostiu* [Economic Security Management Mechanisms]. *Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillia*, 4, pp. 177-180.
7. Tymaev, R.A. (2014). *Poniatye ynformatsyonno-ekonomicheskoi bezopasnosti predpriiatiia* [The concept of information and economic security of the enterprise]. *Kultura narodov Prychernomoria*, 278, pp. 64-69.
8. Maliuk, A.A. (2004). *Ynformatsyonnaia bezopasnost: kontseptualnye y metodolohicheskye osnovy zashchyty ynformatsyy* [Information security: conceptual and methodological foundations of information security]. Moscow: Horiachaia lynyia-Telekom.
9. GuardFiles, (2016). [online] Available at: <https://antipod.net/ru/products/guard-files>

Bandorina L., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Udachyna K., Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer; Duhar R., Student, National Metallurgical Academy of Ukraine

Development of protection system of economic information for enterprise

The article is elaborates on solving the problem of protecting the economic information of enterprise. The results are obtained through the application of organizational and economic methods for in the study of the concept of information and economic security and levels of protection of economic information; software and technical methods, information technologies, programming languages C ++ for in software development. The concept of information and economic security was considered. The fundamental factors which influencing on the information security problem were analyzed. Levels of information security were presented . The software-technical level of information security which involves the development of software was presented. The GuardFiles

information and software system was created, which features versatility user-friendly interface, high speed and automatic settings and protects data from unauthorized encryption, theft, deletion, and modification. Information system GuardFiles to protect data from various types of unauthorized access was developed: protection of information from attacks based on CryptoLocker, Trojan virus and other software that performs file operations without user information. The presented information system can be used in the practical work of business entities in various fields of activity, which will increase the efficiency of their functioning through the protection of economic information.

Key words: information protection, computer crime, information and economic security, software, information system, unauthorized access, data encryption.

Бандорина Л. Н., к.э.н., доцент; Удачина Е. А., к.э.н., ст. преп.; Дугар Р. И., студент, Национальная металлургическая академия Украины

Разработка системы защиты экономической информации предприятия

Статья посвящена решению задачи защиты экономической информации предприятия. Представлены основные факторы, влияющие на проблему защиты информации. Рассмотрен программно-технический уровень защиты экономической информации, который предусматривает разработку программного обеспечения, направленного на противодействие угрозам информационной безопасности. Разработана информационная система с целью устранения потенциальных угроз и создания условий для обеспечения эффективного функционирования субъектов предпринимательской деятельности, которая отличается универсальностью, удобным интерфейсом, высокой скоростью работы и автоматическими настройками.

Ключевые слова: защита информации, компьютерная преступность, информационно-экономическая безопасность, программное обеспечение, информационная система, несанкционированный доступ, шифрование данных.



N. N. LISOVENKO,
*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Economic Informatics
National Metallurgical Academy of Ukraine*

SOME APPROACHES TO CREATING AN INEXPENSIVE INFORMATION SYSTEM TO SUPPORT ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

The article discusses the methodological aspects of building a two-tier enterprise information management system based on cloud information storage technology. The main disadvantages of the existing information management systems of Ukraine enterprises is that almost all of them are focused on the use of local computer systems of the enterprises without the use of Internet technologies. Some systems use limited informational WEB sites. Such control systems has the high costs of creating, rebuilding and operating, caused by the need to modernize computer networks and attract professional programmers for each significant modernization.

The so-called cloud information storage technology allows users not only to store large amounts of their data on remote servers, but also to quickly make changes and synchronize data with the current state of the enterprise. A significant advantage of cloud storage is the relatively low cost of renting online storage, the reliability provided by the storage and restoration of archives, the simplicity of creating and adjusting the structure of the repository, the advanced data protection system, the simple implementation of information relationships with other repositories.

Accumulated over several years of experience in the design and operation of a multi-user Internet system suggests that the disadvantages of cloud storage technology include slowing synchronization with large amounts of data. At the same time, there is a decrease in the efficiency of information processing that is significant compared to the time spent on replenishing and correcting data when using the local servers of the user himself.

Theoretical analysis and long experience in the development and operation of an information system with one large cloud storage allows us to offer a two-level information system universal for any type of enterprise management structure. The upper level is implemented as a network of interconnected personal cloud storages. The owner of a particular cloud is a specific enterprise manager (director, deputy director, head of department, specialist of the department). Each manager uses his personal computer, which has full access to the corresponding personal cloud through the company's Internet network connected to the global network. The lower level of the system is implemented in the form of local subsystems for preparing solutions. Each such subsystem is focused on the tasks of an individual manager and can be implemented both by cloud-based tools for distributed information processing and by software packages that run directly on the

manager's computer. To select information into the personal cloud of the manager, it is necessary to perform an expert analysis of the existing technology and information support for the decision-making of this manager. The next design task is to identify informational relationships between clouds. To do this, you may need to perform a new expert analysis, taking into account the administrative and informational subordination of managers. Formally defining such relationships and minimizing their number can be done using methods and models of graph theory, for example, methods of splitting a graph into subgraphs.

It is advisable to start designing and testing an information system with the creation of a prototype (pilot project) of the upper level, in which the cloud structure and data formats comply with the standards of the WINDOWS operating system and the MSOFFICE package. In this case, to develop a cloud-based information storage system, there is enough knowledge and experience of any computer-literate enterprise manager.

Key words: information system, management, digital economy, cloud technologies.

Formulation of the problem. In the digital economy, there is an urgent need to adapt the existing enterprise management system to the requirements and capabilities of modern Internet technologies. Enterprises whose management for the sake of economy does not switch to a system of paperless information support for the preparation of marketing and production decisions inevitably loses in the speed and quality of making such decisions and loses its position in its target market.

There is a problem of choosing the technology of creating a new one or adapting the existing information system of enterprise management to the conditions of the digital economy. Such a technology should, at minimum cost, ensure the safety of the core of the established debugged management structure and, on the other hand, use all the capabilities of the developed Internet networks. At the same time, it is necessary to take into account a wide variety of enterprise management structures, starting from simple linear to distributed network structures [1].

The selected information support technology should ensure minimal costs for design and operation, a high level of cybersecurity, efficiency of data transmission channels comparable to telephone communications, the possibility of expanding and restructuring the information management structure. The latter requirement is especially relevant when a developing enterprise moves to a more efficient management structure, which is characterized by an increase in the number of elements (divisions) and a complication of the interrelationships between them.

Analysis of recent research and publications. Ukraine has developed a large number of information management systems of enterprises [2]. However, almost all of them are focused on the use of local computer systems of the enterprises without the use of Internet technologies. Some systems use limited informational WEB sites. The main disadvantage of such control systems is the high costs of creating, rebuilding and operating, caused by the need to modernize computer networks and attract professional programmers for each significant modernization.

At the same time, in modern Internet space, various commercial systems are offered that are focused on solving a wide class of information management and processing tasks, ranging from simple information stores to specialized distributed enterprise management optimization systems.

Consider the main advantages and disadvantages of typical information Internet technologies.

The so-called cloud information storage technology allows users not only to store large amounts of their data on remote servers, but also to quickly make changes and synchronize data with the current state of the enterprise. A significant advantage of cloud storage is the relatively low cost of renting online storage, the reliability provided by the storage and restoration of archives, the simplicity of creating and adjusting the structure of the repository, the advanced data protection system, the simple implementation of information relationships with other repositories. Software and technical implementation of these functions is fully provided by the company that provides storage for rent to any users. Examples of such cloud storage can be GoogleDrive, OneDrive, and others [3].

Accumulated over several years of experience in the design and operation of a multi-user Internet system suggests that the disadvantages of cloud storage technology include slowing synchronization with large amounts of data [4]. At the same time, there is a decrease in the efficiency of information processing that is significant compared to the time spent on replenishing and correcting data when using the local servers of the user himself. The value of this disadvantage will decrease when using new communication technologies such as 4G and 5G. As a disadvantage, one can also mention the inconsistency of data formats used in the repositories of different companies with data formats adopted in the most common operating systems and application packages.

Another type of cloud technology is specialized systems of distributed data processing that allow using remote computers not only for storing information, but also for solving computing tasks of users. A complex of user tasks can be distributed among several computers on the Internet. Such cloud computing not only reduces time to solve problems, but also reduces the cost of computing equipment acquired by the user [5]. However, the distribution of computations across several remote computers is economically justified only when using complex mathematical methods for processing information of a large dimension, which is rare in most enterprise management systems.

Formulating the goals of the article. The purpose of this article is to substantiate the choice of such an information system structure, which, with minimal costs for design and operation, will not require a radical restructuring of the existing

hierarchical enterprise management system and at the same time will provide significant advantages compared to more conservative rivals.

Presentation of the main material of the study. Theoretical analysis and long experience in the development and operation of an information system with one large cloud storage allows us to offer a two-level information system universal for any type of enterprise management structure (fig. 1).

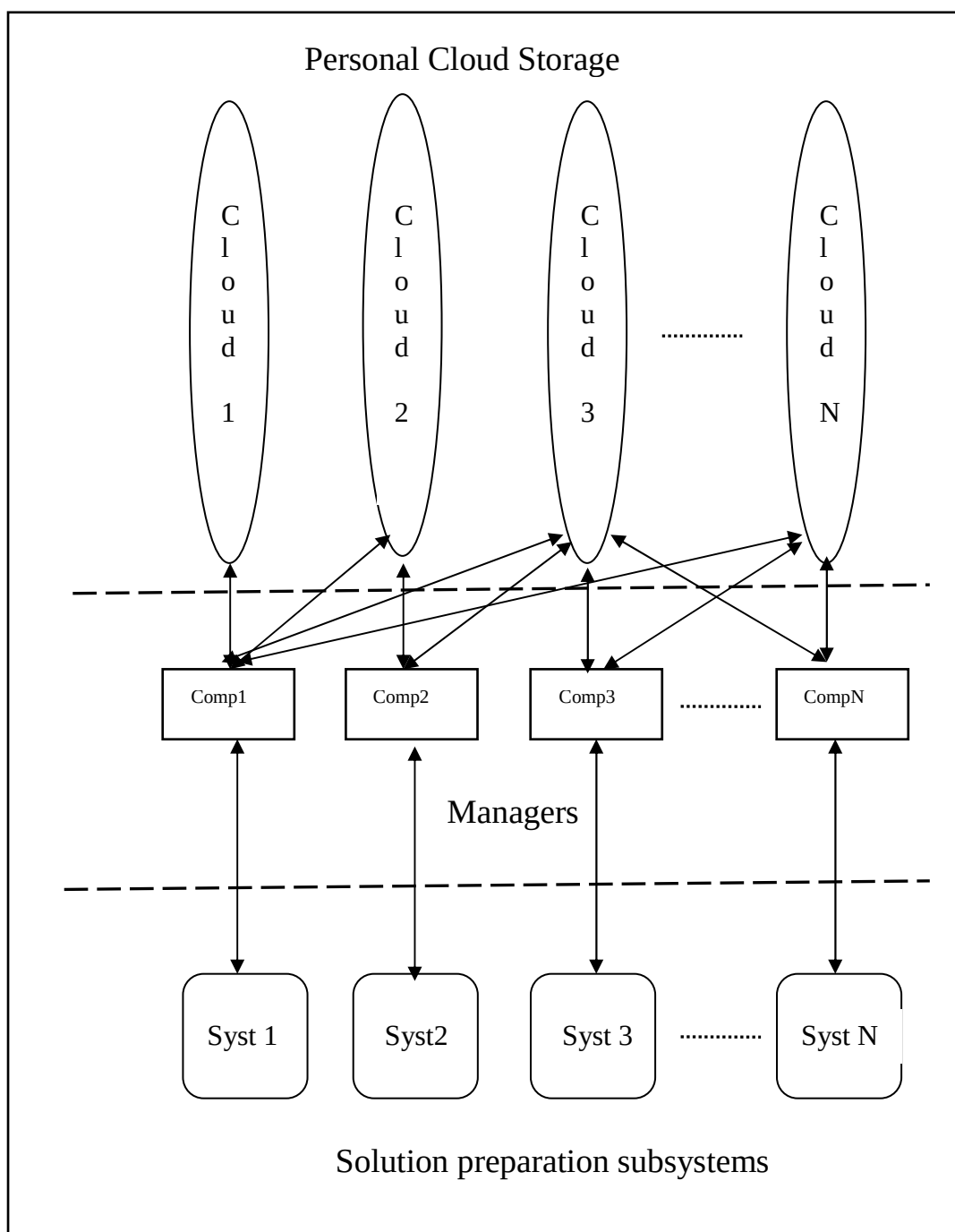


Fig. 1. The structure of a two-tier information system for supporting enterprise management with personalized cloud storages

The upper level is implemented as a network of interconnected personal cloud storages (clouds). The owner (administrator) of a particular cloud is a specific enterprise manager (director, deputy director, head of department, specialist of the department).

Each manager uses his personal computer, which has full access to the corresponding personal cloud through the company's Internet network connected to the global network.

Information communication between the clouds is carried out through the computers of managers. All informational relationships between managers are carried out through their personal clouds. In practice, the task of identifying information relationships between individual clouds is simplified, as in a long-running enterprise management system, management and information relationships between departments have already been established and only change significantly with a rare reorganization of the management structure.

In essence, each connection between the clouds is access to the cloud, which was authorized by the owner of the cloud to the computer of another manager. That is, in order for Manager A to be able to view or edit information in Manager B's cloud, he must receive permission (access) from the Manager B.

The structure of the cloud and its content is uniquely determined by the established range of tasks of a specific manager. Even a change of storage, represented by one company, to another company's storage should not cause significant costs, since the basic principles and functions of such information services are currently of the same type for all companies. Although, of course, overloading large accumulated amounts of data from one storage to another will require some additional one-time investment.

The main advantages of storing information in individual manager clouds should be noted compared to the use of a common cloud for an enterprise.

First of all, a relatively small amount of information with which a particular manager operates can significantly reduce the time required to synchronize data stored in the cloud and in the manager's computer and reduce the bandwidth requirements of Internet channels. In addition, the autonomy of each cloud enhances the cybersecurity of the business information of both a specific manager and the entire enterprise management system.

An additional advantage of personalizing cloud storage for managers is the ability to add or exclude individual units or change their functions in an economically painless way. The small volumes of personal clouds of many managers make it possible to reduce the cost of computing equipment and allows you to use of laptops and tablets instead of more expensive computers with large-capacity drives.

The lower level of the system is implemented in the form of local subsystems for preparing solutions. Each such subsystem is focused on the tasks of an individual manager and can be implemented both by cloud-based tools for distributed information processing and by software packages that run directly on the manager's computer.

It is assumed that the basic information needed to prepare effective solutions is concentrated in the personal cloud of this manager. If necessary, the manager can use information, for example, databases stored in the local computer network of the enterprise, since his computer is included in this network.

Conclusions and perspectives of further exploration. Thus, the main advantages of the considered approach to the creation of an information management system for an enterprise with personalized cloud storages compared to a centralized cloud storage or local computer network are:

- reduction of time spent on synchronization of information between small clouds and users' computers, which increases the efficiency of decision-making;
- increasing the cybersecurity of an individual cloud and the entire system by minimizing connections between the clouds;
- cost reduction and simplification of the restructuring and modernization of the enterprise management structure due to the fact that it is necessary to change individual fragments of the information system, and not the entire system. At the same time, the core, that is, the main, stable part of the system is preserved, and only new managers with their personal clouds are added or the structure, content and interrelationships of manager clouds with changed functions and tasks are adjusted;
- the ability to quickly organize Internet conferences and expert surveys performed by a specific manager;
- the uniqueness of the choice of information stored in the cloud, based on the requirements of the methods and models of forecasting and optimization used by a particular manager in the preparation and evaluation of solution options;
- application of standard technology for information coordination of personal clouds and the corresponding subsystems of solution preparation;
- reduction of requirements for technical devices of processing and transmitting data due to small information volumes of clouds;
- reducing the cost of designing prototypes of the upper level of the information system due to the low requirements for the qualifications of designers.

To realize these advantages, it is necessary to solve a number of basic research tasks during system design. You can use the following well-known methods for solving them:

- to select information into the personal cloud of the manager, it is necessary to perform an expert analysis of the existing technology and information support for the decision-making of this manager. It is possible to use the known methods of expert analysis [6]. Then, according to the results of the expert survey, in order to refine and optimize information support, it is necessary to identify the goals, functions of the manager and the tasks he is solving. At this stage, it is possible to use methods for building a tree of goals [7]. The results obtained should be used when re-expert analysis with the participation of the potential owner of the cloud;
- the next design task is to identify informational relationships between clouds. To do this, you may need to perform a new expert analysis, taking into account the administrative and informational subordination of managers. Formally defining such relationships and minimizing their number can be done using methods and models of graph theory, for example, methods of splitting a graph into subgraphs [8]. Reducing the number and volume of information interconnections between the clouds will reduce the load and, consequently, the cost of Internet data transmission channels. In addition, clouds are protected from cyber attacks;
- when designing the lower level of an information system, that is, the level of decision preparation, the usual problems of choosing methods and models of forecasting and optimization arise. Given the rather stringent requirements for minimizing the cost of renting cloud storage, preference should be given to methods that do not require the use of very large amounts of statistical and accounting information, for example, methods of regression analysis [9]. If such information is generated on the basis of large databases created in the local network of the enterprise, then it should be prepared directly on the manager's computer and then sent to the right cloud.

It is advisable to start designing and testing an information system with the creation of a prototype (pilot project) of the upper level, in which the cloud structure and data formats comply with the standards of the WINDOWS operating system and the MSOFFICE package. In this case, to develop a cloud-based information storage system, there is enough knowledge and experience of any computer-literate enterprise manager who has become familiar with the rules for using an online store of a particular company. According to the results of the pilot operation of the prototype system, you can, if necessary, develop a more automated system in languages like

C++, which, however, will require the involvement of professional programmers and, accordingly, an increase in development costs.

To assess the effectiveness of an information system, it is necessary to take into account the costs of the used Internet resources and determine the quality of decisions made by managers. Since computers and cloud services in the proposed system structure are personalized, then cost accounting should be carried out individually for each manager. Technically, this task is implemented in many existing control systems and even among individual users of Internet services.

To determine the effectiveness of existing information systems, an expert estimate is made of the share of the income of an enterprise that relates specifically to the information system.

Thus, the effectiveness of the E two-tier information system for a specific period can be estimated by the following expression

$$E = F(S, C, K, A, D), \quad (1)$$

where S – the cost of cloud storage of information for all managers, taking into account the amount of each rented personal cloud;

C – the cost of cloud computing performed by all managers, taking into account the performance and lease time of remote computing servers;

K – the cost of the Internet connection used by all managers, taking into account the speed of the channels provided by the provider, and the amount of data transmitted and received;

A – depreciation costs of the enterprise's computing equipment used by all managers;

D – the effectiveness of decisions made by all managers.

The function F with high probability is non-linear, since the effectiveness of the decisions of each manager depends on his qualifications and can only be approximately estimated by an expert method. Determining the type of function F requires additional research.

For a preliminary approximate estimate of the value of E , we can represent the function F as a linear convolution of the weighted normalized values of the listed indicators. Normalization is performed, as usual, to bring them to the same scale. And the weights of each indicator are expertly selected in accordance with the administrative level of the manager. The higher this level, the more the efficiency of the decisions taken by him.

It is possible to estimate E beforehand using the prototype (pilot project) of the system. By changing the distribution of resources between managers during trial operation, it is possible to improve the efficiency of the system.

References

1. *Ekonomichna kibernetika* [Economic Cybernetics]. (2005). V.M. Gejets, ed. Donets'k: Yugo-Vostok, Ltd.
2. Livebusiness.com.ua, (2018). *Top 10 ERP sistem dlya Ukrainy* [Top 10 ERP for Ukraine]. [online] Available at: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/erp/>
3. Topobzor.com, (2018). *Obzor 10+ oblachnykh khranilishch dannykh* [Overview of 10+ Cloud Data Stores]. [online] Available at: <http://www.topobzor.com/obzor-10-oblachnyx-xranilishh-dannyx/.html>
4. Lisovenko, N.N., Belova, I.S., Viktorov, V.V., Grishko, T.E., Mikhajlenko T.V. (2014). *Informatsionno-programnaya podderzhka adaptivnogo onlajnovogo obucheniya* [Information and software support for adaptive online learning]. Dnepropetrovsk: Gerda.
5. Gillam, L., Antonopoulos, N. (2010). *Cloud Computing: Principles, Systems and Applications*. London: Springer.
6. Litvak, B.G. (1996). *Jekspertnye otsenki i prinyatie reshenij* [Expert evaluations and decision making]. Moscow: Patent.
7. Meskon, M., Albert, M., Khedouri, F. (1997). *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management]. Moscow: Delo.
8. Diestel, R. (2005). *Graph Theory*, Electronic Edition. New York: Springer-Verlag.
9. Dougerti, K. (1999). *Vvedenie v jekonometriku* [Introduction to Econometrics]. Moscow: INFRA-M.

Лісовенко М.М., к.т.н., доцент, Національна металургійна академія України

Деякі підходи до створення недорогої інформаційної системи підтримки управління підприємством в цифровій економіці

У статті розглядаються методичні аспекти побудови дворівневої системи управління інформацією підприємства, заснованої на хмарній технології зберігання інформації. Основними недоліками існуючих систем управління інформацією підприємств України є те, що майже всі вони орієнтовані на використання локальних комп'ютерних систем без застосування інтернет-технологій. Такі системи управління мають високі витрати на створення, розбудову і експлуатацію, викликані необхідністю модернізації комп'ютерних мереж і залученням професійних програмістів при кожному вдосконаленні структури управління.

Так звана хмарні технологія зберігання інформації дозволяє користувачам зберігати велику кількість своїх даних на віддалених серверах, а також швидко змінювати і синхронізувати дані з поточним станом підприємства. Значною перевагою хмарного зберігання є відносно низька вартість оренди інтернет-сховища, надійність, забезпечена автоматичним створенням і відновленням архівів, простота розробки і налагодження структури сховища, вдосконалена система захисту даних, проста настройка інформаційних зв'язків з іншими сховищами.

Теоретичний аналіз і накопичений багаторічний досвід розробки та експлуатації багатокористувацької інтернет-системи показує, що істотним недоліком технології хмарного зберігання є уповільнення синхронізації при великому обсязі сховища. В результаті спостерігається значне зниження ефективності обробки інформації при поповненні та коригування даних. Для усунення цих недоліків доцільно створювати дворівневу

інформаційну систему, універсальну для будь-якого типу структури управління підприємством. Верхній рівень реалізується як мережа взаємопов'язаних особистих хмарних сховищ. Адміністратором хмари є конкретний менеджер підприємства (директор, заступник директора, начальник відділу, спеціаліст відділу). Кожен менеджер використовує свій персональний комп'ютер, який має повний доступ до хмарі через інтернет-мережу компанії, підключену до глобальної мережі. Нижній рівень системи реалізується у вигляді локальних підсистем для підготовки рішень. Кожна така підсистема зосереджена на завданнях відповідного менеджера і може бути реалізована як хмарними інструментами для обробки розподіленої інформації, так і програмними пакетами, які працюють безпосередньо на комп'ютері менеджера. Для відбору інформації в приватну хмару менеджера необхідно провести експертний аналіз існуючої на підприємстві технології інформаційної підтримки прийняття рішень. Наступним завданням є визначення інформаційних зв'язків між хмарами. Для цього може знадобитися провести новий експертний аналіз з урахуванням адміністративного та інформаційного підпорядкування менеджерів. Формально визначення таких зв'язків і мінімізацію їх кількості можна зробити за допомогою методів і моделей теорії графів, наприклад, методів розбиття графа на підграфи.

Доцільно починати проектування і тестування інформаційної системи з створення прототипу (пілотного проекту) верхнього рівня, в якому структура хмарності і формати даних відповідають стандартам операційної системи WINDOWS і пакета MSOFFICE. В цьому випадку для розробки хмарної системи зберігання інформації достатньо знань і досвіду будь-якого комп'ютерно-грамотного менеджера підприємства.

Ключові слова: інформаційна система, управління, цифрова економіка, хмарні технології.

Лисовенко Н.Н., к.т.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Некоторые подходы к созданию недорогой информационной системы поддержки управления предприятием в цифровой экономике

В статье рассматриваются методологические аспекты построения двухуровневой информационной системы управления предприятием, основанной на облачной технологии хранения информации. Проанализированы основные достоинства и недостатки существующих реализаций облачного хранения информации и облачных вычислений. Показаны преимущества организации верхнего уровня системы управления в виде набора персональных хранилищ (облаков), каждое из которых администрируется одним из менеджеров предприятия. Рассмотрены основные задачи необходимых научных исследований, возникающие при проектировании такой системы, и возможные пути их решения. Даны предложения по организации проектирования и техническому обеспечению системы, позволяющие существенно снизить затраты на разработку.

Ключевые слова: информационная система, управление, цифровая экономика, облачные технологии.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 005.21:001.76:004.738.5



Л. М. САВЧУК,

*кандидат економічних наук,
професор кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



К. О. УДАЧИНА,

*кандидат економічних наук,
старший викладач
кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*



Р. В. САВЧУК,

*старший викладач
кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ІТ-БІЗНЕСУ

Стаття присвячена аналізу підходів до визначення стратегії інноваційного розвитку ІТ-бізнесу. Основна увага приділена виявленню і обґрунтуванню специфіки умов функціонування підприємств ІТ-сфери, що суттєво впливають на визначення стратегії їх розвитку. Заслуговує на увагу запропонована класифікація ІТ-сервісів відносно оцінки ефективності їх розробки і впровадження, яка наведена у статті. Спираючись на виявлені класифікаційні ознаки інноваційних ІТ-проектів, запропоновано виконувати ретельний аналіз проектів невдалих спроб. Це надасть співробітникам нових знань і допоможе стати успішними у наступних проектах.

Ключові слова: стратегія розвитку, ІТ-бізнес, компоненти ІТ-стратегії, інноваційний проект, оцінка ефективності стратегії розвитку.

Постановка проблеми. Попит на інновації існує у будь-якій сфері діяльності. Завдяки інноваціям бізнес може отримати значні переваги над своїми конкурентами. Не є виключенням і ІТ-компанії. Користувачі – як окремі, так і корпоративні – виставляють до інноваційних розробок підвищені вимоги і розчаровуються, коли вони не випромінюють позитивну енергію нововведень. Тому доцільними і актуальними є дослідження, пов'язані з оцінкою ефективності обраної стратегії інноваційного руху для ІТ-бізнесу.

Обсяги фінансування і ресурсів, що інвестуються ІТ-бізнесом у R&D зазвичай складають від 8 до 24% від доходу. Але ставиться під сумнів те, що ці дані можуть бути доказовою базою того, що ІТ-бізнес серйозно відноситься до інновацій і розуміє, як з ними обходитися.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами інноваційного розвитку економіки в цілому й зокрема проблематикою обґрунтування інноваційної стратегії займалися Г. Возняк [2], А. Гальчинський [5], В. Гесць [5, 6], В. Семиноженко [5, 6], Л. Федулова [7], Л. Антонюк [1], В. Горбатенко [3], В. Зянько [4].

І хоча багато вчених займаються вивченням стратегічного інноваційного розвитку, але питання розробки механізмів та моделей стратегічного інноваційного розвитку для підприємств ІТ-бізнесу залишається недостатньо висвітленим і потребує подальшого дослідження, що обумовлює актуальність обраної теми статті.

Останнім часом ІТ-компанії обирають не ефективну інноваційну стратегію і тому стикаються з багатьма проблемами. Вони прагнуть до активної інноваційної діяльності, щоб підтримувати у співробітниках дух підприємництва, бо вважається, що саме завдяки систематичному запуску новинок з'являється можливість генерувати зростання доходів. Впродовж останніх років в ІТ-компаніях стало модним підтримувати демократичну атмосферу навколо інновацій, нагороджувати робітників бонусами за нові ідеї, продукти і послуги. Дійсно, проти розширення прав і можливостей співробітників і навіть партнерів заради того, щоб вони внесли свій вклад в успіх компанії, складно заперечувати, бо це значно підвищує трудову мотивацію. Але на практиці таке демократичне ставлення до інновацій породжує проблеми ІТ-бізнесу. Керівництво, як правило, втрачає контроль над потоком інноваційних проектів. Команда топ-менеджерів володіє знаннями поверхнево або навіть нічого не знає по суті альфа-версії проектних рішень до тих пір, поки не виникає потреба у ресурсах, обсяг яких перевищує рамки повноважень «інноваційних» осіб або груп, а в цей час значно вагомими стають

витрати. Такий «ефект», як правило, відбувається в ІТ-компаніях, що обирають варіант втілення значної кількості разових і не пов'язаних між собою проектів. Цей підхід дуже дорого коштує і лише приносить надмірні клопоти.

Ще одним симптомом не ефективної стратегії інноваційного розвитку ІТ-бізнесу є надмірна переоцінка значення розмірів R&D бюджетів. Але дослідження свідчать про те, що ті організації, які витрачають значні бюджети на інновації, мають надмірно скромний перелік впроваджених проектів, що користуються попитом на ринку ІТ-послуг.

Формулювання цілей статті. Таким чином, можна дійти висновку, що стратегії інноваційного розвитку ІТ бізнесу мають деякі аномалії. З одного боку, відомі компанії IBM, HP, Intel, Oracle, Microsoft та інші стверджують про свої значні витрати на розвиток технологій, а з іншого боку – практично нічого конкретного не можуть сказати про свої методи визначення інновацій та оцінки їх економічної доцільності.

Не треба спрощувати суті інновацій як категорії, треба підкреслювати наявність значної кількості їх форм. Так Дж. Мур запропонував систему, що складається з 14 різних векторів інновацій та їх форм, про які компаніям слід знати перш ніж розробляти свою інноваційну стратегію. Тому перш ніж декларувати про наміри створення інноваційних проектів, ІТ-компанія повинна визначитися із пріоритетними напрямками стратегії інноваційного розвитку.

Метою дослідження є необхідність визначення та обґрунтування чинників, що впливають на розробку і реалізацію стратегії інноваційного розвитку підприємств ІТ-бізнесу. Основними задачами дослідження є:

- конкретизація призначення та завдання стратегії розвитку для ІТ-бізнесу;
- уточнення критеріїв вибору ефективної стратегії інноваційного розвитку ІТ-бізнесу;
- визначення та обґрунтування взаємозв'язку використовуваних ІТ-стратегій в структурі стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. ІТ-стратегія – це, по перше, документ, що надає керівництву компаній відповідь на запитання відносно можливостей використання інформаційних технологій для розвитку бізнесу і вартості потрібних для цього ресурсів. Тобто, ІТ-стратегія – це сценарій, за яким пропонується розвивати інформаційні системи підприємства. При цьому ІТ-стратегія висвітлює ступінь важливості інформаційних технологій для розвитку бізнесу в цілому і для окремих його напрямків. Можна формалізувати визначення ІТ-стратегії наступним чином – це технічне завдання на комплексний проект автоматизації підприємства.

Склад основних компонентів ІТ-стратегії умовно можна представити наступним чином (рис. 1).

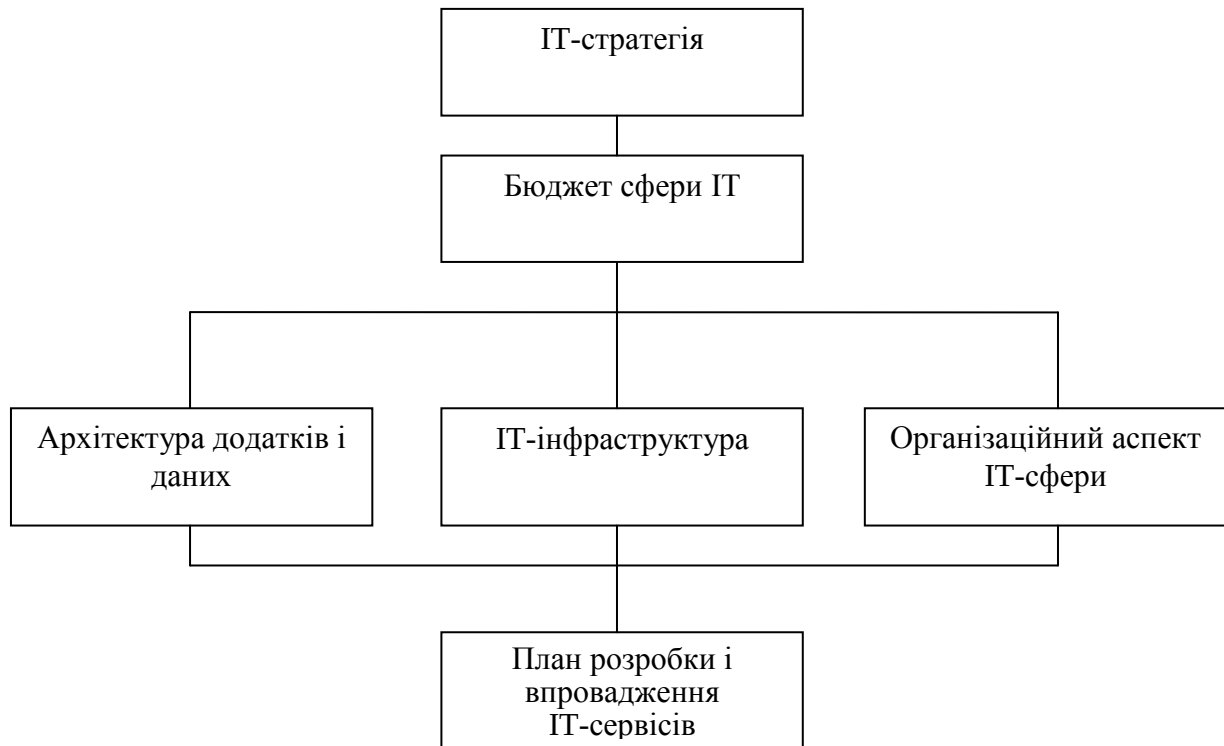


Рис. 1. Основні компоненти ІТ-стратегії

Визначає ІТ-стратегію бюджет сфери ІТ, у якому розраховуються як внутрішні витрати компанії, наприклад на персонал, приміщення, так і зовнішні – оплата послуг і продуктів зовнішніх постачальників (консультантів, інтеграторів, тощо). У технічному аспекті до складу ІТ-стратегії входить, перш за все, архітектура додатків і даних, що забезпечують підтримку бізнесу компанії. Потім можна виділити ІТ-інфраструктуру, а саме сервери, мережі, персональні комп'ютери, тощо. Також ІТ стратегія визначає організаційний аспект сфери розвитку інформаційних технологій, тобто принципи і організацію побудови ІТ-служб підприємства, що забезпечують роботу додатків та інфраструктури. Все це зводиться до детального плану реалізації основних значимих для бізнесу ініціатив у сфері ІТ з обов'язковим визначенням точок досягнення ключових результатів.

Зрозуміло що перелічені вище компоненти ІТ-стратегії так чи інакше раз на рік переглядаються керівництвом ІТ-служб, перш за все для формування нового річного бюджету. Все це свідчить про більш тактичний характер розроблених ІТ-стратегій. До визначення стратегії таким планам не вистачає наявності довготривалого часового діапазону планування, а також прямого

зв'язку з потребами бізнесу як наслідок слабкої участі у процесі планування бізнес-керівників і ключових користувачів ІТ-сервісів.

Розробка стратегії пов'язана, перш за все з вибором напрямків розвитку бізнесу, а значить з інноваціями, що потребують економічної оцінки їх доцільності, селекції кращих і стрімкого впровадження у виробництво. Інновації, що майже зникли із переліку корпоративних пріоритетів у результаті економічного спаду, зараз активно прокладають собі зворотній шлях. Але змінюється традиційний погляд на інновації, коли інноваційні проекти оцінювалися за принципом «чим більше, тим краще». Споживачі, знаходячись у кризовому розпачі, потребують недорогих або адекватних за вартістю якісних продуктів і послуг. Доступність і стабільність, а не ціни з добавкою на розкіш, повинні сьогодні спонукати до впровадження інновацій.

Доступність і стабільність замінюють преміальні ціни у якості двигунів нововведень, але інструкцій переходу до подібних змін оцінки інновацій у багатьох керівників бізнесу на сьогодні немає. При цьому компаніям необхідно робити свої пропозиції доступними для більшої кількості людей, продавати їх дешевше, а розробляти з використанням значно меншої кількості ресурсів.

Бізнес заради своєї успішності повинен відповісти на цей виклик новими стратегіями, що дозволяють виробляти більше продукції при значно менших витратах ресурсів з дуже помірною ціновою політикою. Пошук шляхів зниження виробничих витрат і нових талантів призведе до глобалізації, що посприє утворенню більш складних ланцюжків знань, поставок і взаємозв'язків. У той же час нові процеси зроблять продукцію і послуги доступними для більшості споживачів у світі.

Таким чином, навчитися виробляти більше з меншими витратами для більшої кількості людей – це і є мрія новаторів і нова стратегія бізнесу.

Щоб стати прихильниками таких інновацій бізнесу необхідно було пройти через низку кризових явищ, щоб стикнувшись з нестачею капіталів, технологій при наявності талантів змінити уяву про ефективні інновації. Тісне переплетіння обмежень і амбіцій спровокувало появу нового жанру інновацій. Цей процес розпочався і розвивається саме у ІТ-бізнесі. Шлях новим технологіям і радикальним бізнес-моделям до масового проникнення на ринки країни надає ретельний аналіз і перетворення всіх елементів ланцюжка цінностей – від управління поставками до рекрутмента, а також побудова нових екосистем для бізнесу.

Розробка стратегії починається з аналізу ланцюжка утворення додаткової вартості – від сировини до кінцевого споживача. Дуже важливо знайти слабе місце у цьому ланцюзі, що є критичним і саме на ньому треба сфокусувати зусилля.

Заважає формуванню ефективної стратегії існуючий помилковий погляд відносно оцінки результатів роботи R&D департаменту заснований на підрахунках кількості отриманих патентів. Якщо компанія намагається доказати свою перевагу спираючись на кількість патентів за рік, то як правило це залишає байдужими всіх крім власного PR відділу.

Краще витратити зусилля на розвиток, а не на захист інновацій. Тому дуже обережно з оформленням патентів. Бо патент показує всім нові розробки і відкриває шлях до їх швидкого копіювання конкурентами. Тоді потрібно мати сотню юристів для захисту інтелектуальної власності, а там де починається бюрократія закінчуються інновації. Єдиний вірний захист інновацій – не тільки робити винаходи, але й виробляти інноваційний продукт і робити це треба швидше конкурентів.

Ще однією розповсюдженою помилкою є оцінка ефективності інноваційної стратегії спираючись на кількість нових функцій або IT-сервісів, розроблених від ідеї до бета-версії співробітниками R&D департаменту. Це, як правило, закінчується взаємними звинуваченнями R&D департаменту і відділу маркетингу і продаж у спробах пояснення чому клієнти не розуміють вигоду від нового суперпродукту. Це свідчить про відсутність у компанії досліджень своїх маркетингових можливостей на ринку перед тим, як приймати рішення про інвестиції у R&D.

Для уникнення помилкових поглядів на вибір стратегії розвитку IT-бізнесу треба пам'ятати:

1. бізнес інтернаціональний, конкуренція глобальна;
2. у технологічних компаніях (IT-компаніях) існує об'єктивне протиріччя між очікуванням акціонерів отримувати щоквартальне зростання фінансових показників і бажанням менеджменту бути технологічними лідерами;

Тому позиція інноваційного розвитку розраховується на:

- орієнтацію на глобальний ринок;
- побудову компанії, що орієнтована на клієнта;
- у мікроелектроніці акцент не на виробництво, а на розробках, утворенні дизайн центрів, консолідації розробників.

Сучасне виробництво у галузі мікроелектроніки це не тільки цех, де виробляють чипи, а великий кластер із швидкими зв'язками виробників обладнання і матеріалів, розгалуженою складною інфраструктурою, енергетикою, логістикою. Для утворення такого сучасного кластеру потрібні значні фінансові ресурси. Але у мікроелектроніці 30% учасників займаються лише розробкою інтелектуального продукту.

В Україні на сьогодні побудова повномасштабного виробництва майже неможлива, тому, що існує значний вхідний бар'єр.

Для розвитку інноваційного бізнесу необхідно мати базові речі: освіта, наука; здібності, мотивація. Якщо із цього трикутника чогось не вистачає – Силіконової долини не буде.

Відносно оцінки ефективності стратегії інноваційного розвитку доцільно запропонувати R&D департаментам ретельно аналізувати кожну нову ідею, функцію або сервіс з точки зору повернення інвестицій. Для цього необхідно класифікувати всі інноваційні проекти за наступними позиціями:

1. Проекти диференціації. Інноваційні проекти, що надають відчутну і стійку перевагу над всіма відомими конкурентами, про що свідчать дослідження ринку. А саме головне у таких проектах – готовність клієнтів платити досить високу ціну за отриманий продукт або послугу.

2. Проекти продуктивності. Інноваційні проекти або їх складові, що не надають переваги диференціації компанії, але значною мірою підвищують ефективність продуктів і послуг і дозволяють клієнтам отримувати більш високі результати. При цьому отриманий результат хоча і виправдовує інвестиції у R&D, але клієнти не налаштовані платити високу ціну за вигоди, яку вони у результаті конкуренції між постачальниками послуг все одно отримують.

3. Проекти нейтралізації. Інноваційні проекти або їх складові, що не надають переваги диференціації компанії і не підвищують продуктивність споживачів, але дозволяють клієнту усунути який-небудь недолік інноваційного продукту. Хорошим прикладом може бути швидко зроблений користувацький інтерфейс, із-за якого клієнти не поспішають купувати продукт.

4. Проекти невдалих спроб. Так трапляється, що робота з виведення на ринок інноваційної ідеї займає забагато часу, в наслідок чого втрачається перевага компанії у порівнянні з конкурентами. Такі інноваційні проекти слід відносити до невдалих спроб. До цього класу відносяться також проекти, які за різних причин не надали суттєвих переваг ні в плані продуктивності, ні в усуненні або нейтралізації недоліків. Розумний відсоток невдалих спроб вважається ознакою здорової інноваційної культури.

5. Проекти втрат. Інноваційні проекти, що призвели к втратам ресурсів у зв'язку з тим, що не були до кінця продумані або з причин поганого менеджменту. До цього класу відносять також проекти, для яких не вдалося досягнути поставленої на самому початку цілі оскільки витрати були б захмарними.

Спираючись на дані значної кількості ІТ-компаній можна стверджувати, що успішні проекти складають не більше 20% бюджету інновацій. Тому важним етапом розробки стратегії розвитку є скрупульозний аналіз проектів невдалих спроб. Це надасть співробітникам нових знань і допоможе стати успішними у наступних проектах. Якщо ж зусилля витрачені марно, то це може призвести до розпаду проектної команди і деморалізації робітників.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Ефективна інноваційна стратегія – це не просто гра цифр і показників. Вважаємо не розумним очікувати від ІТ-бізнесу, що він на кожному кроці буде інноваційним і буде прагнути у своїх діях тільки до диференціації. Більше того інвестиції у продуктивність і нейтралізацію можна згрупувати під заголовком «Забезпечення інновацій». Вони необхідні компанії, поглинають значну частину R&D бюджету, особливо якщо у портфелі компанії досить багато давніх розробок. Про це слід пам'ятати і ретельно використовувати отриманий досвід.

Головне для топ-менеджменту – не змішувати диференціацію, що забезпечує особливе положення компанії на ринку і новий розподіл ресурсів, з будь-яким з інших класів інноваційних проектів.

Якщо цього правила не дотримуватися, то або настає ситуація, коли нові ідеї, продукти і проекти зростають мов «мильні бульбашки», або топ-менеджмент жорстко контролює інноваційний процес зверху до низу. На наш погляд доцільно стимулювати інновації у компанії з усіх сторін. Для цього необхідно: чітко визначити і описати у термінах, що компанія має на увазі під інноваціями і інноваційною діяльністю; не використовувати статистику при управлінні інноваціями; не робити поспішних висновків – це головне. Необхідно виділяти час для того, щоб розібратися до якого результату ви рухаєтесь: до позитивного у випадках диференціації, продуктивності або нейтралізації або до негативного у випадках невдалих спроб і втрат.

Список використаної літератури

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Возняк Г.В. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: монографія / Г.В. Возняк, А.Я. Кузнецова. – К.: УБС НБУ, 2007. – 183 с.
3. Горбатенко В.П. Інноваційний розвиток економіки: політико-правові аспекти: монографія / В.П. Горбатенко. – К.: ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2006. – 248 с.

4. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку / В.В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. – 397 с.
5. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
6. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т.2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
7. Федулова Л. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

References

1. Antoniuk, L.L. (2003). *Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii* [Innovations: theory, mechanism of development and commercialization]. Kyiv: KNEU.
2. Vozniak, H.V. (2007). *Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv ta sposoby yii finansuvannia v Ukraini* [Innovative activity of industrial enterprises and ways of its financing in Ukraine]. Kyiv: UBS NBU.
3. Horbatenko, V.P. (2006). *Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: polityko-pravovi aspekty* [Innovative economic development: political and legal aspects]. Kyiv: Vydavnytstvo «Iurydychna dumka».
4. Zianko, V.V. (2008). *Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku* [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development]. Vinnytsia: UNIVERSUM.
5. Halchynskyi, A.S., Heiets, V.M., Kinakh, A.K., Semynozhenko, V.P. (2002). *Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform* [Innovative strategy of Ukrainian reforms]. Kyiv: Znannia Ukrainy.
6. Heits, V.M., Semynozhenko V.P. and Kvasniuk, B.Ie. (2007). *Stratehichni vyklyky XX stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy: [T. 2]: Innovatsiino-tekhnologichnyi rozvytok ekonomiky* [Strategic Challenges of the 21st Century for Society and the Economy of Ukraine: [V.2]: Innovative and Technological Development of the Economy]. Kyiv: Feniks.
7. Fedulova, L. (2012). *Kontseptualna model innovatsiinoi stratehii Ukrainy* [Conceptual model of Ukraine's innovation strategy]. *Ekonomika i prohnouzuvannia*, 1, pp. 87-100.

Savchuk L., Candidate of Economic Sciences, Professor; Udachyna K., Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer; Savchuk R., Senior Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine

Innovation development strategy for IT business

The article elaborates on the analysis of approaches to definition of strategy of innovative development of IT business. The results are obtained through the application of mechanisms and models of strategic innovation development - in determining the strategy of innovative development of IT business; classification methods - in the classification of IT services in relation to the assessment of the effectiveness of their development and implementation. The approaches to the definition of the strategy of innovative development of IT business are analyzed. The concept of effective innovation strategy is revealed. The factors influencing the development and implementation of the strategy of innovative development of enterprises of IT business are determined and grounded. The specifics of the conditions of functioning of enterprises of the IT sphere are revealed and substantiated. The classification of IT services in relation to the assessment of the effectiveness of their development and implementation is carried out. The interrelation of used IT strategies in the structure of strategic enterprise management is substantiated. A new approach to the analysis of new ideas, functions and services from the point of view of investment return is presented, namely: the classification of innovative projects in the following positions: differentiation projects, projects of productivity, projects of neutralization, projects of unsuccessful attempts, projects of losses. Thorough analysis of unsuccessful attempts is proposed to perform, based on the identified classification features of innovative IT projects. The provisions at this article will provide employees with new knowledge and help them become successful in future projects.

Key words: development strategy, IT business, IT strategy components, innovative project, development strategy effectiveness evaluation.

Савчук Л.Н., к.э.н., профессор; Удачина Е.А., к.э.н., старший преподаватель; Савчук Р.В., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Стратегия инновационного развития для ИТ бизнеса

Статья посвящена анализу подходов к определению стратегии инновационного развития ИТ-бизнеса. Основное внимание уделено выявлению и обоснованию специфики условий функционирования предприятий ИТ-сферы, которые существенно влияют на определение стратегии их развития. Заслуживает внимания предложенная классификация ИТ-сервисов относительно оценки эффективности их разработки и внедрения, приведенной в статье. Опираясь на выявленные классификационные признаки инновационных ИТ-проектов, предложено выполнять тщательный анализ проектов неудачных попыток. Это предоставит сотрудникам новые знания и поможет стать успешными в следующих проектах.

Ключевые слова: стратегия развития, ИТ-бизнес, компоненты ИТ-стратегии, инновационный проект, оценка эффективности стратегии развития.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 005:[334.722.8:620.92] (477)



М. А. МИРОНЕНКО,
*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національна металургійна академія України*



М. Л. ГАВРИЛОВ,
*заступник генерального директора
з технічних питань,
ПАТ «Запоріжжяобленерго»*

ПОШУК ШЛЯХІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ПІД ВПЛИВОМ РЕФОРМ ЕНЕРГОРИНКУ

У статті розглядаються питання пошуку шляхів інноваційного розвитку підприємств на енергетичному ринку України під впливом його реформування. Найпростіше – зміна системи тарифоутворення. Але цей шлях нині надто політизований. Також не слід забувати про ринок альтернативної енергетики. Тому в роботі проаналізовано специфіку вітчизняного ринку сонячної та біоенергетики на прикладі Херсонської та Полтавської областей. Доведено перспективність цього ринку в найближчі 3-5 років. Подано покроковий алгоритм виходу на цей ринок енергетичного підприємства.

Ключові слова: інновації, енергетична компанія, тарифоутворення, альтернативна енергетика, біоенергетика, ринок

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток енергетичних підприємств України є запорукою сталого розвитку й функціонування об'єднаної енергетичної системи України. Споживачі перш за все зацікавлені у якісному та безперебійному отриманні електричної енергії, а енергетичні підприємства мають задовольнити цю потребу без значних витрат. Варто пам'ятати, що прибутки компаній напряму залежать від тарифу, а значить

знаходяться у кишенях споживачів, в вартості продукції та послуг. Тому проблематика пошуку шляхів інноваційного розвитку підприємств енергетичної галузі України є не просто актуальною, а й необхідною складовою успішного розвитку країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо, термін «інновація» було запроваджено в науковий обіг австрійським вченим Й. Шумпетером ще на початку XX ст. [1]. У подальшому цією проблематикою цікавилися такі вчені, як Б. Санто, Б. Твісс, Л.Л. Антонюк, С.М. Ілляшенко [2-5]. Інноваційний розвиток є передумовою досягнення високих економічних показників національної економіки інформаційної доби. Тому підприємствам варто звертати увагу на інноваційну складову господарської діяльності. Лише таким чином можливо сподіватися на перемогу в запеклій конкурентній боротьбі. Головна проблема діяльності енергетичних підприємств полягає у пошукові шляхів задля інноваційного розвитку останніх. Тому в статті розглянуто саме цю частину загальної проблеми розвитку інновацій.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є аналіз та розробка пропозицій щодо переходу енергетичних підприємств України на рейки інноваційного розвитку. З цією метою будуть використані методи аналізу та синтезу.

Виклад основного матеріалу. Найпростіший спосіб поліпшення економічного стану енергетичних підприємств України – збільшення тарифів за надання послуг із генерації та розподілу електричної енергії. Тож зупинимось на особливостях стимулюючого тарифоутворення на сучасному етапі розвитку ринку електричної енергії в Україні.

Стимулююче регулювання або RAB-регулювання (RAB – regulatory asset base, при перекладі – регуляторна база активів) – це система тарифоутворення на основі довгострокового регулювання тарифів (3,5 або 8 років), спрямованого на залучення інвестицій для будівництва та модернізації інфраструктури електричних мереж та стимулювання ефективності витрат електророзподільних компаній. Нею передбачається встановлення величини необхідного доходу в залежності від досягнення встановлених показників надійності електропостачання та якості обслуговування споживачів, а також мотивація регульованих компаній до зниження витрат [16].

Основними елементами стимулюючого регулювання є:

- проведення переоцінки активів з метою встановлення регуляторної бази активів для розрахунку регуляторної амортизації та прибутку;
- встановлення норми прибутку на рівні, достатньому для залучення необхідного обсягу інвестицій;
- покриття обґрунтованих операційних витрат;

- встановлення довгострокових параметрів регулювання (цільових показників якості та надійності).

Якщо традиційна модель «витрати +» представлена формулою: Собівартість + Прибуток (відсоток від собівартості) = Ціна послуги, то новий метод припускає інше трактування: Ціна - Прибуток (вимоги до рівня дохідності капіталу) = Собівартість (виробництво по цільовій собівартості) [16].

Якщо діюча методика «витрати +» дозволяє підприємствам ліцензіатам враховувати в тарифі операційні витрати, амортизаційні відрахування та встановлений рівень рентабельності, то RAB-метод перетворює останній компонент цієї формули в рівень доходу на капітал (R). Цей дохід визначається двома складовими: регуляторною базою активів компанії та регуляторною нормою прибутковості (r).

Регуляторна база активів визначається як справедлива вартість активів підприємства, які використовуються в регульованій діяльності, і може бути оцінена кількома способами: як ринкова вартість компанії, відновлювана вартість активів, дисконтований потік грошових коштів, балансова вартість або вартість заміщення активів. Тобто, фактично необхідно на підставі незалежної експертизи, провести оцінку основних фондів підприємств.

Розрахувати норму прибутковості (r) або норму інвестованого прибутку більш складно. Згідно з європейськими RAB-методикам вона розраховується на підставі середньозваженої вартості капіталу (англ. WACC). Формула, що дозволяє визначити цей показник, говорить про те, що він враховує вартість власного капіталу і вартість позикового капіталу (позики, облігації, прямі інвестиції). Крім того, обидва ці елементи (як власні кошти компанії, так позикові) мають свою ціну, яка виражена певною процентною ставкою. При цьому, для визначення WACC враховуються податки підприємства [16].

Завданням регулятора також стане визначення рівня операційних витрат, які будуть враховані в тарифах, які включають як контрольовані витрати (наприклад, на енергоносії), так і неконтрольовані (індексація на рівень інфляції, відрахування в фонд оплати праці, податки, збори). Зменшуючи контрольовані витрати, підприємство ліцензіат зможе заощадити кошти, які будуть прибутком компанії. При переході на 2-ий регуляторний період, Регулятор також буде встановлювати вимоги до ефективності і до якості послуг.

Головними вигодами впровадження стимулюючого регулювання для енергопередавальних та енергопостачальних компаній є зменшення втручання Регулятора в операційну діяльність, збереження вигод (досягнутої економії) внаслідок підвищення ефективності діяльності в розпорядженні компанії і,

головне, забезпечення необхідного обсягу фінансування інвестиційних програм шляхом залучення акціонерного та позикового капіталу.

Для споживачів електричної енергії та економіки України в цілому впровадження стимулюючого регулювання дозволить забезпечити створення привабливого інвестиційного клімату для залучення приватних інвестицій, підвищення якості та надійності електропостачання та підвищення ефективності операційної діяльності обленерго шляхом зниження неефективних операційних витрат та повернення споживачам частини досягнутої вигоди (економії) у вигляді відповідного зниження тарифів. Однак, потрібно зауважити, що в рамках цієї методики неможливий відпуск ресурсів за економічно необґрунтованими тарифами.

На думку експертів з енергетики, запровадження нових тарифів дасть можливість власникам обленерго отримувати близько 30 млрд. грн. щорічно, оскільки «такий RAB-тариф збільшить тариф обленерго у 3 рази» [6]. Також вони наголошують, що «стара база» активів обленерго була оцінена за новою методикою і через це їх вартість зросла удвічі.

Крім цього, вони вважають, що ставка 12,5% на нову базу не буде спонукати обленерго інвестувати в розвиток мереж, оскільки банки пропонують вищі відсоткові ставки за вкладом [6].

У разі введення RAB-тарифів ціни на електрику в Україні дійсно зростуть, проте все одно залишаться найнижчими в Європі.

Нагадаємо, що вперше методику RAB-тарифоутворення застосували у Великобританії наприкінці 1980-х років. За 15 років там скоротили витрати розподільних компаній і тарифи на електропередачу удвічі. У середині 1990-х років на RAB-регулювання перейшли багато країн Європи, зокрема Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Румунія, Болгарія, а також Канада, США, Австралія. Європейський союз у 2002 році зобов'язав країни Східної Європи застосовувати RAB при встановленні тарифів для монополій [7].

Промислові споживачі не сприймають оптимістично зміни щодо правил роботи на енергетичному ринку. Зокрема, українська промислова компанія «Інтерпайп» оцінює свої втрати у 2018 році від введення RAB-тарифів і формули "Роттердам +" у 10 мільйонів доларів [8]. Ця сума співставна з капітальними інвестиціями компанії у виробництво колісних пар.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що лише збільшенням тарифів неможливо кардинально вирішити проблеми сучасного енергетичного господарства в Україні. Тому варто прямувати шляхом інноваційного розвитку. Одним з варіантів вирішення проблеми є альтернативна енергетика та перспективи її використання в нашій державі.

Відомо, що за два тижні наша планета отримує від денного світила стільки енергії, скільки людству вистачило би на рік. Проблема полягає лише в тому, щоб цю енергію зібрати. Але технології не стоять на місці і коефіцієнт корисної дії сонячних панелей із кожним роком зростає, що означає просту річ: сонячна енергетика стає дедалі дешевшою та ефективнішою [9].

Нижче зупинимося на висвітленні ситуації з розвитком альтернативної енергетики в світі.

Використання відновних джерел енергії (ВДЕ) на сьогоднішній день стало одним із важливих критеріїв розвитку світової спільноти. Головними причинами такої уваги є очікуване вичерпання запасів органічних видів палива, різке зростання їхньої ціни, недосконалість і низька ефективність технологій застосування, шкідливий вплив на довкілля. Саме тому за кордоном альтернативна енергетика є досить привабливою для інвесторів.

За інформацією міжнародної організації «REN21» (підрозділ «Міжнародного агентства з відновних джерел енергії»), тільки за 2016 рік у ВДЕ інвестували 287,5 млрд дол. Найактивніше альтернативна енергетика розвивається в Китаї, Великобританії, США, Японії й Німеччині. Щорічно вводиться в експлуатацію безліч електростанцій, що працюють на ВДЕ. Частка альтернативних джерел у встановленій річній потужності у світі за минулий рік уже перевищила 50%. На думку експертів «Глобальної енергії», до 2100 року частка нафти й вугілля у світовому паливно-енергетичному балансі складе 2,1% і 0,9% відповідно, а більше за чверть усієї світової електроенергії буде вироблятися завдяки сонцю. Згідно з довгостроковими прогнозами «Bloomberg New Energy Finance» (2017), очікується, що частка вітрової й сонячної електрогенерації в глобальному енергетичному кошику до 2040 року зросте в шість разів і перевищить усі інші види енергії [9].

Торік Україна прийняла Національну енергетичну стратегію (схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. No 605-р). Так держава хоче вирішити проблему енергетичної безпеки, збільшити енергоефективність та розвивати альтернативні джерела енергії – сонячну, вітрову, з біомаси тощо.

Згідно зі Стратегією Україна є і в перспективі прагне залишатися одним із найбільших в континентальній Європі виробником вуглеводнів та надійним транзитером енергоресурсів (в першу чергу природного газу і нафти), забезпечуючи безпечне і надійне постачання енергоресурсів власним споживачам та споживачам суміжних ринків, які мають бути видобуті та доставлені з високим рівнем екологічної та соціальної відповідальності, з докладанням зусиль для дотримання зобов'язань зі скорочення викидів парникових газів [10].

У 2015 році, за даними Державної служби статистики України, структура загального первинного постачання енергії (ЗППЕ), що розраховується як сума виробництва (видобутку), імпорту, експорту, міжнародного бункерування суден та зміни запасів енергоресурсів у країні) характеризувалася високою часткою природного газу 28,9%, (26,1 млн т н.е.). Частка атомної енергетики становила 25,5% (23,0 млн т н.е.); вугілля – 30,4 % (27,3 млн т н.е.); сирій нафти та нафтопродуктів – 11,6% (10,5 млн т н.е.); біомаси (біомаса, паливо та відходи) – 2,3% (2,1 млн т н.е.); ГЕС – 0,5% (0,5млн т н.е.); термальної енергії (термальна енергія доквілля та скидні ресурси техногенного походження) – 0,5% (0,5 млн т н.е.) та ВЕС і СЕС разом – 0,1% (0,1 млн т н.е.). Сумарна частка всіх ВДЕ становила 3,6 млн т н.е., або лише 4% [10].

Тепер поглянемо на перспективи розвитку альтернативної енергетики в регіональному аспекті.

Головним економічним чинником для розвитку сонячної енергетики є «зелений тариф». За ним обленерго купують електрику у приватників. 1 кВт сонячної електроенергії закупають за 18 євроцентів – майже 6 грн. За вітрову платять по 11,6 євроцента – майже 4 грн за кіловат [11].

На кінець 2017 року в Україні зареєстровано понад 3 тис. сонячних електростанцій у приватних домогосподарствах. Найбільше – у Київській, Дніпропетровській та Тернопільській областях. Останні місця у переліку посідають Запоріжжя, Донеччина і Луганщина.

За планом Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, до 2020 року половину відновлювальної енергетики вироблятимуть великі ГЕС, понад 22% – вітрові електростанцій, 16% – біоелектростанції, ще понад 9% – сонячні станції електроенергії.

Географія України дозволяє результативно розвивати цю галузь. Хоча наша країна розташована в зоні середньої сонячної інтенсивності, у нас більше сонячних годин, ніж у половині країн Європи. Це безсумнівний плюс із погляду інвестиційної привабливості сонячної енергетики.

Проте слід пам'ятати, що рівень сонячної радіації корелюється з координатами місцевості, станом атмосфери, топографією, сезоном тощо. Тому річна кількість сонячної енергії, що може бути отримана з квадратного метра різниться від області до області (рис. 1). Одними з безперечних лідерів за рівнем сонячної активності в Україні є Херсонщина, Миколаївщина та Одещина.

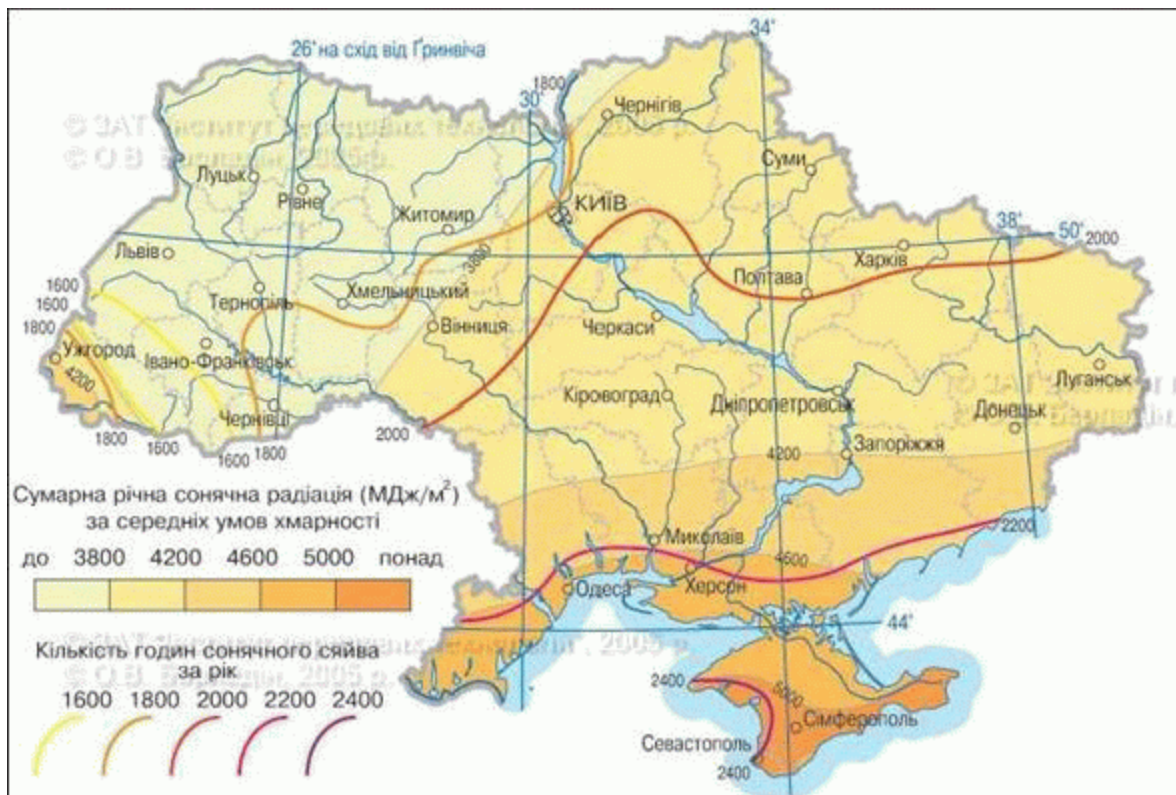


Рис. 1. Карта рівнів сонячної радіації в Україні [15]

Для прикладу, у Херсонській області в середньому 240 ясних днів на рік, що є доволі високим показником і дозволяє розвиватись у перспективі розвитку сонячної енергетики. Різні аналітики оцінюють потенціал Херсонщини, урахувуючи актуальні технічні можливості, у 310 тисяч тон умовних паливних одиниць, що дорівнює, наприклад, 267,24 мільйонам кубометрів природного газу. Це, між іншим, – половина річних потреб області.

Перша СЕС на Херсонщині з'явилася ще далекого 2013 року – у Скадовському районі, потужністю 10 МВт. За чотири роки об'єктів стало в рази більше: електростанції працюють у самому Херсоні, Білозерці, Каховці й Новій Каховці, Генічеську, Зеленівці, Новотроїцьку, Олешках, Великій Благовіщенці, Новоолексіївці, Сиваші, Каланчаку, Миколаївці й біля інших міст та сіл.

Наочною є позитивна динаміка зростання в сонячній енергетиці, але будівництво СЕС усе ще залишається доволі затратним і важкоздійсненним процесом. Саме тому в інтересах держави всебічно сприяти притокові іноземних інвестицій і допомагати проектам, що вже мають домовленості щодо інвестування.

Тож зазначимо, що незважаючи на значний потенціал майже всіх видів нетрадиційних і відновних джерел енергії (НВДЕ) в Україні, велику кількість ухвалених нормативно-законодавчих актів, частка НВДЕ в енергетичному балансі країни залишається незначною – менше ніж 5%.

Проте є низка чинників, що стримують інвесторів: корупція в державних органах, відсутність дієвої правоохоронної й судової систем тощо. Крім того, із 2017 року суттєво зросла вартість підключення до електромереж, що тепер становить від 3094 грн до 9428 грн (залежно від області) за 1 кВт встановленої потужності. Подорожчання обійшло лише вітряки й сонячні панелі, установлені на приватних будинках, які розташовані не далі ніж 300 м від точки підключення, оскільки їхня дозволена потужність обмежується 30 кВт. Подорожчання підключення, безперечно, загальмує розвиток проектів з альтернативної енергетики. А не впроваджуючи нові види НВДЕ, не вкладаючи кошти в новітні технології, не розвиваючи виробництво на основі цих технологій, країна консервує технологічну відсталість і може втратити свій шанс увійти у світову спільноту як важливий гравець.

Альтернативна енергетика дає кращий економічний результат, якщо орієнтується на максимальне використання місцевої ресурсної бази.

Приклад Херсонщини дуже красномовний. Ця південна область України має значний потенціал сонячних днів і не є густо заселеною. Тож на її території варто розвивати геліоустановки.

Полтавщина має дещо іншу місцеву ресурсну базу. Це аграрна область центральної України, яка має значний потенціал щодо розвитку біоенергетичних електростанцій.

Саме тому ще у 2016 році за підтримки Програми розвитку ООН (ПРООН) та Глобального екологічного фонду (ГЕФ) було розроблено Регіональну програму використання біоенергетичних технологій у тепло- та гарячому водопостачанні в Полтавській області [12].

Біоенергетика – одна з найбільш перспективних галузей відновлюваної енергетики в Україні, проте її продуктивне використання до цього часу дуже обмежене. Виробництво тепла з біоенергетичних джерел становить близько 0,5% від загального обсягу поставок первинної енергії. В основному дрова для побутових цілей та у якості палива в лісових та деревообробних підприємствах.

На противагу цьому, тепла генерація забезпечує 67%, ядерна енергія 24%, а гідроенергетика майже 9% від потреби України в 54,6 ГВт виробничих потужностей. З іншого боку, дослідження показали, що енергія з біомаси може забезпечити, принаймні в шість разів більше, а потенційно, в десять разів більше енергії, щоб довести частку використання біомаси до 7% від загального обсягу поставок енергії.

В Україні біоенергетика не розвивалася, оскільки не було чіткої державної політики, і тільки тепер, в умовах політично-складних газових переговорів можна очікувати нових проектів з використання відновлюваних джерел енергії.

За експертними оцінками, теоретичний потенціал біомаси в Україні становить 50 млн.т умовного палива, технічно досяжний – 36 млн.т умовного палива, при тому, що річне споживання первинних енергетичних ресурсів в країні сягає 300 млн. т умовного палива.

Серед сільськогосподарських відходів найбільший економічний потенціал має солома зернових культур – 5 млн.т умовного палива, відходи виробництва кукурудзи на зерно – 4 млн.т умовного палива, відходи виробництва соняшника – 3 млн.т умовного палива.

Теплотворна здатність соломи злакових культур з оптимальною вологістю удвічі менша, ніж вугілля. Три тонни соломи за своєю теплотворною здатністю заміщують тисячу кубометрів природного газу.

Україна щорічно виробляє 50 млн.т зернових, солома як побічний продукт виробляється у тих же обсягах. Сільгосптоваровиробники не мають грошей на зарплату, придбання техніки, а місцеві бюджети витрачають кошти громад на придбання вугілля або газу.

За статистичними даними, споживання палива в усіх котельнях, розташованих в сільській місцевості, становить 2,9 млн.т умовного палива на рік. Наведені дані свідчать, що соломи достатньо для забезпечення нею усіх сільських котелень.

Перспективним для Полтавщини є і застосування у вигляді палива відходів деревини, тирси, дров'яних пелет та гранул. Спалювання пелет і деревних брикетів може здійснюватися на різному устаткуванні. Проте максимальна ефективність досягається при використанні котлів і пальників, спеціально призначених для спалювання цього виду біопалива. Завдяки низькій вологості деревних гранул ($\approx 10\%$) вони мають високу теплоту згорання – 4,8 - 4,9 МВт.

Продовжуючи тему деревної біомаси, слід відмітити доцільність застосування швидкоростучих енергетичних рослин.

Відомо майже 20 видів швидкоростучих рослин, які можна вирощувати для отримання біомаси та використовувати для виробництва теплової енергії.

Для Полтавщини найбільш доцільним є вирощування енергетичних рослин таких як енергетична верба, слоняча трава, тополя, мускантус. Найрозповсюдженішою культурою для виробництва твердого палива є енергетична верба. Найбільший досвід у її освоєнні мають такі країни ЄС як Швеція, Англія, Польща та Данія.

Так, у Швеції існує унікальна система використання енергетичних плантацій верби в екосистемі міст. Її головна суть полягає в тому, що плантації енергетичної верби служать не тільки біопаливом для місцевих котельних

установок, а також їх використовують для утилізації і очищення стічних вод, що дозволяє економити на мінеральних добривах для росту плантацій.

Енергетичні плантації біомаси запобігають ерозії ґрунтів, сприяють покращенню навколишнього середовища. При згорянні такої біомаси на електростанціях або в котлах в атмосферу викидається така кількість CO₂, яка була поглинута рослиною в період її росту, енергетична цінність – 8 ГДж/тонну при вологості 50%.

Нагадаємо, що ще у вересні 2010 р. був підписаний Протокол про приєднання України до Енергетичного Співтовариства. У 2011 р. Україна стала повноправним членом Енергетичного Співтовариства. Це означає, що країна має брати участь у інтеграції енергетичного сектору України у енергетичний простір країн ЄС. Положення Директив щодо відновлюваних джерел енергії встановлюють обов'язкові національні цілі, забезпечують гарантування інвестицій та заохочують до розвитку сучасних технологій та інновацій. Україна взяла на себе зобов'язання до 2020 р. досягти 11% споживання енергії з відновлюваних джерел. Тому розвиток сегменту альтернативної енергетики є таким важливим для подальших європейських перспектив України.

Втім, лишаються бар'єри, які можуть уповільнити збільшення використання відновлюваних джерел енергії.

Відсутність транспортної інфраструктури є головною перешкодою у експлуатації ресурсів лісового господарства Полтавщини у теплоенергетиці. Щоб забезпечити економічно ефективне постачання біомаси, необхідно покращити існуючу інфраструктуру авто- та залізничних шляхів.

Широкому використанню соломи заважає висока собівартість її збирання, більшість сільськогосподарських підприємств не має можливості збирати та зберігати солому у належних умовах.

В нинішніх умовах енергетичну вербу вигідно вирощувати недалеко від місця переробки та використовувати для потреб власного виробництва: для обігріву виробничих приміщень, теплиць, сушіння продукції. Транспортування енергетичної сировини на далекі відстані значно зменшує фінансову привабливість цього бізнесу, в цьому випадку доцільно застосовувати пелетування чи пресування щепи.

Потенційними інвесторами виробництва твердого біопалива з енергетичної верби можуть бути агрогосподарства, котрі мають землю для закладання плантацій (особливо ті, в яких багато малопродуктивних земель для землеробства). Також інвесторами цього бізнесу можуть стати енергопостачальні компанії, які постачають комунальним або промисловим підприємствам. І третім потенційним інвестором можуть бути компанії, в яких

є пелетні чи брикетні виробництва, яким важливо постійно мати стабільні за обсягами й ціною запаси біомаси для завантаження виробництв.

Для реалізації стратегії виходу на сегмент енергетичного ринку альтернативної енергетики і закріплення на ньому варто в рамках господарської діяльності енергетичного підприємства здійснити низку кроків.

Перш за все потрібно створити проекту групу з числа фахівців компанії у кількості до десяти чоловік, головним завданням якої буде аналіз стану ринку альтернативної енергетики в області на сьогоднішній день. Ця група має у місячний термін подати керівництву енергетичної компанії аналітичну записку з опрацьованою інформацією.

Наступним кроком має бути зацікавлене обговорення викладеної інформації та прийняття рішень на рівні вищого керівництва стосовно стратегії подальших дій. Моніторинг виконання тих чи інших кроків варто виконувати з періодичністю не рідше двох разів на місяць з використанням звітів у форматі А3 [13, 14].

За умови зацікавленості учасників проектної групи у позитивному кінцевому результаті виконуваної роботи можливо очікувати на економічний ефект у формі зниження витрат при наданні енергокомпанією послуг з надійного енергопостачання споживачів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проаналізована та опрацьована у цій статті інформація дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, зміна політики тарифного регулювання з існуючої «витрати +» на RAB-тарифи може привести лише до тимчасового покращення фінансового стану енергетичних підприємств і не носить інноваційного характеру.

По-друге, питання підвищення плати за електрику, яка неминуче відбудеться при зміні методики обрахунку тарифу, на сьогоднішній день занадто політизована і немає чіткої часової перспективи реалізації. Тому говорити про якісь економічні розрахунки за таких умов не доводиться.

По-третє, можливо єдиним інноваційним кроком за таких економічних умов є розгляд шляхів виходу підприємств енергетичної галузі на ринок альтернативної енергетики. Адже, інновація – це щось принципово нове, яке дозволяє побачити нові обрії, перспективу розвитку на роки наперед.

Список літератури:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; пер. с англ. Л. И. Кравченко. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венгер. Н. А. Русак. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; пер. с англ. И. И. Елисеевой. – М.: Экономика, 1989. – 217 с.
4. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: моногр. / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
5. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: моногр. / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.
6. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/01/24/633335/>
7. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2406704-rabreguluvanna-v-energetici-so-ce-take-i-ak-poznacitsa-u-nasih-kvitanciah.html>
8. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/03/16/635049/>
9. Електронний ресурс – Режим доступу: https://24tv.ua/timur_chmeruk_tag5480
10. Електронний ресурс – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245239564
11. Електронний ресурс – Режим доступу: https://gazeta.ua/articles/regions/_u-rosiyi-nam-shaleno-zazdryat-yak-rozvivayutsya-sonyachni-elektrostantsiyi-na-poltavschini/834743
12. Електронний ресурс – Режим доступу: bioenergy.in.ua/.../regionalna_programa_poltava.doc
13. Мироненко М.А. Менеджмент ощадливого виробництва: Навчальний посібник / М.А. Мироненко. – 3-тє вид., виправлене. – Дніпропетровськ: Пороги, 2015. – 512 с.
14. Мироненко Н. Управление предприятием на основе концепции бережливого производства / Н. Мироненко. – Дніпропетровськ: «Журфонд», 2016. – 146 с.
15. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://solarservice.pro/karta-solnechnoj-aktivnosti-ukrainy/>
16. Люк А. Стимулююче тарифоутворення: принципи та вигоди [Електронний ресурс] / А. Люк - Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/stimuljujuche-tarifoutvorennja-principi-ta-vigodi-45532>

References

1. Schumpeter, J. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: issledovaniya predprinimatelskoy pribyili, kapitala, kredita i tsikla kon'yunkturyi* [The theory of

economic development: research of entrepreneurial profit, capital, credit and the cycle of conjuncture]. Moscow: Progress.

2. Santo, B. (1990). *Innovatsiya kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya* [Innovation as a means of economic development]. Moscow: Progress.

3. Twiss, B. (1989). *Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami* [Management of scientific and technological innovations]. Moscow: Economics.

4. Antonyuk, L.L., Poruchnik, A.M., Savchuk, V.S. (2003). *Innovatsiyi: teoriya, mehanizm rozrobki ta komertsializatsiyi* [Innovations: theory, mechanics of the retail distribution]. Kyiv: KNEU.

5. Marketing i menedzhment innovatsiynogo rozvytku [Marketing and management of innovative development]. (2006). S.M. Ilyashenko, ed., Sumy: The University Book.

6. Epravda.com.ua, (2018). [online] Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/01/24/633335/>

7. Ukrinform.ua, (2018). [online] Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2406704-rabreguluvanna-v-energetici-so-ce-take-i-ak-poznacitsa-u-nasih-kvitanciah.html>

8. Epravda.com.ua, (2018). [online] Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/03/16/635049/>

9. 24tv.ua, (2018). [online] Available at: https://24tv.ua/timur_chmeruk_tag5480

10. Mpe.kmu.gov.ua, (2018). [online] Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245239564

11. Gazeta.ua, (2018). [online] Available at: Electronic resource – Access mode: https://gazeta.ua/articles/regions/_u-rosiyi-nam-shaleno-zazdryat-yak-rozvivayutsya-sonyachni-elektrostanciyi-na-poltavschini/834743

12. Bioenergy.in.ua, (2018). [online] Available at: bioenergy.in.ua/.../regionalna_programa_poltava.doc

13. Myronenko, M.A. (2015). *Menedzhment oschadlivogo virobnitstva: Navchalnyy posibnik* [Management of lean Production: Textbook]. 3rd ed., corrected. Dnipropetrovs'k: Porogy.

14. Myronenko, N. (2016). *Upravlenie predpriyatiem na osnove kontseptsii berezhlivogo proizvodstvan* [Enterprise management based on the concept of lean manufacturing]. Dnipropetrovs'k: Zhurfond.

15. Solarservice.pro, (2018). [online] Available at: <https://solarservice.pro/karta-solnechnoj-aktivnosti-ukrainy/>

16. Liuk, A. (2015). *Stymuliuiuche taryfotvorennia: pryntsypy ta vyhody* [Stimulating Tariff Formation: Principles and Benefits]. [online] Available at:

<http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/stimuljujuche-tarifoutvorennja-principi-ta-vigodi-45532>

Myronenko M., Candidate of Technical Science, Assistant Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine; Gavrillov M., Magister's Degree, Deputy Director General on Technical Issues

Search for innovative development of energy industry enterprises under the influence of energy market reforms

The questions about searching ways of innovative development of the enterprises in the energy market of Ukraine under reforming influence of the latter are considered. The results were obtained using the following methods: analysis – when investigating the difference between the existing and the possible methodology of tariff setting in the energy market of Ukraine; analysis and synthesis – when considering the market situation of alternative energy in the world and Ukraine; statistical reporting on the prospects of the alternative energy market segment in Ukraine. Innovative development of power enterprises of Ukraine is the key to its sustainable development. Consumers of electric energy are primarily interested in its uninterrupted reception. And energy companies need to meet this need. It is worth remembering that the profits of companies are in the pockets of consumers of its products or services.

In order to find ways of innovative development of the energy market the following is suggested in the paper. First, changes in the tariff regulation policy from the existing "costs +" to RAB-tariffs can only temporarily improve the financial situation of energy enterprises and are not innovative. Secondly, the issues of increasing the payment for electricity, which inevitably arise when changing the methodology for calculating tariffs, are too politicized at the moment and do not have a clear price perspective for implementation. Therefore, the talk about economic efficiency is somewhat premature. Thirdly, perhaps the only innovative step under such economic conditions is to consider ways of entering the energy sector enterprises into the market of alternative energy.

The article offers a step-by-step algorithm for such a procedure. Conceptual approaches to the procedure of tariff setting in the energy market of Ukraine are presented. The prospects of the work of energy companies on the segment of the alternative energy market taking into account regional specifics are proved. A step-by-step algorithm is proposed for the energy company to enter the alternative energy market segment, which has a universal character.

Key words: innovation, energy enterprise, tariff setting, alternative energy, bioenergy, market.

Мироненко Н.А., к.т.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины; Гаврилов М.Л., заместитель генерального директора по техническим вопросам ПАО «Запорожьеоблэнерго»

Поиск путей инновационного развития предприятий энергетической отрасли под влиянием реформ энергорынка

В статье рассмотрены вопросы поиска путей инновационного развития предприятий на энергетическом рынке Украины под влиянием реформирования последнего. Наиболее простой путь – изменение в системе тарифообразования. Однако, этот путь на сегодняшний день слишком заполитизирован. Поэтому не следует забывать о сегменте рынка альтернативной энергетики. Поэтому в работе проанализирована специфика отечественного рынка солнечной и биоэнергетики на примере Херсонской и Полтавской областей. Доказана перспективность этого рынка в ближайшие 3-5 лет. Приведен пошаговый алгоритм выхода на этот рынок энергетического предприятия.

Ключевые слова: инновации, энергетическое предприятие, тарифообразование, альтернативная энергетика, биоэнергетика, рынок.

ЛИСТИ ДО РЕДАКЦІЇ

УДК 330.10



В. В. ОГНЕВИЙ,
пенсіонер, м. Черкаси

ТРУДОВА ТЕОРІЯ ВАРТОСТІ ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ

Попри багатовікову історію, заснована на трудозатратно-вартісному підході політекономічна наука, на жаль, так і не отримала належного практичного застосування, не перетворилася в науку прикладну. Одна з причин того, і мабуть головна, – відсутність адекватного розуміння ЗАКОНУ ВАРТОСТІ. Коректне формулювання цього закону – не лише на мові теорії, але і практики – реанімує, на думку автора, трудову теорію вартості, створивши передумови для перетворення Політекономії з туманної теоретичної абстракції в повноцінну прикладну економічну науку.

Ключові слова: праця, продукт, товар, вартість, ціна, закон вартості.

Постановка проблеми. Базовий закон економіки – ЗАКОН ВАРТОСТІ – в повсякденному нашому житті у всіх усядах: мільйони товарно-грошових та ін. комерційних операцій на всій Земній кулі щоденно здійснюються за цим законом. Подібно повітрю, яким дихаємо, Закон цей ми не відчуваємо та не помічаємо. І не цінуємо. Але... варто лише підняти на нього руку – у відповідь ми отримаємо соціальний катаклізм. І тоді ми відчуємо і зрозуміємо всю значимість даного закону. Бо порушення закону вартості є замах на священний принцип соціально-економічної справедливості еквівалентного товарообміну. – Взаємно-рівноцінного обміну результатами праці.

Посягання на ЗАКОН ВАРТОСТІ є злочин проти економічної природи людського суспільства! – За що соціальна природа відповідає помстою у вигляді масової громадянської міжусобиці, аж... до повномасштабної громадянської війни. Тому...

ЗАКОН ВАРТОСТІ знати варто, аби його, як мінімум, не порушувати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. *«Обоснование и трактовка стоимости всегда выполняла роль ключевого критерия классификации теорий, школ и направлений фундаментальной экономической науки»* [1]. Ключовим критерієм класифікації політичної економії являється трудозатратна сутність категорії ВАРТІСТЬ. Хибне, однак, трактування даної категорії класичною політекономією – як, нібито, *зречевлена в товарі суспільно-необхідна праця* – виключало будь-яку можливість формулювання ЗАКОНУ ВАРТОСТІ. Власне, це – глухий кут для розвитку політекономічної науки. Тому... жодних досліджень, а відтак публікацій по даній проблематиці (маючи на увазі саме *закон вартості* в контексті ТТВ) не могло бути в принципі. Невідомі вони автору і наяву, попри наполегливого пошуку. А замусолена фраза *«товарообмін згідно затрат праці»* не є формулюванням даного закону.

Формулювання цілей статті. Пізнання економічної природи суспільства є мета даного дослідження. Що таке економіка?.. Наскільки доцільне в неї державне втручання?.. А чи не краще надати їй можливість самореалізації за принципом *«laissez-faire»*?.. Якщо втручатись, то наскільки?.. Якщо *«laissez-faire»*, то які для цього мають бути створені передумови?.. Сучасні проблеми глобальної економіки свідчать, що не все гаразд в цьому сенсі. Насамперед, маються на увазі патологічні кризи *«перевиробництва»* фінансового капіталу. Можливо людство до кінця не усвідомлює достеменну сутність економіки... І природа економіки відповідає помстою на хибне з боку держави в неї втручання. Як це взагалі, приміром, має місце в живій Природі... Правильне розуміння ЗАКОНУ ВАРТОСТІ, треба сподіватись, внесе ясність в уяву економічної природи і дасть відповідь на поставлені питання.

Виклад основного матеріалу. При слові «економіка» наша уява традиційно змальовує картину нагромадження фабрик і заводів, шахт і копалень, об'єктів інфраструктури, врожайних полів, науково-дослідних установ, тощо. Все це так. Тільки слід мати на увазі, що за всім цим нагромадженням господарських об'єктів стоїть людська праця. – Упорядкована і цілеспрямована... в сфері матеріального виробництва. Пам'ятаючи при цьому, що виробництво є не самоціллю праці, а лише засобом забезпечення матеріальних умов людського виживання. Система організаційно упорядкованого відтворення матеріальних умов існування суспільства і є, на думку автора, економіка в найбільш широкому розумінні цього слова.

Організаційно-впорядкована система відтворення матеріальних умов життя суспільства охоплює в цьому напрямку весь спектр людської діяльності: від трудової... до споживчої. Людині, аби жити, потрібно їсти, пити, одягатися, взуватися, мати дах над головою... А для цього потрібно працювати, щоб виготовляти їжу, одяг, житло... Від виробництва матеріальних благ до їх

споживання і... знову до виробництва. Економіка, як сфера матеріального життєзабезпечення суспільства, представляє собою, таким чином, замкнутий цикл виробництва-споживання.

Що конкретно собою являє сфера матеріального життєзабезпечення суспільства?.. У середні віки, наприклад, це був спосіб матеріального самозабезпечення на базі натурального виробництва одноосібників: все, що виготовлялося в одноосібному господарстві, тут же споживалося. Суспільне виробництво в ті часи являло собою сукупність величезної маси досить роз'єднаних, розпорошених одноосібних господарств. Тут все просто і зрозуміло – вся примітивна економічна структура на виду. Інша справа, сучасна гіперінтегровано-ринкова економіка... з астрономічно величезною кількістю виробничих зв'язків, товарно-грошових відносин, комерційних операцій, тощо. Як розібратися у таких ось хитросплетіннях економічних «джунглів» нашого часу?..

При пильному погляді на сучасну економіку ми можемо помітити її інтеграційно-пірамідальну будову, де... На вершині інтеграційних пірамід – виробники кінцевого споживчого продукту, а під ними – величезна конусоподібна основа численних виробників та постачальників засобів виробництва, енергетиків і транспортників, видобувачів сировини і енергоресурсів, вчених-винахідників... що цілеспрямовано забезпечують матеріальні умови виробництва кінцевого продукту. У наявності інтеграційно-галузеве структурування. Аби розібратися в «анатомії» інтеграційно-пірамідальної будови сучасної економіки, бажано звернути свою увагу на момент її зародження за часів перетворення натурального виробництва в дрібнотоварне.

В епоху натурального виробництва, як уже мовилось, виготовлення продукту замикалося на внутрішнє споживання в одноосібному господарстві. Селянин, що обробляв землю сохою, наприклад, сам же своїми руками виготовляв знаряддя праці, вирощував урожай... і в такий спосіб годував себе та свою сім'ю. Ринку, як такого, за великим рахунком тоді не було. Але ось... людський розум з метою підвищення продуктивності праці винайшов залізний плуг, виготовити який своїми силами землероб не в змозі. Він звертається із замовленням до коваля, а той, у свою чергу, – до видобувачів залізної руди і вугілля. З'являється поділ праці. – Вибудовується перша в історії примітивна інтеграційна пірамідка виробничих зв'язків, на вершині якої хлібороб, а під ним коваль і, далі, – постачальники сировини та матеріалів. І ця пірамідка огортається «павутиною» товарообміну. Гірники постачають сировину і матеріали ковалю, той виготовляє знаряддя праці для селянина. Останній, виростивши врожай, розплачується з ковалем часткою свого продукту, а той

певною долею від цієї частки, по естафеті, – з гірниками. Згори – донизу. Товарообмін між окремими виробниками, як суб'єктами ринку, набуває форму товарно-грошового обігу, негласно підпорядкованого непорушному правилу: праця всіх учасників інтеграційної піраміди повинна винагороджуватися порівну – кожному рівновелика вартісна віддача від рівновеликих трудовитрат. – Згідно затрат праці.

Аналогічні інтеграційні піраміди в епоху зародження дрібнотоварного виробництва масово почали «проростати» не тільки в землеробстві, а в усіх сферах матеріального виробництва: в ремісництві, в будівництві, тощо. І даний процес отримав стрімке прискорення в міру інтелектуальних проривів в технології виробництва, яким є науково-технічний прогрес. При чисельному скороченні пірамід, вони стали прогресуючи розростатися і... розрослися в наш час до неймовірних розмірів, щільно перекриваючи одна одну. Винахід сучасної сільгосптехніки, наприклад, вибудував величезну інтеграційну піраміду, на вершині якої технічно добре оснащений фермер. Руками фермера сотні тисяч робітників численних підприємств машинобудування, видобувачів сировини та енергоресурсів, вчених-конструкторів... опосередковано вирощують урожай. Ці сотні тисяч вчених та робітників дали в руки фермеру «чудо»-знаряддя праці: тільки давай продукцію! І фермер, даючи вагомі результати продуктивності праці, розраховується часткою власної сільгосппродукції в грошовому еквіваленті з постачальниками засобів виробництва та вступає в еквівалентний обмін з виробниками іншої номенклатури споживчих товарів.

При погляді на інтеграційно-пірамідальну будову сучасної економіки, ми можемо помітити її згори донизу розшарування на певні фракції: на три, чотири, чи то п'ять. Грубо: на вершині пірамід – виробники кінцевого продукту масового споживання; нижче під ними – виробники засобів виробництва у вигляді знарядь праці плюс постачальники сировини і матеріалів; ще нижче – інфраструктура, включаючи енергосистему та засоби комунікацій; на самому дні пірамід – людський інтелект в особі вчених-науковців прикладних та фундаментальних наук. Саме на інтелектуальному ґрунті, немов гриби після дощу, розростаються інтеграційні піраміди, що, накладаючись, щільно перекривають одна іншу. Чим нижче фракція – тим більшу кількість виробників кінцевого споживчого продукту вона обслуговує. А загальним підґрунтям інтеграційних пірамід є наука.

Таким чином, в основі інтеграційних процесів в економіці – науково-технічний прогрес, спонуканий прагненням суспільства до підвищення продуктивності праці задля задоволення його зростаючих потреб. Виробничо-інтеграційні піраміди в умовах ринку можна уподібнити рослинам, стимулом

для зростання котрих є тяга до задоволення зростаючого попиту, немов тяга рослин до променів сонця, а ось живильним ґрунтом проростання пірамід, подібно земному ґрунту для рослин, є людський інтелект. Саме інтелектуалізація продуктивних сил спричинила інтеграцію виробництва, змушуючи йти в ногу з нею. І цей інтеграційний фактор, у вигляді суспільного розподілу праці, ліг в основу бурхливого розвитку ринкового товарообігу. Тобто, в основі ринкової економіки – інтелектуалізація праці, що спричинила інтеграцію виробництва.

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ → ІНТЕГРАЦІЯ → РИНОК

Інтелектуалізація праці – це те, що дало нам сучасну гіперінтегровано-ринкову економіку. Економіка ця собою являє густий «ліс» інтеграційно-галузевих пірамід («розповзаючись» за межі національних кордонів, інтеграційні піраміди, зокрема, формують глобальну економіку в особі ТНК). Кожна із галузевих пірамід складається з численної кількості підприємств, розшарованих по фракціям і щільно оповитих «павутиною» товарообігу у вигляді товарно-грошових відносин. Всередині інтеграційно-пірамідальних будов товарообмін здійснюється за принципом «споживчий продукт на засоби виробництва», а поміж інтеграційно-пірамідальними будовами – за принципом «споживчий продукт на споживчий продукт». Товарообіг повсюдно вибудовується на основі вартісно-еквівалентного (за законом вартості) обміну матеріалізованих в товарній масі трудозатрат. При цьому інтеграційно-пірамідальна структура економіки поетапно знизу догори формує вартісні параметри товарної продукції на базі витрат виробництва нижче розташованих фракцій.

Що є умовою нормального функціонування пірамідально-інтеграційної системи ринкової економіки?.. – Перш за все:

а) попит на кінцевий продукт, як стимул до товарного виробництва на всіх стадіях інтеграційних пірамід згори донизу;

б) еквівалентний товарообмін в масштабах всієї пірамідально-ринкової системи, як запорука справедливого обміну результатами праці.

Попит на товарну продукцію стимулює виробництво, а еквівалентний товарообмін забезпечує належну винагороду за працю. Виконуються такі умови – є економічний розвиток: інтеграційно-галузеві піраміди зростають. Умови не виконуються... – гряде розлад економіки.

Як і чим регулюється ринкова економіка?..

Оскільки мотивом економічного розвитку є невинне прагнення людського суспільства до поліпшення матеріальних умов свого буття у вигляді зростаючого споживчого попиту, то досягти цього можна лише розширенням виробництва. Практичним же засобом реалізації розширеного відтворення є

накопичення. Що означає виробництво дедалі більшої маси додаткового продукту з подальшим поверненням його, під виглядом інвестицій, знову-таки у виробництво. У ринковій економіці, проте, перш ніж реінвестувати, для початку потрібно шляхом *еквівалентного товарообміну* реалізувати виготовлений продукт на ринку, перетворивши його у вартісну форму. Але... і перетворений у вартісну форму додатковий продукт реінвестується в ринкову економіку під диктат вимог все того ж *еквівалентного товарообміну*. – Коло замикається на ЗАКОНІ ВАРТОСТІ.

Закон вартості на мовах теорії і практики. Замкнутий цикл виробництва-споживання ринкової економіки є, насамперед, упорядкований процес товарно-грошового обігу під невидимий диктат закону вартості. ЗАКОН ВАРТОСТІ являє собою універсальний регулятор ринкової економіки, досконалий регуляторний механізм її саморозвитку. – Поза волюнтаристського втручання ззовні. Правильне розуміння цього закону, проте, вимагає адекватного трактування категорії ВАРТІСТЬ. Бо... помилкове трактування даної категорії класичною політекономією – як *матеріалізована в товарі суспільно-необхідна праця* – не просто виключає коректне формулювання закону вартості (чого взагалі немає в політекономії), але і... давним-давно завело політекономічну науку в безвихідь, довівши на сьогоднішній день її до деградації. Отже...

ВАРТІСТЬ – це *ринкова оцінка матеріалізованих в товарі трудовитрат* при товарообміні. Не праця як така (зречевлена в товарі), а саме *оцінка* трудовитрат, матеріалізованих в товарі, є вартість. Як оцінка матеріалізованих трудовитрат, вартість повинна мати під собою реальну трудомістку основу, мати трудомістке «наповнення». Тобто, вартість (в ціні товару) повинна бути адекватна матеріалізованим в товарі трудовитратам – бути справжньою, достовірною. Достовірність вартісної оцінки матеріалізованих трудовитрат потрібна для еквівалентного товарообміну і, відповідно, нормального функціонування ринкової економіки. Процесом формування адекватної трудовитратам вартості товарів і на цій основі еквівалентним товарообміном управляє закон вартості. На ньому і зосередимо свою увагу.

ЗАКОН ВАРТОСТІ – фундаментальний закон ринкової економіки – є закон еквівалентного товарообміну, об'єктивно і неминуче функціонуючий в природних умовах суспільного поділу праці. Його завдання: привести вартість товару (в ціні) у відповідність до трудозатрат на його виробництво і на цій основі забезпечити еквівалентний товарообмін між виробниками з однаковою для всіх сторін вигодою. Еквівалентний товарообмін за законом вартості, відтак, є справедливий обмін результатами праці за принципом: тобі від мене ось стільки і, відповідно, від тебе мені стільки ж – в рівній мірі. – Згідно

трудовитрат. Тобто, *закон вартості є основоположний закон соціальної справедливості* в умовах ринкової економіки, закон рівновеликої винагороди виробників матеріальних благ за їх працю.

У той же час... *закон вартості являє собою досконалий регулятор ринкової економіки* за рахунок автоматичного формування вартісних пропорцій еквівалентного товарообміну шляхом вільного переливу капіталу = трудоресурсу до єдиної в масштабах економіки середньої норми прибутку. Трудоресурси за цим законом, орієнтуючись на середній прибуток, рівномірно розподіляються по всім без винятку галузевим зонам товарного виробництва, встановлюючи тим самим адекватні трудозатратам вартісні параметри, формуючи, власне, вартість як таку – справжню, достовірну. Достовірна вартість забезпечує еквівалентний товарообмін, а той (саме як *еквівалентний*), в свою чергу, формує достовірну вартість, адекватну трудовитратам. – Такою є функція закону вартості.

Що таке *достовірна* вартість конкретно?..

ВАРТІСТЬ *достовірна* є *правильна* ринкова оцінка реальної величини матеріалізованих в товарі трудовитрат... в грошовому виразі = ціна. Реальний обсяг матеріалізованих в товарі абстрактних трудовитрат вимірюється тривалістю умовного робочого часу, затраченого на виробництво, або кількістю умовних пар робочих рук, задіяних у виробництві. Вартість є ринкова оцінка реальної величини зречевлених трудовитрат і, відповідно, (через призму ціни) вимірює трудовитрати тією ж самою тривалістю умовного робочого часу та/або кількістю умовних пар робочих рук. Обидві міри вартості взаємно конвертовані. А ось ціна товару лише грошова оболонка вартості товару (як обсягу оцінених в ньому трудовитрат), жорстко до неї прив'язана завжди і всюди. Вартість (в ціні), як ринкова оцінка трудозатратної ємності товару, повинна відповідати реальному обсягу матеріалізованих в товарі трудовитрат, а тому в процесі торгу коливається навколо трудомісткості товару, прагнучи знайти відповідність.

ЦІНА = ВАРТІСТЬ $\geq$ $\leq$ ТРУДОЗАТРАТИ

В даному рівнянні вартість (в ціні) може бути адекватна величині реальних трудовитрат – бути *достовірною* (і такою вона, як правило, є в умовах ринкової економіки), а може, епізодично, бути неадекватна реальним трудовитратам – псевдовартість, яку тут же закон вартості усуває, приводячи вартість у відповідність до величини реальних трудовитрат.

ВАРТІСТЬ є оцінка матеріалізованих трудовитрат, а ЗАКОН ВАРТОСТІ робить так, аби така оцінка відповідала реальним трудовитратам, була достовірною, справжньою.

Як визначається *справжня* вартість?.. – Дуже просто. Для визначення її достовірності мають значення два параметри:

- а) величина вартості в ціні товару;
- б) структура вартості в ціні товару: витрати – прибуток.

За структурою вартості ми визначаємо, чи доцільно брати на віру її величину. Тобто, чи відповідає вартість трудовитратам. А саме: правильна вартість повинна мати типову для економіки на даний момент структуру «витрати-прибуток», котра дає середню норму підприємницького прибутку. Що означає рівновелику вартісну віддачу від рівновеликих трудовитрат.

Еквівалентний товарообмін завжди вибудовує однакову, типову, правильну в масштабах економіки структуру (пропорцію складових) вартості – «витрати-прибуток», що дає єдину по економіці норму прибутку. Середній прибуток на капітал свідчить: еквівалентний товарообмін – є! Всі учасники товарообміну отримують рівновелику від трудовитрат віддачу. І це стосується не лише вартісної оцінки товарів, але і засобів їх виробництва: шахт, рудників, фабрик, заводів... Вартість (капіталізація) будь-якого підприємства достовірна лише у випадку середньої норми його прибутковості. Якщо підприємство збиткове або, навпаки, надприбуткове — капіталізація його, відповідно, буде занижена або завищена.

Середня норма прибутку, відтак, є індикатором еквівалентного товарообміну. У той же час, – коректором рівновеликої вартісної віддачі від рівновеликих трудовитрат, бо відхилення від середньої норми прибутковості відразу включає механізм перерозподілу капіталу (по суті, – трудоресурсу) на користь відновлення еквівалентного товарообміну. – Головний регулятор ринкової економіки за законом вартості.

Регуляторна функція закону вартості полягає в тому, щоб перерозподілом трудоресурсу (у формі капіталу) під єдину по економіці середню на величину капіталу норму підприємницького прибутку сформувати *достовірну* вартість, забезпечивши в такий спосіб еквівалентний товарообмін. Такою є вимога соціальної справедливості вільного ринку = справедливого обміну результатами праці. – Усім порівну. Без чого нормальне функціонування економіки неможливе.

Сформулювати закон вартості досить просто, розуміючи під категорією «вартість» ринкову оцінку зреченої в товарі праці. Бо... якщо вартість є *оцінка* матеріалізованих трудовитрат, то, відтак, вона (*оцінка*) має відповідати *реальній величині* матеріалізованих трудовитрат, свідченням чого є середня норма прибутку. – Ось і вся суть закону вартості. Отже, формулюємо...

ЗАКОН ВАРТОСТІ є економічний закон еквівалентного товарообміну на засадах адекватної реальним трудовитратам ринкової оцінки

матеріалізованої в товарі праці = вартості... що формується за рахунок переливу трудоресурсу до єдиної в масштабах економіки середньої норми прибутку як рівновеликої вартісної віддачі від рівновеликих трудовитрат.

Це формулювання закону вартості на мові теоретичної Політекономії. Оскільки вартість, як ринкова оцінка матеріалізованої в товарі праці, виражена в ціні, а реальна величина трудозатрат втілена у витратах виробництва + середній прибуток, є можливість сформулювати закон вартості на мові прикладної Політекономії. І він буде звучати так:

ЗАКОН ВАРТОСТІ є економічний закон еквівалентного товарообміну на засадах відповідності величини ВАРТОСТІ (в ціні) товару сумі ВИТРАТ на його виробництво + середній ПРИБУТОК... що формується за рахунок переливу капіталу до єдиної в масштабах економіки норми рентабельності як рівновеликої дохідності рівновеликих капіталовкладень.

Трудовитратна основа ВАРТОСТІ формується об'єктивно у сфері виробництва шляхом переливу трудоресурсу (капіталу) до середньої норми прибутку, а, власне, сама ВАРТІСТЬ (в ціні) проявляється на ринку в процесі торгу навколо оцінки трудозатратної ємності товару.

Формулювання закону вартості на мові практики можна продовжити, враховуючи, що витрати виробництва (капітал: постійний + змінний) адекватні *собівартості*, а прибуток – *додатковій вартості*. Зупинимось, однак, на представлений версії закону вартості. Тут слід мати на увазі, що:

а) ВИТРАТИ виробництва (постійний + змінний капітал), як вартість, є оцінені (в грошах) трудовитрати = грошовий вираз трудовитрат, матеріалізованих в засобах виробництва + заробітна плата;

б) ПРИБУТОК є форма додаткової вартості (в грошовому виразі) = додаткова праця.

Тобто, витрати виробництва і прибуток мають трудозатратне походження. Трудомістка природа вартості (в ціні) – у наявності. Це, по-перше. А по-друге... Визначальним величину вартості в її структурі є саме витрати виробництва, на яку рівняється середній прибуток (пропорційно витратам). – Рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал. Саме обсяг витрат визначає величину вартості (в ціні) товару.

Таким чином, ВАРТІСТЬ визначається обсягом абстрактних трудозатрат, втілених у ціні витрат виробництва. + Середній прибуток на величину цих витрат. Маючи при цьому на увазі наскрізну дію закону вартості на всіх етапах виробничо-технологічного циклу, а не тільки на його складально-пакувальній стадії. Вартість кінцевого продукту в якості товару за цим законом формується на базі сумарних трудозатрат всієї інтеграційно-виробничої піраміди знизу догори. Включаючи трансферне ціноутворення витрат виробництва... під,

звичайно, справжнім диктатом закону вартості. І в ринковій економіці, зорієнтованій на середню норму прибутковості, вартісна величина витрат виробництва цілком достовірно виражає сумарний обсяг абстрактних трудозатрат всього виробничо-технологічного ланцюга: від видобутку сировини та енергоресурсів до виробництва готового продукту.

Оскільки при нинішніх темпах науково-технічного прогресу стрімко зростає частка інформаційної продукції, як засобу виробництва (на зразок науково-технічних винаходів, програмного забезпечення АСУВ, тощо), то інтелектуальна праця робить все більший вплив на формування витрат сучасного товарного виробництва. І тут є своя специфіка формування вартості інтелектуального продукту в якості товару, що кардинально відрізняється від формування вартості продукту матеріального.

Якщо вартість товару матеріального формується із розрахунку трудовитрат *виробника* продукту... за формулою:

Витрати виробництва + середній прибуток = вартість.

То вартість товару інтелектуального (винаходів) формується із розрахунку передбачуваного економічного ефекту *покупця* продукту... за формулою:

Середній прибуток × час окупності = вартість.

Там боротьба виробників продукту (матеріального) за покупця, а тут, навпаки, – боротьба покупців за виробника продукту (інтелектуального). За умови, що винахідник – юридична або фізична особа – самостійний суб'єкт ринку. Дана формула, до речі, придатна для розрахунку вартості будь-якого інтелектуального продукту незалежно від походження.

Вартість винаходу в ринковій економіці при цьому формується зовсім без врахування трудовитрат в категоріях робочого часу або кількості розробників інформаційного продукту. І це не дивно, бо праця інтелектуальна зовсім інша субстанція, аніж праця фізична. Покупця, як виробника продукту матеріального, творче напруження розуму вчених-винахідників абсолютно не цікавить. Для нього головне: є економічний ефект від впровадження нововведення, чи ні. І якщо є, то який? І чого він коштує?.. І вартість винаходу заслуговує того, що за нього дають на вільних торгах, за умови, що вартість технічної новинки в грошовому виразі відповідає сумарній виручці за період прогнозованої окупності нововведення. Якщо ж окупність винаходу не вписалася в його раніше сплачену вартість, то тут, вже вибачте... промашка. Це слід мати на увазі при формуванні витрат виробництва.

Таким чином, предметом зацікавленості прикладної Політекономії є ціна витрат виробництва (плюс середній прибуток), які в умовах ринкової економіки, де панує закон вартості, досить точно виражають сумарний обсяг

абстрактних трудовитрат на всіх стадіях виробничого циклу. Бо на всіх стадіях закон вартості вирівнює структуру вартості... до єдиної в масштабах економіки норми підприємницького прибутку. – Індикатора, коректора та фіксатора еквівалентного товарообміну. Тому... ВИТРАТИ виробництва + середній ПРИБУТОК є вартісне вираження реальних ТРУДОЗАТРАТ, матеріалізованих в товарі. – Цілком вірогідне.

Маючи одиницю вартості в грошовому еквіваленті, як оцінену ринком зречевлену (зведену в еталон) частку найелементарнішої простої праці, можна досить точно обчислити реальний обсяг матеріалізованих в товарі трудовитрат через призму витрат виробництва: постійний + змінний капітал. + Середній прибуток. З точки зору прикладної Політекономії цього цілком достатньо для вартісного обчислення трудомісткості товару або товарної маси. Бо параметри ВАРТОСТІ, ВИТРАТ і ПРИБУТКУ в грошовому виразі – завжди у наявності.

А перевірити адекватність величини вартості обсягу трудовитрат (живих = матеріалізованих), як уже мовилося, досить просто. Дивимось на структуру вартості «витрати-прибуток»... Якщо вона правильна, тобто типова на даний момент для економіки, що дає середню норму прибутку, значить, вартість адекватна трудовитратам. Якщо ж перекіс структури «витрати-прибуток» – закон вартості, шляхом переливу капіталу = трудоресурсу, вирівнює структуру вартості до середньої норми підприємницького прибутку. У цьому неабияка мудрість закону вартості: підтримувати еквівалентний товарообмін на ґрунті рівновеликої вартісної віддачі (у вигляді прибутку) від рівновеликих трудовитрат (у вигляді інвестованого капіталу: постійного + змінного).

Еквівалентний товарообмін, однак, не є самоціль закону вартості. Зворотною стороною функціонального призначення даного закону є *раціональна реінвестиція* додаткової вартості у виробництво. Адже отриманий прибуток, орієнтуючись на споживчий попит, інвестується знову ж таки у виробництво в об'ємі, що продиктований середньою по економіці нормою підприємницького прибутку – до рівня товарообмінної еквівалентності. Відтак ЗАКОН ВАРТОСТІ – досконалий інструментарій встановлення міжгалузевих пропорцій: раціональний спосіб розширеного відтворення виробництва в угоду споживачеві.

Еквівалентний (соціально справедливий) обмін результатами праці та раціональний, внаслідок ефективного переливу капіталу, перерозподіл (розстановка) трудових ресурсів відповідно до суспільних потреб — головне призначення ЗАКОНУ ВАРТОСТІ.

Попит та пропозиція – ТГК на аркані у ТТВ. Врівноважуючим ВАРТІСТЬ з величиною ВИТРАТ + ПРИБУТОК механізмом по закону вартості є *попит і пропозиція*. Хоч як би не «ковзали» криві попиту та пропозиції, а

точкою їх врівноваження, таким собі «причалом», є адекватна трудозатратам вартість товару – оптимальна на даний момент для економіки пропорція «витрати-прибуток» в її структурі. Де в якості «швартового» виступає середня норма підприємницького прибутку. – Одночасно індикатор, коректор та фіксатор рівновеликої вартісної віддачі від рівновеликих трудовитрат. На середній нормі прибутку «вартісно-утворюючий» фактор попиту і пропозиції... зникає! – Оголюючи нікчемність теорії граничної корисності, водночас стверджуючи торжество трудової теорії вартості.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Провальні уроки антиринкових експериментів більшовицького марксизму, визнані, до речі, його основоположником [2], а також нікчемність кейнсіанства [3, 4] та згубність псевдоліберального розгулу сучасної «фінансової економіки» [5] переконливо довели правоту політекономічної науки, заснованої на трудозатратно-вартісному трактуванні економічних явищ. Досі, однак, це була лише теорія: «Трудовая теория стоимости (и это специально подчеркивал сам Маркс) является предельной, глубинной абстракцией, а в соответствии с методом Маркса путь от нее до поверхности непосредственных экономических действий весьма далек» [6]. Перетворення Політекономії з теоретичної абстракції в прикладну економічну науку є давним-давно назріле завдання. Реалізація даного завдання вимагає, насамперед, формулювання базового закону трудової теорії вартості – закону вартості – не тільки на мові теорії, а й на мові практики. А саме...

ЗАКОН ВАРТОСТІ є економічний закон еквівалентного товарообміну на основі трудовитрат в координатах суміщення ринкової оцінки матеріалізованих в товарі трудозатрат (вартість в ціні) з реальною величиною цих трудозатрат (втілених в ціні витрат виробництва + середній прибуток) до оптимального рівня рентабельності як рівновеликої вартісної віддачі від рівновеликих капіталовкладень.

ВАРТІСТЬ (в ціні) > = < СОБІВАРТІСТЬ + ПРИБУТОК (середній)

Зорієнтований на задоволення споживчого попиту вільний перелив капіталу = трудоресурсу в сфері матеріального виробництва до середньої норми прибутку формує адекватну трудозатратам вартість, водночас являючи процес раціональної реінвестиції додаткової вартості в розширене відтворення. – Досконалий механізм економічної саморегуляції... Цілком об'єктивно, без будь-якого бюрократичного втручання ззовні... само собою. Такий результат ефективно може дати лише функціонуюча за законом вартості вільноринкова економіка. – Єдина від природи економічна модель. Яка об'єктивно самоутворюється на ґрунті суспільного поділу праці, а відтак не потребує зовнішнього впровадження. Окрім державної підтримки вартісно-грошового в

економіці паритету (маса вартості = грошова маса), без чого неможливий еквівалентний товарообмін та, відповідно, нормальне функціонування економіки. А це означає дотримання державної політики найжорсткішого монетаризму. В умовах глобалізованої економіки – скоординована наднаціональна політика жорсткого монетаризму, на яку рівнялися б національні фінанси. Сучасна глобальна економіка потребує переформатування світової валютної системи, аби грошову масу міжнародних розрахунків привести у відповідність до сукупної у світі реальної маси вартості. В контексті цього автором буде запропонована ідея «Зерновалютного стандарту WES», як аналог колишнього «Золотовалютного стандарту GES», що, на відміну від GES, має базуватися виключно на трудозатратно-вартісній основі.

Основою світової валютної системи має бути не суб'єктивно-примхлива цінність коштовних мінералів, а об'єктивно достовірна вартісна оцінка реальної трудомісткості матеріального багатства, відкаліброваного вартістю фіксованої частки людської праці, матеріалізованої у товарному продукті, що реалізується за середньою нормою прибутку. В якості такої частки (порції, дози) людської праці автор, з огляду на зручність, пропонує зречевлений результат сезонної праці середньостатистичної пари хліборобських рук у вигляді зернового продукту – набору пшениці, рису, кукурудзи Міжнародної ради по зерну – IGC, на підставі якого FAO вираховує індекс споживчих цін на продовольство [7]. Відповідно до авторської версії, усереднену річну норму виробництва зерна IGC простою (ручною) працею 1 хлібороба доцільно затвердити в якості матеріалізованого результату трудовитрат 1 умовної одиниці робочої сили. Відтак, по суті, в основі «Зерновалютного стандарту WES» має стати певна доза /порція/ людської праці живої = зречевленої в об'ємі трудовитрат 1 УОРС. – Фіксована доза/порція добутого працею матеріального багатства. Аналогічно унції золота для GES. Для створення на базі зречевленого еталону 1 УОРС-Труда наднаціональної грошової одиниці WES, як основи світової валютної системи.

Переваги WES (Wheat Exchange Standard) над GES:

- а) чисто трудозатратна сутність вартості зернового продукту, чого не скажеш про золото з його емоційними чинниками формування ціни;
- б) світовому господарству притаманно нарощування виробництва зернових відповідно до приросту населення, відтак пропозиція в унісон попиту, що, знову ж таки, не скажеш про золото.

Недоліки «Золотовалютного стандарту GES» стали причиною його ліквідації в 70-ті минулого століття. – Цілком виправдано. Відтоді і понині світова валютна система «безпритульна» – позбавлена будь-якого підґрунтя,

перебуваючи на межі повної руйнації. Звідси, до речі, крипто-валютні збочення сучасних фінансів. Це вже діагноз.

Увага! Впровадження Зерновалютного стандарту WES «обвалить» гіпертрофовану нині ціну золота на світовому ринку до реального рівня його трудозатратної вартості («сюрприз» деяким сучасним мега-автократіям, що гарячково нагромаджують золото своїх ЗВР).

Пізнати економічну природу суспільства та забезпечити її здоровий саморозвиток – таке першочергове завдання політекономічної науки. Місію політичної економії, окрім чисто пізнавальної, автор бачить в тому, щоб на практиці, насамперед, *повністю відновити в своїх правах ЗАКОН ВАРТОСТІ*, за наявності грошово-вартісного паритету = вартісної еквівалентності грошей. Аби ціноутворення формувалось виключно на ґрунті вартості, як ринково адекватної оцінки реально зречевлених в товарній продукції трудовитрат, задля еквівалентного = справедливого товарообміну. Відтак, – соціально справедливого розподілу матеріальних благ згідно затрат праці на базових засадах вільного ринку... поза паразитизму олігархо-бюрократичної надбудови. Реалізація такої мети полягає, перш за все, у відстороненні бізнесу від влади.

Відсторонивши від влади бізнес, вкрай потрібно змусити його, врешті-решт, жити по ЗАКОНУ ВАРТОСТІ і нормально розвиватися за ЗАКОНОМ НАКОПИЧЕННЯ – здорового накопичення, націленого на розширене відтворення виробництва. Останнє само собою додасться в умовах торжества закону вартості. Така суть економічної філософії «laissez-faire», що понад усе ставить пріоритет об'єктивних законів економічного саморозвитку.

Список використаної літератури

1. Тарасевич В.М. Общая теория ценности: будущее в настоящем / В.М. Тарасевич // Вопросы политической экономии. – 2012. – № 4. – С. 107.
2. Ленин В.И. ПСС. / В.И. Ленин. – М.: Политиздат, изд. 5. – 1972. – Т. 43. – С. 222; Т. 44. – С. 159; Т. 45. – С. 86.
3. Гаск Ф. Шлях до кріпацтва [Електронний ресурс] / Ф. Гаск. – Режим доступу: http://cost.ua/files/hayek/hayek_road_ukr.pdf
4. Фридман М. Капитализм и свобода [Електронний ресурс] / М. Фридман. – Режим доступу: http://ptab1943.narod.ru/friedman_capitalismfreedom.html
5. Геец В.М. Выход из кризиса (размышления над актуальным в связи с прочитанным) / В.М. Геец, А.А. Гриценко // Экономика Украины. – 2013. – № 6. – С. 4-19.
6. Бузгалин А.В. «КАПИТАЛ» в XXI веке: pro et contra / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – С. 110.

7. ФАО. Положение с продовольствием в мире. Индекс продовольственных цен ФАО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/>

References

1. Tarasevych, V.N. (2012). *Obshchaia teoriya tsennosti: budushchee v nastoiashchem* [General Theory of Value: the Future in the Present]. *Voprosy polytycheskoi ekonomyy*, 4, p. 107.
2. Lenin, V.I. (1972). *PSS* [Full composition of writings], 5th ed. Vol. 43, p. 222. Vol. 44, p. 159. Vol. 45, p. 86. Moscow: Izdatelstvo politicheskoi literatury.
3. Hayek, F. (1945). *Shlyakh do kripatstva* [The Road to Serfdom]. [online] Available at: http://cost.ua/files/hayek/hayek_road_ukr.pdf
4. Friedman, M. (1962). *Kapitalizm i svoboda* [Capitalism and Freedom]. [online] Available at: http://ptab1943.narod.ru/friedman_capitalismfreedom.html
5. Geyets, V. and Gritsenko, A. (2013). *Vykhod yz kryzysa (razmyshleniya nad aktualnym v svyazy s prochyttannym)* [Out of the crisis (reflections on topical due to read)]. *Ekonomika Ukrainy*, 6, pp. 4-19.
6. Buzgalin, A. and Kolganov, A. (2007). *KAPYTAL» v XXI veke: pro et contra* [‘Capital’ in the XXI Century: Pro et contra], *Voprosy ekonomiki*, 9, p. 110.
7. Fao.org, (2018). *FAO, World Food Situation, Food Price Index table FAO*. [online] Available at: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>

Ognevoj V., pensioner, Cherkasy

The labor theory of value: from theory to practice

The methodological toolkit of the study is classical (Marxist) political economy, namely: labor theory of value and the theory of added value. - Adjusted for a qualitatively new interpretation of the category "value" as a market valuation of labor embodied in the goods. The correct interpretation of the category "value" makes it possible to formulate the "Value Law" in languages both in theory and in practice. The essence of the law: free market pricing under the pressure of consumer demand automatically leads to a rational redistribution of investments (labor resources) in the sphere of production to the average rate of return, as an equal value of return from equal labor costs (capital investments). - a pledge of equivalent = fair commodity exchange and effective self-regulation of the economy. For the first time in the field of political economy science, the Law of Value in the languages of theory and practice is formulated, which opens the possibility of transforming the Political Economy from theoretical abstraction into a complete applied economic science, while fully absorbing the rest of modern directions and trends in the field of economic sciences, in particular - the marginalism which is dominant now. Applied political economy is intended, above all, to balance world finances on the basis of cost-money parity, for which, in particular, it will be necessary to put the supranational monetary unit rigorously on the labor-cost basis. By bringing the money supply to the size of the global value base, national economies should be given the opportunity to fully unobstructed self-realization based on *laissez-faire* principle in accordance with the law of value. Releasing in this way the economic sphere of human activity from mockery and parasitism of superfluous structures of state-management superstructure.

Key words: labor, product, value, price, law of value.

Огневой В.В., пенсионер, г. Черкассы

Трудовая теория стоимости: от теории к практике

Невзирая на многовековую историю, основанная на трудозатратно-стоимостном подходе политэкономическая наука, к сожалению, так и не получила должного практического применения, не превратилась в науку прикладную. Одна из причин тому, и, пожалуй, главная, – отсутствие адекватного понимания ЗАКОНА СТОИМОСТИ. Корректная формулировка данного закона – не только на языке теории, но и практики – реанимирует, по мнению автора, трудовую теорию стоимости, создав предпосылки для превращения Политэкономии из туманной теоретической абстракции в полноценную прикладную экономическую науку.

Ключевые слова: труд, продукт, товар, стоимость, цена, закон стоимости.