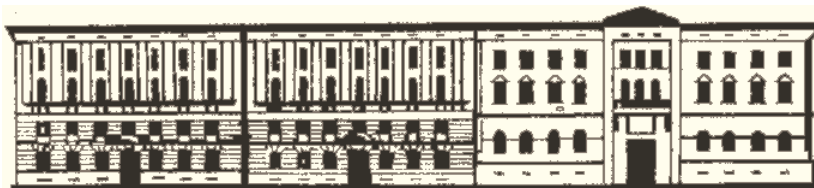


ISSN 1563-3950

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО ім. ШЕВЧЕНКА
ЗАХІДНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР НАН УКРАЇНИ ТА МОН УКРАЇНИ



ПРАЦІ НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА ім. ШЕВЧЕНКА

Том LVIII

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
Том 2



Львів – 2019



SHEVCHENKO SCIENTIFIC SOCIETY
COMMISSION OF ECONOMIC

PROCEEDINGS

**of the SHEVCHENKO
SCIENTIFIC SOCIETY**

Volume LVIII

ECONOMIC COLLECTION

Volume 2

Lviv – 2019

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО ім. ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНА КОМІСІЯ

ПРАЦІ
НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА
ім. ШЕВЧЕНКА
Том LVIII

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
Том 2

Львів — 2019

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО ім. ШЕВЧЕНКА
ПРАЦІ НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА ім. ШЕВЧЕНКА
Том LVIII

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
Том 2

Редакційна колегія:

Тарас ВАСИЛЬЦІВ, Степан ГЕЛЕЙ,
Олександр КУНДИЦЬКИЙ, Володимир МАРЦИН,
Любомир ПИЛИПЕНКО, Богдан СЕМАК, Сергій СЕМІВ,
Олег СУХИЙ, Володимир ШЕВЧУК, Ігор ЯРЕМКО

Відповідальний редактор — Петро КУЦИК

Editorial Board:

Taras VASYLTSIV, Stepan HELEI, Olexandr KUNDYTSKYI,
Volodymyr MARTSYN, Liubomyr PYLYPENKO,
Bohdan SEMAK, Serhiy SEMIV, Oleh SUKHYI,
Volodymyr SHEVCHUK, Ihor YAREMKO

Chief Editor — Petro KUTSYK

Спільне видання Наукового товариства ім. Шевченка та Західного
наукового центру НАН України і МОН України. Свідоцтво державної
реєстрації КВ №16781-5353Р від 21.05.2010 р.

Друкується за ухвалами

Видавничої ради Наукового товариства ім. Шевченка та
Ради Західного наукового центру НАН України і МОН України

Видання індексується у наукометричній базі
Index Copernicus International

Том видано завдяки фінансовій підтримці
Львівського торговельно-економічного університету

© Наукове товариство ім. Шевченка, 2019

© Західний науковий центр НАН України і МОН України, 2019.

**ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНІ ТА
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

**HISTORICAL AND SOCIO-
ECONOMIC STUDIES**

УКРАЇНСЬКА ТОРГІВЛЯ В КНЯЖІЙ ДОБІ

Stepan HELEI

UKRAINIAN TRADE IN THE PRINCELY AGE

Abstract. The article characterizes the opinions of the well-known researchers of the economic history of Ukraine on the trade development in Kyiv Rus, examines the forms of trade, the economic expansion of states, the conquest of goods markets, the ways of communication, in particular water and land ones, special attention is paid to the organization of credit and monetary (monetary) circulation.

З тих пір, відколи населення краю зрозуміло користь чужих купців, з ними освоїлося, вони осіли на цій території і стали посередниками між місцевим населенням і далекими краями, з яких походять. Минають десятки, сотні років і місцеве населення втягується у незвичне для нього купецьке заняття, перестає бути предметом визиску, витискає або асимілює чужих купців і обіг товарами як у краї, так і за його межами бере в свої руки.

Перший розвиток торгівлі в європейських народів Р. Зубик назвав звичайним, «одним з головних проявів активності і живучої сили народу». Саме такі торговельні та промислові народи (Англія, США, Франція, Німеччина та ін.) диктували світові свою волю. Основними причинами майже усіх конфліктів і воєн між державами були, на думку вченого, економічна експансія держав, завоювання нових ринків збуту товарів та отримання дешевої сировини. Дуже часто хліборобські країни ставали предметом визиску для держав із розвинутою торгівлею¹.

У 1934 році Р. Зубик опублікував науково-популярну розвідку «Нарис історії української торгівлі в княжій добі». На думку автора, в житті первісних народів торгівля не відігравала важливої ролі. Слабо вона розвивалася й у східних слов'ян. Адже їхнє господарство було на той час самодостатнім, натуральним.

Проте згодом, коли внутрішні відносини в краю настільки стабілізувалися, що була можливою безпека приватної власності, появилися мандрівні купці, що на власних плечах, чи на хребті коня

¹ Зубик Р. Нарис історії української торгівлі в княжій добі / Р. Зубик // Торговельно-промисловий альманах. – Львів, 1934. – С. 12.

розносили від оселі до оселі окремі товари, міняючи їх за місцеві достатки. «Для більшої безпеки лучаться оті чужинні купці в довгі купецькі валки (каравани) та під безпосередньою охороною володаря краю або церкви уладжують в означених місцях та в означенім часі ярмарки»².

Особливо інтенсивною і масштабною була міжнародна торгівля. У своєму «Повчанні дітям» київський князь Володимир Всеволодич (Мономах) заповідав синам особливо турбуватися про купецтво, бо торгові люди, мандруючи різними землями, можуть багато чого розповісти про Русь і її владу: «Боле же чтите гость, откуда же к вам придет, или прост, или добр, или сол [посол], аще не можете даром, то брашном и питьемъ: ти бо, мимоходячи, прославятъ человека по всемъ землям»³.

До Києва, Новгорода Великого, Чернігова, Володимира на Клязьмі та до інших великих і квітучих міст з'їжджалися торговельні люди мало не з усього світу. Вони дійсно прославили Русь по всіх землях Європи і Сходу. Про Давньоруську державу, її багатства хутрами і хлібом, воском і медом, дорогоцінними золотими і срібними прикрасами знали повсюдно, від далеких північних земель, де її оспівували в поетичних сагах, до казкових країн Близького Сходу, де в державних архівах багдадських халіфів зберігалися записи купців і дипломатів, котрі бували на Русі.

Заповзятливі руські торгові люди плавали Балтійським, Чорним і Середземним морями, доходили до Багдада і Олександрії, мали свої постійні двори в Царгороді, хозарській столиці Ітилі, на острові Готланді, одному з центрів світової торгівлі в ранньому середньовіччі. А на торгах Києва, який Адам Бременський в XI ст. називав суперником самого Константинополя, можна було зустріти купців з усього цивілізованого світу.

Очевидно, центрами торгівлі виступали міста. Селяни обмінювали у ремісників хліб і продукти тваринництва на знаряддя праці, предмети побуту, зброю, прикраси тощо. Новгородський літопис від 988 року вказує на те, що ремісник має «горнці везти в город»⁴. Значну частину продуктів сільського господарства, ремісничих виробів князі та бояри отримували від селян та ремісників у формі данини (оброку). Згодом ці вироби спрямовувалися на зовнішній ринок. Так, у 1279 році волинський князь Володимир післав до ятвягів каравани з хлібом⁵.

² Там само.

³ Повесть временных лет. – СПб., 1999. – С. 101.

⁴ Новгородская первая летопись старшего и младшего изводов. – Москва; Ленинград, 1950. – С. 160.

⁵ Літопис руський. Пер. з давньорус. Л. Махновця. – Київ, 1989. – С. 431.

У VIII ст. поштовх до розвитку торгівлі дали купці зі Сходу й, зокрема, араби-мусульмани, що стали проникати у східнослов'янські землі. В обмін на дорогоцінні метали, тонкі сукна, ювелірні вироби східні слов'яни могли запропонувати традиційні плоди своєї землі: мед, віск, хутро, а також рабів. Останній товар араби цінили над усе. Ця торгівля особливо процвітала наприкінці VIII ст., коли у зносини зі східними слов'янами ввійшли тюркські племена хозарів, котрі заснували унікальну торговельну імперію в пониззі Волги та на Каспійському узбережжі⁶.

У зв'язку з активізацією світової торгівлі в Київській державі виникали міста, до яких при варяжському шляху горнулися сільські поселення, які стали посередниками між місцевою продукцією і чужинними ринками. Головним торговельним центром тогочасної України і не тільки завдяки географічному положенню став Київ. На київському торжищі сходилися торговельні шляхи Східної Європи. За відсутності іншого шляху товари спрямовувалися транзитом з Далекого і Близького Сходу через Балтійське море або Галичину на Захід, а вироби західного ткацького і металевого промислу – у Візантію і на Схід. Щороку до Києва сходилися купецькі валки з товарами усієї України, а звіттілля по країні розвозилися заграничні вироби.

Саме завдяки торговельному характерові Київ отримує свою велич і значення, а Україна входить у сферу світового ринку. Це призводило до зростання багатства, у князів, бояр, монастирів і купців нагромаджувалися капітали. Гроші доходили й до глибинки народного життя. Згідно з арабськими джерелами (Ібн Фоцляр) Русь – це воїни і купці з великими капіталами, – це країна міст і торгівлі. А Титмар мерзебурський у своїй хроніці повідомляв, що в Києві самих церков більше як 400 і вісім базарів, і незлічима сила народу. Правда, Р. Зубик заперечив цей факт. Адже згідно з літописом знаємо по імені лише 30 церков і 2 базари: «Бабин торжою» перед великокняжим двором, та «торговище» на Подолі, над Дніпром, де була і пристань для товарів, доставлених водою. А населення тодішнього Києва нараховувало близько 100 000 людей.

Характеризуючи Київ як великий торговельний центр, Р. Зубик писав: «На київських базарах б'ється живий торговельний рух. Кияни це не типові слов'яни-хлібороби, це лицарі-купці, майстри, і промисловці. Княжі бояри це не лиш лицарі і великі земельні власники, як це було на Заході, але головно торговельні підприємці. Навіть князі займаються торгівлею. А побіч них, побіч київських купців, бачимо у Києві цілі оселі чужинців: Арабів, Хозарів, Греків,

⁶ Див.: Субтельний О. Україна. Історія. Видання третє, перероблене і доповнене / О. Субтельний. – Київ : Либідь, 1993. – С. 41.

Жидів, Вірменів, Новгородців з півночі, Поляків, Угрів, Чехів, Німців, Італійців з Венеції, Генуї і Пізи, а навіть далеких Французів. Спершу переважають представники Сходу і Полудня, згодом (XII в.) ростуть оселі західних купців, а з тим щораз тіснішими стають звязки з північноіталійськими містами та містами середньої Європи (Регенсбург, Еннс, Відень і Прага), а Регенсбург має навіть у Києві свою торговельну контору під віданням купця Гартвілла⁷.

Поряд з Києвом вже в перших століттях існування Руської держави гуртується купецьке життя у низці інших міст, серед яких найважливіші: Чернігів, Переяслав, Курськ, Іскоростень, Гомель, Волинь, Буськ і Червень, а згодом: Галич, Володимир, Луцьк, Холм, Львів і Тмуторокань. Українські купці проявляли у ті часи неабияку активність. Вони не очікували на товар, який привезуть їм чужинці, а самі організовували великі купецькі валки (каравани) і під княжою охороною відправлялися в далеку дорогу. По всіх важливих осередках Сходу бачимо їхні торговельні оселі. Знаємо вже які права мала оселя українських купців у Візантії. Арабський письменник з XII ст. Ібн Хардадбе писав, що Русь з далеких слов'янських областей іде у Чорне море, продає хутра бобрів, чорнобурих лисиць, мечі та інші товари, а візантійський цісар бере в них десятину. Інший письменник Массуді стверджував, що по Чорному морю плавали лише українські купці, а тому називає це море українським⁸.

Торгівля з греками обмежувалася на перших порах грецькими торговельними центрами в Криму. В Корсуні (Херсонесі) товари були дешевші, зате якісно гірші від візантійських. Тому руські купці нав'язали безпосередні торговельні відносини з Візантією та двома її стаціями над Чорним морем: Білобережним у гирлі Дніпра і островом Св. Елевтерія. Тут вони заклали власну торговельну пристань Олеше, яка стала центром транзитної торгівлі і морською пристанню Києва, а згодом і Галича. Те, що пристань Олеше мала важливе значення, свідчить дбайливе ставлення українських князів до неї. На італійських мапах XIV ст. навіть Дніпро звався Олеше.

Другою українською пристанню київських купців на Чорному морі був т. зв. «Руський порт» або «Руське село» в усті Дону; третьою – княжий город Тмуторокань в усті ріки Кубані. До цієї пристані доходили великі кораблі з Візантії і звідтіля висилали візантійські купці свої барки аж до устя Дону. Арабський географ Едрізі писав, що «місто це дуже людне і багате; в ньому торгують купці усього східного краю, а також і з далеких країв».

⁷ Цит. за: Зубик Р. Нарис історії української торгівлі в княжій добі. – С. 20.

⁸ Там само.

Руські купці торгували з хозарами і болгарами, а через них або й прямо з арабами. Багато відомостей про це маємо з повідомлень арабських письменників. Так, Ібн Хардадбе (IX ст.) розказує, що українські купці торгували в містах на побережжі Каспійського моря, а іноді на верблюдах везли свої товари аж у Багдад, столицю арабського каліфату. В Ітілю, хозарському місті при усті Волги до Каспійського моря, руські купці займали східну половину міста; приїздили вони сюди з Дону та їхали на Каспій. Тут вони мали навіть свого суддю, великі багатства та попит на дорогі хутра в багдадських каліфів. Ібн Фоцляр (X ст.) пише, що сам бачив «русів», котрі приїхали зі своїми товарами до Ітілю, які помістилися не в самому місті, а над берегом Волги та продавали свої товари за диргеми і динарі⁹. Поважною перешкодою для торгівлі став брак доброї комунікації. Транспорт був важким і небезпечним і, до того ж, дорогим. Найкращими виявилися водні шляхи, особливо за течією. Перевага водного шляху – в швидкості і в можливості перевозити велику кількість товару. В Україні водних шляхів не бракувало. Були, правда, місця, коли човна доводилося витягати на берег, підкладати під них валки і таким чином перетягати їх в іншу річку. Русини будували мости, греблі, прорубували дорогу через ліси. «Теребіть путь і мостить мости!» — ось наказ київського князя перед походом на північ. За словами Р. Зубика, війна давала почин новим шляхам, але війна їх також і знищувала. В зимі, коли ріки замерзали, оставала лише сухопуть. Глибокі сніги не раз змушували купців завертати, не одна купецька валка так і замерзала в снігу. Та це наших купців не спиняло. «Валки купців ідуть сухопутем поволи: з Курська до Києва (500 км), ідуть купці три тижні, тобто 24 км на добу. На шляхах їх чаїлася ще одна небезпека: напади диких кочових орд у степу. Тому лучилися купці у довгі купецькі валки, наймали збройну дружину або просили охорони в князя і рушали в небезпечну дорогу. Часом, коли степ ставав дуже небезпечним, а прийшла у Київ вістка, що з Олеші, української пристані при устю Дніпра, вирушила валка «речників» (укр. купців, що торгували з греками), рушали українські князі з цілою дружиною в степи, щоб дати купцям охорону»¹⁰.

Найважливішим торговельним шляхом України була водна «путь з Варяг у Греки», що з'єднувала Балтійське море з Чорним. Ішов той шлях ріками й озерами від Балтійського моря на південь до Дніпра, а далі Дніпром до Чорного моря. Той шлях проклали варяжські і новгородські дружинники. Його значення полягало в тому, що запливи Дніпра з'єднували його з широкими просторами північних земель

⁹ Там само. – С. 21.

¹⁰ Там само. – С. 18.

України: Десна з Чернігівсько-Сіверською областю, Прип'ять з Волинню і Поліссям.

Р. Зубик навів цікаву розповідь про подорож купецьких валок на тому шляху: «Човна Руси, що пливають до Візантії, ідуть з Новгороду, Смоленська, Любеча, Чернігова і Вишгороду. Всі вони пливають Дніпром за водою і збираються в місті Києві, яке зовуть Самбатас. А підвладні їм словяне: Кривичі, Лютичі та інші рубають в зимку на своїх згірях дерево на однодеревки (човна з одної колоди), обробляють їх доки розтане лід, а як крига спливе, спускають їх у близькі озера. Звідти спускають їх Дніпром до Києва і продають купцям. Купці ж беруть зі старих своїх човнів весла, керми і всяку снасть і так ладять їх в дорогу. Тимчасом їздяться з різних земель купці з товарами. В місяці червні рушають човни з Києва. Ще три дні дожидають під Витичевом відсталих і пливають долі Дніпром, тільки стережуться Печенігів, що по різних місцях засідали і нападали на купців. Наближившись до дніпрових порогів витягають човни на беріг, лишають їх під сторожею, а самі переносять товари на плечах та ведуть берегом невільників скованих, щоб не втекли. Потім волочуть або переносять човен і спускають знову на воду. Так поводяться перед кожним порогом, а минувши їх щасливо відпочивають на острові св. Юрія (Хортиці) та під великим дубом приносять богам в жертву хліб, мясо і кури. Другу ніч ночують ще на Дніпрі, на острові Березань, де приправляють вітрила, щогли і керми і пливають попри беріг Чорного моря до устя Дністра, Дунаю в болгарській землі і до Візантії. – Річка Самара творила розгалуження дніпрового шляху в сторону озівського моря»¹¹.

Дещо менше значення мали три інших водних шляхи, що проходили ріками: Донцем, Бугом і Дністром. Останній з них набув більшого значення лише у XII ст., коли дніпровський шлях став небезпечним, а над Дністром повсталала могутня держава Ростиславичів і Романовичів (галицьке князівство).

Велику роль для успішної торгівлі мали сухопутні шляхи, що майже всі також збігалися у Києві. Вони вели з Києва на Схід до Курська, на Захід через Білгород і Здвижень на Волинь, та через Васильків, вздовж північної границі Поділля у Галицьку волость, а звідтіля у Західні краї Європи. Крім названих, літопис називає три дідівські (стародавні) шляхи: грецький на Крим і в Царгород; Солоний в галицьке Підкарпаття (або на Сиваш) та залозний на Подоння. Окремі торговельні шляхи зв'язували інші українські міста між собою, як, наприклад, Чернігів з Тмутороканню, Галич з Холмом та Берестям.

Відповідаючи на запитання, яким чином і на якій економічній основі розвинулася Київська держава, І. Крип'якевич посилається на

¹¹ Там само. – С. 18-19.

арабське джерело – письменника Мохаммеда бен Ісгак з VIII або на початку IX ст., що пише про слов'янську торгівлю так: «Що торкається слов'янських купців, то вони привозять шкіри лисів і бобрів з окраїн Славанії і приходять до Румського (Чорного) моря, і бере з них десятину румський (візантійський) володар. Потім переїздить морем у жидівський город Самкуш (Тматорокань), опісля вертаються до країн слов'ян. Або вони пливуть зі Слов'янського моря по тій ріці, що називається Рікою слов'ян, приходять до Хамлідту хозарів, і бере з них десятину хозарський володар. Потім пливуть Хорсіанським (Каспійським) морем, деколи причалюють у Джурджані і там продають усе, що мають. І все те приходить до Раю (Тегерану)»¹².

Це відомості з найменш відомої епохи в історії України, перед тим, як на цю територію зайшли варяги. Слов'яни, що були предками українців, вели уже велику організовану торгівлю. Організація такої торгівлі виявилася можливою лише за умов існування сильної держави, яка охороняла і забезпечувала вільну подорож купців в далекі країни. Коли згодом появилися варяги, вони вже йшли готовими слов'янськими слідами.

Внутрішня торгівля концентрувалася у містах; наприклад, Київ мав низку торгів і велике торговище на Подолі. У внутрішній торгівлі велику роль відігравали прасоли або соляники, що довозили сіль із чорноморських озер та з Підкарпаття, так само, як пізніші чумаки. Торгівля користувалася великими водними і суходільними шляхами. На Дніпрі, окрім Києва, був цілий ряд менших пристаней, як Любеч, Вишгород, Витичів, Заруб, Канів, а нижче від порогів – Хортиця, Олеше (Олешки) і Березань. Галицько-Волинська держава користувалася Бугом і Дністром. Головні суходільні шляхи перехрещувалися в Києві. З півдня йшли три шляхи – Грецький, Солоний і Залозний, якими приходили каравани від Чорного моря. У західні землі вели два шляхи – один Василівський, на Васильків та горішній Буг до Галича, другий на Білгородку, Звягель, Луцьк, Володимир, Холм у Польщу і західні країни. На схід пролягали дороги на Переяслав і Чернігів, – одна до Каспійського моря, друга на середню і горішню Волгу. У західних землях були ще інші шляхи, що вели до Балтійського моря і на Закарпаття. Через ріки вели броди та мости; перший міст у Києві через Дніпро побудував Володимир Мономах 1115 р.

Суходільна торгівля мала караванний характер: збиралися великі валки купців і під охороною війська проходили небезпечні місця. В 1160-х роках, коли половці дуже нападали на «гречників», тобто купців, що йшли степами з грецьким товаром, князі висилали збройні

¹² Цит. за: Крип'якевич І. Історія України / І. Крип'якевич. – Львів : Світ, 1990. – С. 33-34.

експедиції під Канів назустріч купецьким таборам. Морська торгівля мала часи свого розвитку і занепаду. Вихідною її точкою на Дніпрі було Олеше, значне місто-пристань з купецькими оселями, яке торгувало рибою і грецькими продуктами. З гирла Дніпра кораблі плили вздовж західного берега моря, – попри Білгород, Кілію, Констанцію, Варну до Константинополя. Другий шлях виходив з Криму, через Херсонес (Корсунь) і Сурож, третій – з Дону через Тану і Тмуторокань. Головний експорт зі Східної Європи становили шкіри, хутра, мед, віск. Збіжжя й інші продукти сільського господарства надходили, мабуть, у невеликій кількості. Імпорт приходив головню з Візантії і Сходу, а саме: дорожчі матерії, головню шовкові, металеві вироби, зброя, ювелірні прикраси, кераміка, скло, вино, південні овочі, східне коріння (перець, імбир). Західна Європа доставляла сукно, полотно, металеві вироби, зброю, деякі види риби і напоїв. Торгівля в X-XI ст. була в руках місцевих купців, що у своїх торгових подорожах сягали до Турану, Персії, Єгипту, Месопотамії і до різних країн Західної Європи; пізніше, коли орди степовиків відрізали Україну від Чорного моря, ініціатива перейшла до кримських греків, врешті в XIII ст. до італійських колоній на побережжі Чорного моря. Занепад східноєвропейської торгівлі значною мірою спричинили хрестові походи, після яких торгівля Орієнту з Західною Європою перейшла на Середземне море, минаючи Чорне море й Україну¹³.

Згадаємо цілковитий господарський занепад Західної Європи, в часи, коли араби оволоділи Середземним морем – головним торговельним шляхом тодішнього світу – і припинили торговельні зв'язки західних країн зі Сходом. Після того центр культурного світу перенісся на східні межі Європи, а головним осередком культурного життя стала Візантія, мільйонне місто з надзвичайно динамічним населенням. Воно займалося не лише торгівлею, а й промислом. Візантія, що була важливим політичним центром тогочасного світу, підтримувала корабельний рух на Чорному та Середземному морях, утримувала торговельні відносини з Україною, Малою Азією, Балканами та італійськими містами. Володіючи східною частиною Середземного моря, вона не поступалася навіть арабам.

Тривалий час міжнародна торгівля Київської держави забезпечувалася активною і наступальною зовнішньою політикою. Морські експедиції Олега та інших князів були покликані встановити дипломатичні відносини зі світовою імперією, що неминуче впливало на міжнародний авторитет молодій державі. Проте чи не найосновніша мета таких походів – економічний чинник. Князі й бояри прагнули забезпечити собі ринок збуту товарів, отриманих під час

¹³ Там само. – С. 88-90.

насильницького збирання полюддя. Як свідчив сучасник тих подій Костянтин Багрянородний, то були продукти землеробства, скотарства, ремесла і промислів.

Після успішного нападу князя Олега на чолі великої ескадри (від 200 до 360 кораблів) на Царгород 907 року Київська Русь одержала величезну контрибуцію та виняткові економічні права у Візантії, яких не мали представники жодної іншої країни: «Да приходячи Русь слюбное емлют елико хотячи, а иже придут гости да емлют месячину на 6 месяць, хлеб вино, мясо, и рыбы и овощь... Поидучи же домов, в Русь, да емлют у царя вашего на путь брашно и якори, и ужища, и пары, и елико им надобе»¹⁴.

Автор запитує: якою ж була мета тих походів? «Чи може грабити ходили українські князі чужі землі, щоби награвленим добром наживатися? Історичні джерела кажуть щось іншого! Вислідом походів Олега на Візантію є торговельні трактати, з яких показується, що в Царгород приїздило сотки українських купців для торговельних справ і для них вимусив Олег на Візантії великої ваги привілеїв»¹⁵:

1. Українським купцям виділено в Константинополі окреме передмістя, де можна було закласти свою торговельну оселю.

2. Візантійський уряд зобов'язувався давати купцям Києва, Переяслава, Чернігова, Любеча та інших руських міст повне утримання (хліб, вино, м'ясо, рибу, овочі, а навіть лазню). Такими привілеями користувалися, крім українських, лише купці Венеції і Генуї.

3. Українських купців забезпечували продуктами на зворотному шляху, а також різними деталями до кораблів (якорі, вітрила тощо).

4. Уряд гарантував повну свободу торгівлі всіма товарами.

5. Руські купці не сплачували мита.

Князь Ігор наступник Олега, здійснив два походи на візантійську столицю. Причиною цього було різке погіршення добрих відносин між Києвом і Константинополем і обмеження руської торгівлі у Візантії. Грецький імператор Роман Лакапін вважав ганебними для його країни торговельні привілеї, завойовані Олегом у 907-911 роках, насамперед право безмитної торгівлі руських купців у містах імперії.

Перший похід Ігоря на Царгород 941 року виявився невдалим. Візантійський флот озброєний «грецьким вогнем», спалив частину флоту. Вцілілі човни ще деякий час спустошували околиці Константинополя, а згодом повернулися додому.

Через три роки Ігор повторив військовий напад на Візантію. За свідченнями деяких джерел, руський князь повів на Царгород величезний флот, що нараховував 10 тис. суден! Проте, як стверджує М.

¹⁴ Повесть временных лет. – С. 17.

¹⁵ Зубик Р. Нарис історії української торгівлі в княжій добі. – С. 13.

Котляр, «Навряд чи це було так, бо тоді на його човнах: мало сидіти 400 тис. воїнів, а населення Русі в ті часи не сягало й одного мільйона»¹⁶. Скоріше за все флот Ігоря нараховував близько півтисячі човнів і 20 тис. людей на них. Тоді до справжньої війни не дійшло. Імператор запропонував Ігорю мир, і руський государ прийняв пропозицію. Очевидно, він знав, що в гирлі Дунаю на його флот чатували грецькі кораблі, озброєні «грецьким вогнем». Нова угода виявилась не такою вигідною для Руської держави, як договори Олега з греками.

Однак, через кілька місяців після підписання попередньої угоди київський князь Ігор та Константинопольський імператор Роман обмінялися дипломатичними представництвами. Цей факт мав особливу вагу, адже вперше в історії Київської Русі офіційна імператорська місія відвідала її столий град, а у відповідь – до Константинополя виїхало руське посольство. Відбувся цивілізований і рівноправний обмін дипломатами, а згодом тривалі переговори, результатом яких стало підписання (944) русько-візантійського договору.

В цьому договорі уже не було й мови про безмитну торгівлю руських купців у Візантії, не йшлося і про якісь пільги для київських дипломатів, не згадувалося про сплату імперією Русі контрибуції. Навпаки, Ігоря змусили дати обіцянку захищати грецькі володіння в Криму від печенігів і хозарів¹⁷.

Зауважимо, що торговельні операції в ранньому середньовіччі були небезпечною справою. Це змушувало купців об'єднуватися у великі валки, наймати сильну охорону й самим озброюватися. Переконливе підтвердження сказаному – війна між Давньоруською державою і Візантійською імперією, що спалахнула 1043 р. Як повідомив візантійський історик Іоанн Скілиця, приводом до неї стала сварка на ринку Константинополя між грецькими і руськими купцями, під час якої вбили знатну руську людину¹⁸.

Ця драма не була випадковістю, такі траплялися й раніше. Саме тому руські купці й дипломати зупинялися в грецькій столиці на постоялому дворі, де жили під пильною охороною. Відомо також, що за наказом імператора були розграбовані товари руських купців у Царгороді та склади руського монастиря на Афоні. У відповідь київський государ Ярослав Мудрий послав на Візантію свій флот. Непідготовлена війна завершилася для Русі невдало.

¹⁶ Котляр М. Господарське життя Давньої Русі / М. Котляр // Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах. – Київ : Ніка-Центр, 2011. – Т. 1. – С. 230.

¹⁷ Там само. – С. 230-231.

¹⁸ Там само. – С. 231.

У відповідь на такі дії Константинополя Ярослав Мудрий почав створювати антивізантійську коаліцію з європейських країн, покладаючись насамперед на Германську імперію. Це справило враження на нового імператора Константина Мономаха. 1046 року було укладено новий русько-візантійський договір, який був підписаний десь між 1046 і 1052 роками. Візантійська сторона компенсувала збитки, завдані руським купцям у Константинополі й на Афоні, і запропонувала на знак примирення видати доньку імператора Марію за сина Ярослава Мудрого Всеволода. Ця історія остаточно переконала руського владика в необхідності зміни зовнішньої політики і напрямів міжнародної торгівлі¹⁹.

Отже, з часів Ярослава Мудрого руська зовнішня торгівля стає багатовекторною, про що свідчать іноземні джерела. Якими ж товарами торгувала в ті часи Давня Русь? Відповідь отримуємо у князя Святослава, котрий намагався закріпитися в Болгарії – багатій землі, торговельному центрі Європи. Своїй матері Ользі, яка дорікала йому за те, що надовго залишив Київ, він заявив: «Не любо ми есть в Кieve быти, хочю жити в Переяславци на Дунай, яко то есть середа земли моей, яко ту вся благая сходятся: от Грек злато, паволоки (дорогоцінні шовкові тканини – *С. Г.*), вино и овошewe разноличными, из Чех же, и из Угор сребро и комони, из Руси же скоро (коштовні хутра лисиць, соболів, куниць, бобрів та інших звірів – *С. Г.*) и воск, и мед, и челядь»²⁰.

Арабські мандрівники, які побували на Русі в X-XI ст., дають більш повний перелік товарів, які потрапляли з Русі на іноземні торги. Наприклад, арабський вчений географ і літератор X ст. Аль-Мукаддасі назвав товари, що проходили Волгою з руських земель на Ітиль, Булгар і Хорезм. У цьому надзвичайно докладному й довгому переліку ми виділимо наступне: хутра соболя, горностая, бобрів, лисиць, хорів, куниць, ласок, добре вичинені кінські й вовові шкури, льон, полотно, моржева кістка, коштовні шапки, мисливські собаки й соколи, бурштин, різноманітна зброя: мечі, панцирі, стріли. Протягом XI-XII ст. цей список поповнився за рахунок срібного посуду, бронзових дзеркал, замків, продукції ливарного, ювелірного і керамічного виробництва²¹.

Поряд із візантійським напрямом міжнародної торгівлі Русі в XI-XII ст. набирають сили інші шляхи. Південна Русь мала жваві економічні зв'язки. Посередницьким ринком у цій торгівлі був хозарський. Арабські географи і мандрівники зазначали, що самі хозари не є торговельним народом, бо все, що спрямовується з Хозарії до арабських країн, довозилося з країни русів. З арабських міст на Русь

¹⁹ Повесть временных лет. – С. 71.

²⁰ Там само. – С. 12.

²¹ Котляр М. Господарське життя Давньої Русі. – С. 232.

потрапляла величезна кількість срібної монети, куфічних дирхем, міжнародного платіжного засобу VIII-XI ст.

Головними торговельними шляхами на південний схід стали річки, Волга і Дон з притоками. Руські купці через гирло Волги виходили в Каспійське море, бували в Дербенті, одному з осередків тодішньої світової торгівлі. Арабські купці зустрічалися з руськими на ринках хозарської столиці Ітиля і Константинополя. У Києві постійно жило багато візантійських, вірменських і єврейських купців. Останні мали в місті свій квартал, що прилягав до однієї з міських брам.

Основний торговельний напрямок на Захід із Південної Русі існував, по суті, один – з Києва до Центральної й Західної Європи: до Моравії, Чехії, Угорщини, Польщі, Південної Германії. Він виник дуже рано, в середині IX ст., коли давньоруське державне об'єднання на чолі з Києвом лише почало складатися. Цьому сприяли піднесення імперії Карла Великого, розгром ним Аварського каганату, що стримував економічне й соціальне життя Русі, й встановлення тісніших відносин після походу Аскольда на Константинополь 860 р.

Використовуючи такий головний торговельний шлях ближче до країн Центральної Європи через Краків і польське місто Ратибор на Одері, руські купці потрапляли до Моравії. Відгалуження цього шляху приводило на Дунай, а далі до Відня і Пешта. Головним торговельним контрагентом Південної Русі на Дунаї було місто Регенсбург, в якому й досі знаходять сліди діяльності руських купців. Саме вони протягом XI ст. встановили міцні торговельні зв'язки між Києвом і Регенсбургом. Ченці тамтешнього монастиря св. Якова були торговельними представниками київських торгових людей у Германії та Італії. Один із них Маврикій, 1089 року одержав від князя Всеволода Ярославича 100 фунтів срібла, хутра і на кількох возах привіз до Регенсбурга. На руські пожертви був добудований величезний собор св. Петра. Близько 1180 року регенсбурзький купець Гартвіг, котрий постійно мешкав у Києві, переказав монастиреві св. Еммерама в Регенсбурзі 18 фунтів срібла, що їх мали сплатити боржники Гартвіга, які жили в Регенсбурзі²².

У XII ст. торгівля Русі з Германією через Регенсбург залишалася жвавою, хоча у «русичів» з'являються конкуренти – торгові люди з італійських міст Генуї Венеції та ін. Італійці, що вели торгівлю з Руссю через Білгород поблизу Чорного моря, поступово перебрали у німців торговельні операції східного напрямку, зосередившись на східних товарах. Торгівля з Польщею в XI-XII ст. у писемних джерелах майже не відобразилася, проте цей шлях представлений матеріальними

²² Там само. – С. 232-233.

джерелами дуже щедро. Йдеться про міжнародні монети того часу, арабські (куфічні) диргеми.

Характеризуючи джерела до історії міжнародної торгівлі, М. Котляр звернув увагу на масові знахідки так званих дорогичинських пломб, свинцевих знаків належності товарів тим чи іншим купцям. Десятки тисяч таких пломб знайдені в м. Дорогичині Надбужькому. На них є різні зображення і значки, скеред яких трапляються літери кириличного алфавіту. Ці пломби знаходять у Києві, Рязані, Новгороді Великому, в багатьох торговельних осередках Русі, що були перевалочними пунктами у великій міжнародній торгівлі²³.

Значну увагу Р. Зубик звернув на розвиток торгівлі в галицько-волинську добу. На його думку, вже з половини X ст. в Київській Русі вона занепадала. Торгівлю з Близьким Сходом знищили походи київських князів – Ігоря і Святослава. Активні торговельні відносини між Україною й арабами, що тривали протягом кількох століть (VII-XI), також припинилися. Розпався Багдадський халіфат, араби нав'язали безпосередні торговельні зв'язки із Західною Європою. Україна ж втратила своє колишнє значення, хоча б тому, що кочові орди в українських степах грабували купецькі каравани. З половини XII ст. погіршуються стосунки між Києвом і Візантією. До того ж, були втрачені степи, які зайняли печеніжські, половецькі, а згодом і татарські орди. До невпізнання змінився центр української торгівлі над Дніпром – місто Київ. Пограбований, зруйнований варварським нападом суздальського князя Андрія Боголюбського (1169 р.) і татаро-монгольської орди (1240 р.) сильно підупав, а київські купці були винищені. Українські торговельні центри у східних містах та у Візантії зникали, натомість значення чужих купецьких колоній в Києві зростало. Зарубіжні купці знову беруть усю торгівлю в Києві у свої руки, а Київ з крупного торговельного центру перетворюється на одну з посередніх ланок транзитної торгівлі. Ще в XIII ст. спостерігаються згадки про київських купців над Чорним морем, проте згодом і вони зникають. З упадком Візантійського царства в 1204 році на побережжі Чорного моря перестають діяти й грецькі оселі. Їх місце займають італійські купці з Генуї (у Кафі), Венеції (у Сирожу) і Пізи (в усті Дона), які протрималися аж до кінця XV ст.

Саме тоді, як зауважив Р. Зубик, на перше місце не тільки в торгівлі України із Заходом, а й в політичному житті країни висуваються західні області – Галич, Володимир, Луцьк, Холм, Львів та інші міста, яких у XII-XIV ст. дослідники нарахували понад 50²⁴. В українській торгівлі галицькі та волинські купці спочатку відігравали

²³ Там само. – С. 233.

²⁴ Див.: Зубик Р. Нарис історії української торгівлі в княжій добі. – С. 22.

другорядну роль, були переважно посередниками у зносінах Києва із західноєвропейськими землями у торгівлі сіллю. До тих товарів, що спрямовувалися через Галичину, князі, дружина і купці нерідко добавляли чимало своїх товарів, які отримували з полюддя, війни, торгівлі і промислу: хутра, віск, мед, худобу, сіль і ін. Найбільш активно велася торгівля сіллю, яку доставляли з Прикарпаття з центром у Коломиї. В Печерському Патерику навіть згадується, що «коли не пущено галицьких купців, не було солі в усій українській землі»²⁵.

Проте дуже швидко, ще перед упадком київської торгівлі, західні українські землі проклали й свої власні шляхи до тих торговельних центрів, звідки приходили візантійські і східні товари на київський ринок, до грецьких портів Чорного моря. Спонукала до цього галицьких купців політична ситуація, що склалася у XII ст., коли між галицьким і київським та волинським князівствами виникали часті конфлікти і війни. В цей час Галичина скеровує свої дії на південь і «стає міцною ногою на чорноморському побережжі і над Дунаєм». За полками галицьких князів йшли довгі валки та вантажні кораблі галицьких купців. Історії відомий факт, коли князь-ізгой Іван Берладник захопив на Дунаї два галицькі кораблі і «забрав товарів много»²⁶.

З кожним роком зростав торговельний рух на Дністрі. Формувався новий великий центр української торгівлі, княжий город Галич, що на деякий час затьмарив славу Києва. Розташувався він на правому березі Дністра, тримав там сотні суден на Дністровському шляху, в усті Дністра, на місці старої Тіри, заклав пристань Білгород, а на Дунаю купецьку оселю – Малий Галич, центр української наддунайської торгівлі. «А коли в 1223 році збираються на Дніпрових порогах полки українських князів проти татар, галицькі «вигонці» під проводом Юрія Домамирича і Держикрая Володиславича прибули на 1000 судах. Якаж могуча мусіла бути фльота княжого Галича! А як живий рух на Дністрі! Король Данило під час одного походу за Дністер стрічає вози, що йшли "к плаву", – до Дністрової пристані, щоб перевантажити товари на судна; а нище на Дністрі стрічає "лодя із Олешя", судна, що з Олешя прибули на усте Дністра і Дністром пішли в гору. Повезли чорноморські продукти, рибу і вино у Галич»²⁷.

Навіть перехід торговельних пристаней Чорного моря в руки італійців, а степів під володіння татар не припинив торгівлі західних земель із Сходом. Білгород, Каффа і Кіля у руках генуезців залишилися до кінця XV ст. важливими торговельними осередками, звідки приходили в Галичину і на Волинь предмети східної і південної,

²⁵ Там само.

²⁶ Там само.

²⁷ Там само. – С. 23.

levantійської торгівлі, якими Галич, Володимир, Луцьк і Львів торгували зі своїми ближчими сусідами або висилали через Польщу в німецькі землі разом з місцевими товарами.

Тісні торговельні відносини поєднували Галицьке і Волинське князівства з Молдовою, звідки отримували т. зв. татарський товар: перець, цитрусові, шовк, шкіряні вироби, упряж та головне згодом – стада волів. Не бракувало галицьких купців і в Польщі, де власна торгівля ще не розвинулася. Туди навіть запрошували українських майстрів і малярів. Р. Зубик звернув також увагу на окремі повідомлення щодо галицької і волинської торгівлі з ятвягами та Угорщиною.

Велике значення для західноукраїнської торгівлі мало, на його думку, німецьке поселення при усті Вісли. У другій половині XIII ст. Буг і Вісла служили дуже вигідними водними шляхами на Волинь і в Галичину і пруські міста, ними успішно користувалися головно Торн, Кульм і Данціг. Завдяки політичним і торговельним договорам, які заключали західноукраїнські князі, починаючи від короля Данила, з пруським орденом, пруські міста стали посередниками для галицьких і волинських міст у торгівлі з Фландрією. Вона на той час розвинула дуже інтенсивний ткацький промисел.

Отже, на місці давнього «шляху із Варяг у Греки», перерваного остаточно татарською навалою, в половині XIII ст. виникає нова торговельна артерія: Чорне море – Білгород – Галич – Львів – Володимир, – пруські міста – Фландрія, північна Франція й Англія, що мали те саме завдання: зв'язати водним шляхом Чорне й Балтійське моря. Все це підтверджено, як зауважив Р. Зубик, на старій каталонській мапі з 1375 року. На ній помічено й місто Львів, куди приїзять східні купці і далі через німецьке море їдуть до Фландрії. Цим шляхом відправляли на північ східні товари (передусім шовк і коріння) та українські продукти (хутра, мед, віск), а з півночі – західні ткацькі вироби, переважно сукно. Так, грамота Володислава Локтика, ленчицького і куявського князя, видана на прохання купців з Торуня і Хелма, що перебували на Русі, дає їхнім човнам вільну дорогу через свої землі. А з 1320 року грамотою галицько-волинського князя Андрія торунським купцям надано пільгові мита, обіцянка подвійного відшкодування за всякі шкоди, які купці могли мати за часів правління його батька Юрія²⁸.

Головним осередком торгівлі з пруськими містами був також Володимир, столичне у Волині, про яке вже 1231 року угорський король сказав, що такого красивого і багатого міста не бачив навіть у німецьких краях. З листа громади Володимира до громади

²⁸ Там само. – С. 24.

Штральзунда (1324 р.) отримуємо відомості, що галицькі купці ходили не тільки до пруських міст, а й далі, до першого джерела пруської торгівлі – до Фландрії. В цьому листі повідомлялося, що володимирські міщани Бертрам Русин і його брат Микола скупили у Фландрії 88 штук сукна: 14 іпрського, решта турнейського і поперінгського, а корабель на якому везли свій товар, розбився біля Рігену; «володимирська громада поручає штральзундській, щоби вставилася за нашими купцями, аби їм те сукно віддано»²⁹.

Узол торговельних шляхів західних українських земель пролягав біля Львова, на вододілі Дністра і Буга, де виникла одна з перших столиць галицького князівства – Звенигород. Тут перетинався з водним Чорноморсько-Балтійським шляхом шлях сухопутний із Заходу на Схід, що йшов від Києва попри північне Поділля до Звенигорода, а звідти через Городок і Перемишль до Кракова і Вроцлава на Шлеськ, або на південь, через Сянок на Угорщину. Шляхів на Угорщину було більше і вели вони через карпатські перевали: яблоницький (від Коломиї, осередка торгівлі сіллю), вишківський (з Галича), ужоцький (через Стрий), лупківський і дуклянський (через Сянок). Саме на тих шляхах виросли перші українські міста, а політика галицьких і волинських князів дуже сприяла їх зростанню. Так, князь Ярослав Осмомисл звертав увагу на розбудову міст у своїй державі і запрошував до неї зарубіжних купців. Король Данило після татарського погрому другу частину свого життя присвятив відбудові господарства краю, будівництву нових міст замість зруйнованих. Адже відбудувати було що. В руїнах лежали Київ і Володимир, Тереховля, Белз і Звенигород. Втратила своє колишнє значення столиця галицько-волинського князівства, Галич. Головну торговельну артерію – ріку Дністер – захопили степові орди, витіснені з південних степів України. Стіни галицького замку татари розбили своїми таранами.

У 1249-1255 роках, як зауважує Р. Зубик, повстає ряд нових городів: «улюблена столиця Данилова, нездобутний Холм, Угровеськ, Данилів і багато інших, яких імен не знаємо, а між ними і Львів, збудований для Данилового сина Льва, тоді вже виручника батька та князя на перемиській землі. Будуючи городи дбає Данило не лиш про їх стратегічне значіння, але й про їх господарчу будучність. Тому то коли будується Холм, король Данило почав призивати пришельців Німців на Русь і чужинців і Ляхів; і ішли день в день і у ночі – і майстри всякі збігались: з татарщини сидельники і лучники і тульники (майстри, що робили сагайдаки) і ковалі заліза, міді; і срібла і було життя та наповнилися двори кругом города, по полях і селах...»

²⁹ Там само.

«...Так було і зі Львовом. Заложений на самому європейському вододілі у жереловищах Полтви, там де подільська височина переходить у височину Розточа, в захисному, окруженому лісами місці, недалеко Звенигорода, перебрав скоро ролю Києва: головного посередника в торговельних зносинах між Заходом з Сходом. На вістку про заложення нового міста почали стягатися під княжу гору (на Підзамче) передусім будівничі, теслі, столярі і другі ремісники, що думали найти працю при будовах. Поселялись під містом хлібороби, пекарі і різники, шевці і кравці, ковалі і мечники; завелись пасіки на лісних полянах, а з ними продукція меду і славного в пізніших часах львівського воску. На південних схилах львівських горбів розвелися винниці, а численні та рибні стави дали початок рибному промислові і торгівлі. Багаті в звірину були ліси в околицях Львова. Не лиш на зайців, оленів, вовків і биків, але й на медведів, бобрів (Бібрка) і зубрів (Зубря) полювали колись під Львовом наші князі, та для пильнування звірини і помочі в ловах держали тут окрему службу, тих козільників та сокільників, по яких нині лиш назви сіл осталися. Так повстали тверді основи під розбудову львівського промислу, головної умови розвитку живої торгівлі. А добре положення міста в узлі світових торговельних шляхів стягнуло під Львів чужинних купців, ремісників і промисловців. З далекого Сходу прибули Жидаї і Татари, Молдавани і Сарацени та Вірмени, яких вигнали з власного краю страшні переслідування Турків-Сельджуків, із Заходу Німці, а може і другі сусідні народи (Угри, Чехи, Поляки). Заманила їх до нового міста свобода, багатства краю, вигляди на торговельні успіхи та привілеї, які обіцявав їм король Данило. Так було і по других містах»³⁰.

Наплив своїх та чужих поселенців був такий великий, що уже князь Лев наказав рубати ліси у долині ріки Полтви і визначив це місце на осідок торгівлі і ремесла, зокрема для кожної нації окрему ділянку. Німці осіли автономною громадою з власним війтом і магдебурзьким правом біля костела Матки Божої Сніжної і св. Івана Хрестителя; вірмени і татари на північній стороні замкової гори біля своїх двох церков: св. Якова і св. Анни; євреї і сарацени дещо трохи даліше від міста, майже над самою Полтвою. І ті купці судилися своїм власним правом і вибирали свою старшину. Чужинці підтримували зв'язок із своїми краями, привозили звідтіля товари до Львова і там ними торгували.

Очевидно, найбільше мешканців, що проживали на підгороддді Львова, були українцями. Про це свідчить велика кількість українських церков, з яких до того часу збереглися лише три (св. Миколая, св. П'ятниці і монастир св. Онуфрія). Щодо четвертої церкви – залишилася

³⁰ Там само. – С. 25-26.

пам'ятка на площі св. Теодора, а з інших залишилися самі назви. До тодішнього Львова належало також Знесіння з окремою парохією. Монастир св. Юрія, відомий пізнішими святоюрськими ярмарками, стояв далеко за містом, на горі серед лісів, укріплений як малий замок. І тут, як і у Києві, українське населення мало не лише чисельну перевагу над чужинцями, а й перше місце у львівській торгівлі. Так було бодай до часу князювання в Галичині і на Волині Юрія Тройденовича, який масово запрошував до своїх міст купців-чужинців, переважно німців і поляків, що захопили в свої руки майже всю зовнішню торгівлю, яка вже тоді сягала Генуї, Норимбергії, Торуня, Кракова і Чорного моря.

Р. Зубик свідомо зосередив свою увагу на характеристиці внутрішніх відносин у новооснованому Львові тому, що це місто уже в княжій галицько-волинській добі стало одним з перших осередків української торгівлі і тому що подібна ситуація склалася і в інших містах західної області. Всюди, де активно розвивається торговельний рух, бачимо дбайливу опіку князів, зустрічаємо більші або менші центри зарубіжних купців та зростання впливу німецького купецтва, яке в княжих часах у Володимирі, Львові і Сяноку отримало «магдебурзьке право» (самоврядування).

Особливу увагу Р. Зубик звернув на 1340 рік, коли у Володимирі було отруєно останнього князя Галицько-Волинської держави Юрія Тройденовича (7 квітня). Це, на думку вченого, стало причиною великих заворушень проти чужинців; багато їх покинули свої статки і подалися на Захід. Посадник Перемишля боярин Дмитро Дедько, що дев'ять років правив Галичиною, намагався відбудувати край, передусім Львів, що найбільше потерпів у тих заворушеннях. Після цих жахливих подій він заспокоював зарубіжних купців листами такого змісту: «Хто хоче їхати у руську землю, може як за давних князів безпечно приходити до Львова, нікого не боячися. Коли б хто хотів прибути на життя, дістане горожанство для себе і своїх дітей, на рік свободу від повинностей, як і давніше бувало і всі інші права... А шкоди пороблені Львов'янам по смерті руського князя обов'язуюся заплатити...»³¹.

Яке значення мала торгівля зі Сходом для західних країн, бачимо з тих заходів, які чинили угорські, пруські, плеські і польські міста, щоб здобути доступ до Володимира і Львова. В листі до Дмитра Дедька згадується король Людвик, який свідчить, що галицькі митники беруть з угорських купців мита більші, як з польських та інших зарубіжних. Бо польські (краківські) купці отримали одночасно з торунськими (1320 р.) привілей від князя Андрія, яким затверджені давні права та

³¹ Там само. – С. 27.

гарантована безпека від зловживань митниками і знижено мито, у Володимирі від кожного коня до одного гроша. Таким чином, краківські купці могли легко конкурувати з угорськими і торунськими. Що ж стосувалося вроцлавських, то для них зберігалися мита, встановлені королем Казимиром на дорозі до Русі. Даремно скаржилися вроцлавські купці на ту кривду цісареві Карлові IV. Вони лише отримали від нього дозвіл арештовувати польських купців, що появлялися в межах чеського королівства, проте доступу до Львова і Володимира таки не добилися. Зайнявши остаточно Галичину (1352 р.), польський король Казимир взагалі ніяких інших купців із Заходу, крім польських, до Львова не пускав. Цей акт не лише закриває світлу добу розвитку української торгівлі, а й найкращим чином засвідчив залежне від поляків становище галичан у власній державі.

Серед галицьких міст які відігравали важливу роль у зовнішній і внутрішній торгівлі, виділявся Перемишль. На території Перемишльської землі археологи знайшли речі, які вироблялися в інших місцевостях Київської Русі, зокрема шиферні пряслиця з Овруча на Східній Волині. З Київщини завозили скляні різнокольорові браслети й намистини, глиняні брязкальця, які збували в Перемишлі, Жешуві, Вишні та інших містах. Туди ж з Києва доставляли різні бронзові й срібні прикраси, культові предмети, а також дворучні амфори-корчаги.

З Перемишльської землі на руський ринок значними партіями спрямовувалася сіль. Інформацію про її продаж у великі міста Русі містить Києво-Печерський патерик. Після осліплення брата Василька перемишльський князь Володар у кінці XI ст. «не пустиша гостей из Галича, ни лодій от Перемышля, и не бысть соли въ всеи Руской земли». Про торгівлю з руськими землями вміщено також повідомлення в Іпатіївському літописі 1164 року. Йшлося про повінь на Дністрі, внаслідок якої вода потопила понад 300 осіб, що йшли за сіллю з Удеча³².

У Перемишлі перетиналися торговельні шляхи, які з'єднували Русь із Центральною Європою³³. Вони вели як зі сходу на захід – від Києва до Кракова, Праги, Регенсбурга, так із півночі на південь – з Володимира до Любачева, Ярослава, Перемишля і далі через Карпати в Угорщину. В XI ст. у Перемишлі існувала колонія єврейських купців. Міста Перемишльської землі були втягнуті в торгівлю з Візантією, Середньою Азією та Західною Європою. Про це свідчать знайдені в Перемишлі монети німецького імператора Оттона III (X ст.), скарб

³² Літопис руський. – С. 286.

³³ Див.: Рыбаков Б. Торговля и торговые пути / Б. Рыбаков // ИКДР. – Т. 1. – С. 341-343; Сидоренко О. Українські землі у міжнародній торгівлі / О. Сидоренко. – Київ, 1992. – С. 50-53.

срібних монет (понад 700 штук) з часів династії Саманідів (987-998) та візантійські гемми³⁴.

Починаючи з 981 року, на європейський ринок із Київської Русі через Перемишльську землю надходили ремісничі вироби (трубчасті замки, полив'яні писанки, шиферні пряслиця, хрести-енколпіони, прикраси), що підтверджується археологічними матеріалами та писемними джерелами³⁵.

Торговельні зв'язки з Угорщиною проходили від Перемишля до Остригома (давня столиця угрів) через Верецький перевал. Уздовж цього шляху стояли давньоукраїнські фортеці та укріплені монастирі (Тустань, Синеводсько, Тухля та ін.). Значного розвитку торгівля з уграми набула в XII ст. Угорська держава надавала торгівлі з руськими купцями королівську опіку. Так, за наказом короля Імре (1196-1204) за напад і пограбування купців, що йшли з Перемишльської землі, їм передавалося у власність село грабіжників. Купці- русини, як видно з джерела, швидко продавали даровану власність, що свідчило про добре знання ними місцевих звичаїв³⁶.

З Польщею русини торгували гончарними та ювелірними виробами, зброєю, замками і т. п.³⁷. Велике значення в організації торгівлі з Польщею мала торгівля сіллю, яка вивозилася вниз по Сяну, а далі Віслою через Сандомир. Перемишльські купці везли з Польщі в галицько-волинські землі срібло³⁸.

У середині XIII ст. під час золотоординської навали економіка та культура краю зазнали значних втрат. У другій половині XIII ст. припиняють функціонувати торгові шляхи по Дністру, торгово-ремісничі посади в літописних містах Вишня та Городок, занепадають ремесла. Серед археологічного матеріалу другої половини XIII - першої половини XIV ст. повністю зникають шиферні пряслиця, скляні браслети, амфори-корчаги, глиняні полив'яні та інші речі, що були звичайними в IX - першій половині XIII ст. З'являється глиняний посуд, виготовлений у домашніх умовах. Якщо в XII - першій половині XIII ст. основним типом житла Перемишльської землі була наземна дерев'яна будівля, в якій розташовувалася линобитна піч, то в період татарського лихоліття сільське населення почало будувати заглиблені житла, що опалювалися звичайним вогнищем.

³⁴ Пастернак Я. Княжий город Перемишль / Я. Пастернак // Перемишль – західний бастион України. – Нью-Йорк; Філадельфія, 1961. – С. 15.

³⁵ Толочко П. Торговля древнего Киева / П. Толочко // Новое в археологии Киева. – Киев, 1981. – С. 376-377.

³⁶ Codex diplomatics Hungariae ecclesiasticus accivilis / Studio et opera G. Fejer. Budaе, 1841. – Т. 7. Vol. 5. – Р. 143.

³⁷ Hilczeroŭna Z. Przyczynki do handlu Polski z Rusią Kijowską / Z. Hilczeroŭna // Przegląd archeologiczny. – Poznań, 9. R. 26. – S. 8, 16.

³⁸ Літопис руський. – С. 431.

Після смерті Ярослава Романовича (1264 р.) татари примушували князя брати участь у золотоординських походах на Польщу та Угорщину. Поляки й угорці відплачували тим самим – руйнували землі Прикарпаття. В березні 1281 р. краківський князь Лешек Чорний здійснив похід у Перемишльську землю і повністю спалив міст Перевореськ. Під кінець 1287 р. татарська орда хана Ногая, спустошуючи цю землю, пройшла на Краків. Рятуючись від грабіжницьких ватаг, перемишльці переселялися з відкритих місць у ліси, на пагорби, захищені природою.

Велике значення для розвитку торгівлі мала організація капіталу, зокрема кредиту. В Україні значні суми грошей знаходилися в руках князів, церкви та бояр. Велика їх частина в торговельних осередках належала заможним купцям й промисловцям. Бракувало лише доброї організації дешевого кредиту, яка би сприяла обігу великого капіталу, зібраного в банках із дрібних ощадностей. І все ж торговельний приватний кредит був досить поширений. Товар давався в борг навіть зарубіжним купцям, а фінансові операції велися часто за позичені гроші. Р. Зубик вказує на цікаве повідомлення з Новгороду про те, що люди зберігали свої векселі в посаджених на величезні суми. А статті «Руської Правди» Я. Мудрого свідчили не лише про правову охорону кредиту, а й про його широке застосування³⁹.

Спеціальним правом було захищено заграничний кредит: при конкурсі купця-банкрота покривалися претензії «гостя» (заграничного купця) після претензії князя, а решта ділилася між місцевими купцями. Друга важлива настанова відносилася до купця-банкрота. Вона брала його під опіку, якщо він не завинив, тобто коли потонув його корабель, товар пропав під час війни або від вогню. Тоді вірителі не могли вимагати конкурсу відразу; купець мав право сплачувати свої борги частинами, «бо шкода від Бога, а він сам не винен». Коли ж він втратив своє майно з власної вини (пияцтво, карні злочини, недбалість), вірителі мали вибір: або дати йому відтермінування, або вимагати конкурсу.

Ця настанова звільняла торговельний кредит від складних формальностей при звичайній позичці. Звичайна позичка у сумі понад 3 гривні вимагала свідків; кредитні операції між купцями дозволялися без свідків необмежено; для цього достатньо було присяги вірителя.

Переправа товарів у далекі краї була ризикованою справою, а тому відсотки від торговельного кредиту виявлялися завжди високими. Про те догадуємося з того, що кияни, озлоблені на євреїв і тисяцького та соцьких за лихву і підвищення ціни на сіль (довіз якої з Галичини припинила війна) 1113 року вчинили погром у Києві. «Тоді князь

³⁹ Зубик Р. Нарис історії української торгівлі в княжій добі. – С. 22.

Володимир Мономах установив законну провізію на 20 до 40 % річно. Хто ж брав би по 50 % річної провізії тратив по двох роках: право домагатися дальших відсотків, а по трьох роках такої провізії тратив право до позиченого капіталу. Такі високі або й вищі були в тих часах відсотки і в Західній Європі»⁴⁰.

Вчений звертав особливу увагу на монетний обіг. У Східній Європі він розпочався у VIII ст. з надходженням великої кількості арабських срібних монет – куфічних дирхемів. Вони карбувалися на величезній території Арабського халіфату, в багатьох містах Середньої Азії, Ірану, Закавказзя, Месопотамії і Малої Азії, на африканських берегах Середземного моря й у захопленій арабами Іспанії. Понад 200 років тривав доплив дирхемів на східнослов'янські землі. На арабському Сході відбувалися династичні зміни, виникали і гинули державні утворення, що знайшло відображення насамперед у монетній справі. Бо кожний халіф чи емір, прийшовши до влади, розпочинав із карбування монет з власним ім'ям, датою і місцем емісії. Завдяки цьому наuzzi відомі імена всіх можновладців арабських країн. Без монет було б неможливо уявити політичну історію Арабського халіфату.

Про розміри торгівлі в княжій добі свідчать скарби, які викопуються в Україні, переважно в найближчих околицях Дніпра. За словами Р. Зубика, земля колись була неначе банком, в який ховалися гроші і цінності, головню в часах небезпечних нападів. І ось знаходимо в Україні великі кількості срібної та золотої монети, гроші, видавані першими українськими князями, і гроші чужинні. І власне ті, другі, мають для пізнання розмірів української торгівлі та її обсягів величезне значення⁴¹. В Україні знаходили гроші IX-X ст. ст. арабські, грецькі, самнітські, самаркандські, Ховарезма, Хіви, Бухари і Ташкенту. Ці гроші потрапляли в Україну двома шляхами: торгівлею або як здобич у походах. Скажімо, араби прокладали собі торговельні шляхи мечами, а завойована країна ставала їх ринком. Такими були східна частина Ітіля, головного міста Хозарії і столиця Булгар «Булгари», які стали центрами арабської торгівлі.

Арабські монети в Південній Русі почали використовуватись із середини VIII ст. Спочатку в обігу перебували дирхеми династій Омейядів та Аббасидів, головним чином з Північної Африки і в меншій кількості – з Азії. Незначну за обсягом частку до дирхемів становили у скарбах сасанидські драхми, емітовані іранськими царями династії Сасанидів у VI-VII ст., що були поширені в басейні ріки Кама, звідки вкупі з диргемами потрапляли до Східної Європи. З 30-х років IX ст. і до його кінця в обігу Південної Русі залишалися аббасидські й

⁴⁰ Там само.

⁴¹ Там само. – С. 16.

омейядські монети, переважно азійських емісій. Як і до того, їхній обіг на землі майбутньої України був скромним за обсягом. На перше 40-річчя X ст. припадає пік припливу дирхемів до Східної Європи; серед них переважали самнітські монети азійського карбування. Нарешті, 40-ві роки (кінець X ст.) ознаменувалися розширенням ареалу обігу арабських монет (головним чином самнітських). Їхнє використання у торгівлі було інтенсивним. На південноруських землях знайдена велика кількість скарбів того часу з багатьма тисячами арабських монет⁴².

Та з часом приплив дирхемів на Русь почав скорочуватися, а на кінець X - початок XI ст. зовсім припинився. Вичерпалися копальні срібла в арабських країнах, що призвело спочатку до погіршення якості дирхемів, а далі й до відмови від їхнього карбування. У внутрішньому обігу халіфату їх місце посіли мідні монети, не придатні для вивозу. Золоті ж арабські монети (денари), що заступили дирхеми в країнах халіфату, ходили на південноруських землях у незначних розмірах, бо слов'янське суспільство було при звичаєне до обігу добрих срібних монет і неохоче приймало золото. Поряд з арабськими монетами обмежену участь в обігу Південної Русі брали візантійські монети: золоті соліди, срібні міліарисії та мідні фоліси. Закономірно, що вони не могли замінити на ринку дирхеми. Тому руські князі вирішили розпочати карбування власної монети.

Першою давньоруською монетою стала золота – златник, емітований, імовірно, у зв'язку з одруженням Володимира Святославича з візантійською принцесою Анною бл. 989 року і запровадженням християнства на Русі. Прототипом златника виявився візантійський солід сучасників Володимира – візантійських імператорів Василя II і Константина VIII. Надзвичайна рідкість златників (науці відомо лише 11 примірників) і відсутність традиції обігу золотих монет на Русі переконали вчених, що мета їхньої емісії була пропагандистською. На лицьовому боці златників зображено князя Володимира в парадному одязі й вінці, над лівим плечем його родовий знак (тризуб). На зворотному – зображення Пантократора. Відомі два типи легенд: «Владимир, а се его злато» і «Владимир на столе» (престолі). Далі були емітовані срібні монети – срібляники, теж у незначній кількості. На сьогодні їх відомо лише 340 примірників (арабських же монет у Південній Русі знайдено десятки тисяч). Подібно до златників срібляники карбувалися спочатку із зображеннями князя з тризубом над лівим плечем і Христа-Пантократора. Далі останнього на зворотному боці срібляників змінив великий, на все поле монети, родовий знак Володимира. Найбільш поширеною легендою срібляників,

⁴² Котляр М. Господарське життя Давньої Русі. – С. 234.

емітованих бл. 989 року, була: «Владимир на столе, а се его сребро». Срібляники були випущені Володимиром ще раз, бл. 1011 р., коли він одружився (після смерті Анни) з якоюсь германською принцесою. Срібні давньоруські монети карбували також син Володимира Ярослав (у Новгороді, де він був намісником батька) в 1014-1015 рр. і пасерб Святополк (у Києві 1018 р.). На відміну від високопробних дирхемів, срібляники виготовляли з низькопробного срібла, часом у скарбах трапляються майже мідні примірники. Давньоруський уряд, імовірно, нехтував можливими прибутками від доброякісної емісії й віддавав перевагу ідеологічним функціям срібляників. Монети на давньоруських землях називали кунами, ногатами, векшами, резанами: і диргеми, і, мабуть, срібляники. Давньоруська лічильна гривна об'єднувала 20 ногат, 25 кун і 50 резан залежно від типу і ваги монет⁴³.

Протягом XI-XII ст. монети поступово зникали з обігу. Розпочався так званий безмонетний період на Русі⁴⁴.

Про застосування дорогоцінних металів золота, срібла – не лише в торгівлі, а й в інших сферах діяльності київських князів, бояр та міщан розповідає Іван Крип'якевич. За його словами, джерелом отримання коштовних металів були переважно торгівля та військові походи. Так, київський князь Олег під Царгородом узяв від греків контрибуцію – по двадцять фунтів срібла на кожний човен. Княгиня Ольга під час свого перебування на цісарському дворі в Константинополі отримала дарунки в золоті. Характеризуючи торговельні зв'язки Києва з сусідніми країнами, князь Святослав заявив, що з Греції приходить золото, з Чехії й Угорщини – срібло. Володимир Великий погодився своїй військовій дружині дати срібні ложки, а монети виготовляв із золота та срібла. Ярослав Мудрий прикрасив Софію Київську золотом і сріблом, його приклад наслідували інші князі, обдаровуючи церкви дорогоцінними дарунками. Особливо великі скарби з численних пожертв зібрав Печерський монастир. Під час київських заворушень у 1068 році юрба пограбувала Ізяслава Ярославича, забравши «незліченну силу золота і срібла», але князь, утікаючи за кордон, вивіз ще стільки дорогоцінностей, що міг привести собі наймане військо. Святослав Ярославич своїми скарбами захоплював іноземних послів, а на будівництво церкви дав сто гривен (фунтів) золота. Володимир Мономах на банкеті подарував батькові Всеволодові триста гривен золота. Золотом і сріблом прикрасив домовини Бориса і Гліба.

⁴³ Там само. – С. 234-235.

⁴⁴ Див.: Толстой И. Древнейшие русские монеты Великого княжества Киевского / И. Толстой – СПб., 1882; Янин В. Денежно-весовые системы русского средневековья / В. Янин. – Москва, 1956; Спасский И. Русская монетная система / И. Спасский. – Ленинград, 1971; Сотникова М. Тысячелетие древнейших монет России / М. Сотникова, И. Спасский. – Ленинград, 1983.

Особливим багатством славився галицький князь Володимирко, який золотом купував союзників і платив за програні битви. Ярослав Осмомисл найняв військо за три тисячі гривен срібла, і такими ж сумами розпоряджався його син, Володимир⁴⁵.

Подібними багатствами володіли не тільки князі. Літописи згадують також про золото бояр і міщан, про їх дорогоцінні пояси, ланцюги і всякі прикраси. Слід зазначити, що татаро-монгольська орда нерідко грабувала названі коштовності.

Отже, тривалий час міжнародна торгівля Київської Русі забезпечувалася активною зовнішньою політикою, за допомогою морських походів на Візантійську імперію. Князі і бояри намагалися забезпечити головний ринок збуту товарів, зібраних під час полюддя. То були продукти землеробства, скотарства, товари ремесла і промислів. За часів Ярослава Мудрого зовнішня торгівля стала багатовекторною. Давньоруська держава вела активну торгівлю з містами Арабського халіфату, Центральної та Західної Європи.

⁴⁵ Див.: Крип'якевич І. Історія України. – С. 89-90.

ДО ПИТАННЯ ПРО СУБСТАНЦІЮ ВАРТОСТІ ТЕОРІЇ НООЕКОНОМІКИ ІДЕАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

Petro KUTSYK, Bohdan SHEVCHYK

TO THE QUESTION ON THE SUBSTANCE OF THE COST IN THE NOOECONOMICS OF THE IDEATION CULTURE THEORY

Abstract. *The metrological-enio-holotropic approaches to the analysis of the substantive basis of the value of intellectual goods in the conditions of socio-cultural dynamics, in particular, nooeconomics of ideational culture, are investigated. The idea of emancipation of intelligent production from the time discretion of economic evaluation of energy processes has been put forward. It is proposed to use semiotic-shaped approaches in relation to institutionalization of exchange relations of the results of cognitive production. All economic systems are regarded as socio-cultural phenomena, and nooeconomics is defined as a paradigmatic project of becoming an ideational, not a sensual culture.*

Глобальні зрушення у сучасному світі настільки фундаментальні, що вимагають перегляду основоположних принципів економічної науки, в істинності яких нібито вже остаточно поставлено крапку. І таку «крапку» у будь-якому дискурсі поставлено стосовно питання про субстанцію вартості. Але чи дійсно субстанцією вартості інноваційно-інтелектуально-інформаційного продукту нооекономіки слід вважати працю як фізично затратний процес, що піддається обрахунку? Якщо ні, то слід відшукати інший континуум субстанціональності когнітивної вартості, наприклад культуру як систему цінностей і сенсів буття, адже функція слова – об'явлення буття. І що може являти собою міновий акт когнітивного зусилля із волею до пізнання, виражений «ціною істини»?

Нооекономіка як парадигмальний і патернальний проект ідеаційної культури продукуватиме не лише техногенно-інноваційне знання, покликане вдосконалювати зовнішній комфорт людини, а й знання гуманітарне, де споживною вартістю виступає екзистенціальний потенціал осенсовлено збагненого буття, тобто духовний вимір буття. Як рахувати ці онтологічні складники вартості слова, дані у пізнання як образні символи, а не арифметичні знаки? І що може являти собою соціальна інституція систематизованих поведінкових патернів забезпечення розподілу доходів від реалізації вартості слова на ринку інформаційних послуг, який більше нагадує символічний обмін, а не звичний еквівалент?

Ці революційні питання глобальних трансформацій, що протікають у сфері соціокультурної динаміки, вимагають революційних

підходів застосування синергетики до економіки. Зрозуміло, що й отримані результати можуть бути шокує не звичними.

Поруч із системно-синергетичним, нами застосовано холістико-еніологічний метод дослідження, що дозволило поєднати міждисциплінарні знання про енергоінформаційний обмін живих мультиінтелектуальних систем (економічних та соціокультурних) на основі холотропного принципу онтологічної цілісності буття світу.

Теоретико-методологічною базою дослідження слугували: ймовірнісна теорія сенсів і смислової архітектоники особистості В. Налімова¹, філософія символізму А. Белого², аналіз співвідношення символічного та ринкового обмінів М. Енафа³, теорія соціокультурної динаміки П. Сорокіна⁴, еволюційна економічна теорія Й. Шумпетера⁵, теорія ролі культури в економічній науці Ш. Бегельсдайк і Р. Маселанда⁶, теорія NBIC-техноконвергенцій М. Кизима та І. Матюшенка⁷. Проте серед переліку сучасних досліджень теоретичних принципів нооекономіки не розглядався культурний континуум субстанціональності вартості когнітивного продукту, причому де культура виступає не як статична, а як динамічна система і саме своїм динамічним аспектом зумовлює можливість нооекономіки.

Метою дослідження є демонстрація на основі системно-синергетичного аналізу субстанціонально-есенціальної основи становлення вартості інтелегібельно-синтелектичного продукту нооекономіки ідеаційної культури. Для реалізації мети поставлено такі завдання: обґрунтувати мікроекономічну доцільність застосування промислового капіталу з позицій антропного принципу; висвітлити проблематичність економетричної оцінки вартості інформаційного продукту в ідеаційному, а не утилітарному контексті споживчого вибору; проаналізувати основні підходи синергії економіки і культури в

¹ Налімов В. В. Спонтанность сознания. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности / В. В. Налімов. – М. : Академический Проект; Парадигма, 2011. – 399 с.

² Белый А. Символизм как миропонимание / А. Белый. – М. : Республика, 1994. – 528 с.

³ Енаф М. Ціна істини: дар, гроші, філософія / М. Енаф. – К. : Дух і літера, 2019. – 512 с.

⁴ Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. А. Сорокин. – М. : Астрель, 2006. – 1176 с.

⁵ Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

⁶ Бегельсдайк Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения в области практического применения в современности / Ш. Бегельсдайк, Р. Маселанд. – М.; СПб : Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения»; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2016. – 464 с.

⁷ Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «НЖЕК», 2011. – 392 с.

економічній науці з позицій соціокультурної динаміки; довести, що нооекономіка можлива лише як проект ідеаційної культури; обґрунтувати онтологію когнітивного акту виробництва слова як товару; Непроявлений Символ Абсолютного Буття представити як еніологічно-холоотропне начало будь-якої когнітивної творчості, результати якої підлягають товаризації на ринку інформаційних послуг; обґрунтувати символічний принцип оплати когнітивних компетенцій, де ціна пропозиції є результат інтелегібельного зусилля дарування сутності творця у слові, ціна попиту – функція мінового виміру «віддаровування» екзистенціальної цінності спожитого слова, а ціна мінової угоди – це ціна істини когнітивного виробництва екзистуючої присутності людського буття.

Вчення про субстанцію вартості зумовлює спосіб інтерпретації предмета економіки як науки. Так, виробничі відносини як предмет політичної економії інституціоналізуються і реалізуються довкола трудової основи виробництва вартості, зокрема – додаткової вартості та її перетворення у прибуток як мотив економічної діяльності апіорі. Суб'єктивні оцінки корисності та придатності, а також оцифровані ймовірності граничної продуктивності факторів виробництва зумовлюють поняття основи цінності у маржиналізмі, і, значною мірою, у сучасному мейнстрімі. Субстанціональною підставою оцінки і вчинку (мінового акту) в економічному житті є число, завдяки чому кожне економічне оцінювання грошової вигоди реалізації результатів виробництва та споживчої вигоди від задоволення у міновий спосіб потреби піддається оцифровуванню, вираженому в грошах. Грошова вуаль покриває усю мережу економічних відносин від будь-якого наміру до усіх результатів. Але що саме підлягає оцифровуванню? Енергетичні потоки того, що зумовлює категорію вартості в усіх можливих рекомбінаціях когнітивно-праксеологічних актів буття, а саме – праці.

Процес праці є робота – енергетичні затрати біологічного організму, що протікають в часі. Ці затрати акумулюються у готовому виробленому продукті, що є суть споживної вартості робочої сили, – з одного боку, і потребують енергетичної компенсації, поповнення енергетичного бюджету організму ментально і фізично, відтворення потенціалу робочої сили через процес споживання (фізична реанімація потенціалу робочої сили) та дозвілля (ментальна реанімація споживної вартості робочої сили) – з іншого. Оскільки біологічний ритм життя протікає в часі, а час є динамікою числових рядів, які піддаються пізнанню та когнітивно синтезуються у праксеологічні принципи буття, то усі економічні відносини виражаються арифметичним числом, квінтесенцією якого в економіці є гроші. Існує контур посилювального зворотного зв'язку між величиною затрат праці та величиною вартості товару, на основі чого ще Д. Рікардо висунув ідею про класові

антагонізми між економічними класами суспільства у сфері розподілу доходів, бо існує контур обмежувального зворотного зв'язку між величиною витрат праці і розміром прибутку.

Ця теза виявилася пороком обґрунтування причинності усіх економічних суперечностей в усіх соціумах історії капіталізму: від класової експлуатації на макроекономічному рівні (К. Маркс) до оптимуму В. Парето на мікроекономічному рівні. Цю проблему капіталізм у процесі свого становлення долав через індустріалізацію. Основне призначення машини у виробництві – емансипація живої праці, оскільки, по-перше, знижується трудова основа у структурі вартості, а отже збільшується прибуток, і по-друге, підвищується економічна ефективність завдяки інтенсифікації виробництва продукції у детермінантах часу, що теж максимізує прибуток. Але є одне «але»: емансипація праці машиною, завдяки чому зменшується вміст праці у структурі вартості, актуалізує дискурс про субстанцію вартості. Можна заперечити, що акцент зміщується із живої праці на уречевлену інтелектуальну, у сферу виробництва засобів виробництва, але тоді постає проблема оцінки вартості інвестиційного продукту. Ця проблема не нова; вона відображена ще у «законі Візера»: гранична корисність граничного продукту зумовлює ціну продуктивного блага, що застосовувалося при виробництві граничного продукту. Гранична продуктивність граничної одиниці капіталу – це закон соціоентропії у статичній економічній системі і цю проблему мейнстрім рекомендує долати екстенсивним чином – міграцією капіталу у пошуках дешевих природних і людських ресурсів, тобто мінімізацією величини зарплати і ренти, які є основоположними (за Й. Шумпетером) доходами в умовах економічної рівноваги. Таким чином ініціюється створення асиметричного простору економічних суперечностей вже на глобальному рівні світової економіки, де однією із форм антагонізму виступає світовий тероризм, а колишні проблеми розподілу в межах національних держав еволюціонували у протистояння цивілізацій. Отож, окрім проблеми екологічної катастрофи, пов'язаної із неконтрольовано стимульованим гедоністичним споживацтвом розвинутих країн, додалися ще загрози викликів мілітарного характеру протистоянь терористичних мереж ієрархічним глобальним структурам міжнародних інституцій.

У шумпетерівській еволюційній економічній теорії обґрунтовано негентропійний принцип економічного буття через два явища: інституціоналізацію інсайдерства «нових комбінацій» та венчурного капіталу. «Нові комбінації» пропонують нові технології нового виробництва нових товарів, запускаючи кумулятивні ланцюги створення вартості, перетворюючи виробництво у синергетичний простір зростання зайнятості, доходів і добробуту загалом. Усе чудово,

але знову з'являється «але»: кінцевою метою застосування машини у виробництві є не лише емансипація праці (це проміжна мета-засіб), а створення у процесі інноваційного винахідництва такої машини, яка була б здатна працювати у режимі, максимально наближеному до рівня нульових граничних витрат, де б не лише зарплата, а й амортизаційні фонди не поглинали можливості прибутку. І така форма промислового капіталу існує – це інформація, яка апріорі не потрапляє під принцип дефіциту, і може відображатися у витратах лише через ті носії, які покликані її зберігати і відтворювати, оскільки вони поглинають енергію.

Машина, що обробляє інформацію, яка виступає товаром, з усіх видів промислового капіталу найбільше наближена до потенціалу виробництва в режимі нульових граничних витрат, а людський ресурс зводиться лише до обслуговування і контролю, тобто праця не додається до вартості, продукуюваної машиною. Це змінює уявлення про субстанцію вартості, і ось чому: якщо ідея субстанції вартості у формі трудової основи зводиться в інтелектуальний вимір буття, де виробництво інтелектуального продукту не є енергетично затратний процес фізичних зусиль організму, а являє собою інтелігібельний акт пізнання можливого небувалого як дійсного у миті одкровення, як ментальне зусилля нової якості буття, усвідомлене як образ і виражене як слово, то як цей процес відобразити у часовій шкалі витрат і виразити в грошах? Яким числовим символом часової протяжності взагалі можна позначити мить, у якій втілюється творчий акт образотворення нової економічної вартості, де когнітивна, а не фізична складова праці є виразом субстанціональності?

Мить – це абсолютний дискрет буття, радикально емансипований від часової протяжності, і вона ж – маніфестація субстанції вартості в економічному житті постіндустріального суспільства. То як її рахувати? Як виражати у формі доходу? І якого доходу: ренти, зарплати чи, може, гонорару?

Із технічним знанням простіше: воно вкладається у «закон Візера» та шумпетерівську формулу інсайдерства «нових комбінацій»: інновація дає максимальний прибуток, однак у процесі своєї дифузії інтегрального впровадження як ресурс конкурентних переваг середня норма прибутку вирівнюється і прибуток зникає в умовах гомеостазу економічної системи, де всі витрати поглинає вартість праці і землі. І так до того часу, поки новий винахідник не впровадить інноваційну технологію у виробничий процес, уможлививши прибутковість і спровокувавши синергію кіл зростаючої прибутковості на перших етапах мімезису інноваційного впровадження.

Однак з гуманітарним знанням складніше. Але до чого тут гуманітарне знання як економічна вартість? Щоб дати відповідь на це

запитання, нам слід проаналізувати економічні системи як культурні явища, що протікають у режимі соціокультурної динаміки. Перш за все, навіть якщо машина гіпотетично витіснить людину з усіх сфер матеріального виробництва та обробки та поширення інформації, то жодна машина не замінить людину у сфері творчої праці примноження буття через виробництво етичних, естетичних та когнітивних цінностей, споживання яких є підставою саморефлексії та екзистенції. Жодна машина не дасть відповіді на питання про сенс людського буття, який у вигляді інформаційного повідомлення чи художнього образу у змістовній структурі слова як товару виступає його споживною вартістю – онтологічною новизною можливості духовно досконалого буття, а отже – людського щастя.

Сучасні економічні системи еволюціонують у режим шостого технологічного укладу NBIC-техноконвергенції, становлення якого прогнозують 2030-2080-ми роками⁸. Структура цього укладу містить такі базисні технології як: N – нанотехнології (наноматеріали, наноелектроніку, скануючу нанотехніку, нанометрологію, наносистемну техніку тощо), B – біотехнології (генну інженерію, кліткові біотехнології і т. п.), I – інформаційно-комунікаційні технології (телемедицина, дистанційне навчання, автоматичні системи управління і контролю тощо), C – когнітивні науки (штучний інтелект). Метою цієї техноконвергенції буде створення «гібридних антропоморфних технічних систем біонічного типу, здатних відтворювати системи живої природи сильним штучним інтелектом на основі нано-біо-технологій»⁹. Постає нова квазіантропологічна форма життя (чи псевдожиття?) – біокіборг-постандроїд, наділений потенціалом безсмертя, здатністю невизначено довго існувати в часі на Землі.

Цей біокіборг-постандроїд (або постлюдина, або «велика мавпа», як писав П. Б'юкенен¹⁰) виступає квінтесенцією когнітивних та праксеологічних зусиль, акумульованих у наративах і патернах пасивно-чуттєвого типу культури сучасної епохи.

Таким чином, ми діагностували тенденції еволюції сучасних постіндустріальних економічних систем як флуктуаційну фазу соціокультурної динаміки, пов'язаної із домінуванням пасивно-чуттєвого типу культурної ментальності сучасного Заходу (до якого значною мірою відносимо і Україну). Тепер конкретніше скажемо про культурний континуум економіки: у сучасній економічній науці існує

⁸ Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – С. 28.

⁹ Там само. – С. 40.

¹⁰ Б'юкенен П. Дж. Смерть Запада / П. Дж. Б'юкенен. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. – 444 с.

два протилежні підходи трактування синергії економіки і культури: 1) культура як економіка та 2) економіка як культура¹¹. У першому випадку культура трактується як нормативний стандарт та уніфікуючий поведінковий патерн раціонального вибору. Культура вмонтована у простір економічних відносин і зводиться до матеріальних принципів максимізації корисності, де смаки для всіх ідентичні, змінюючись виключно під дією зміни цін і доходів. Технокультурні патерни універсальні, оскільки їх застосування передбачає однакові умови та однакові прогнозовані результати, незалежно від локальних відмінностей у звичаях. На цьому першому підході ґрунтується сучасна мейнстрімівська ідея мультикультуралізму, згідно з якою кожен індивід перманентно змінює свою культурну ідентичність під впливом зміни споживчих смаків та економічних інтересів у фокусі практичних цілей раціонального вибору. Ту культурну ідентичність, котра не підлягає уніфікуючому впливу мультикультуралізму, мейнстрімівці визначають як статичну, притаманну «примітивним громадам, що живуть у печерах і поклоняються звіроподібним божествам»¹². Така культура, як «колективна ідентичність», є ідеологічною фікцією, яка не стимулює, а навпаки відсікає і гальмує усе, що у таланті особистості є оригінальним і творчим. Натомість «справжня ідентичність», на думку мейнстрімівців, полягає у здатності протистояти впливу традиції і культури, у спроможності розірвати обмежувальні рамки культурного патерна. «Нав'язувати народу культурну ідентичність, – пише один з ідеологів мейнстріму, – однаково, що замкнути його у в'язниці, позбавивши найкоштовнішої з усіх свобод: права самому обирати, ким він прагне бути»¹³.

Другий підхід розглядає економічну поведінку як культурний феномен, де культура виражає колективні процеси, які виходять за межі раціонального вибору індивіда. Кожне явище економічної дійсності – це культура. Власне культура трактується як семіотична система у вигляді павутини сенсів, текстова інтерпретація яких утворює патерни поведінкового досвіду доцільної взаємодії людини зі світом. Звідси випливає завдання гуманітарної науки – вивчати культурні континууми локально інтерпретованих світів, виявляти системи сенсів, які люди надають суспільним явищам, зокрема економічним. Системи сенсів акумулюються у цінностях, а останні – у соціальних інституціях,

¹¹ Бегельсдайк III. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения в области практического применения в современности / III. Бегельсдайк, Р. Маселанд. – М.; СПб : Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения»; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2016. – 464 с.

¹² Моральність капіталізму. Те, про що ви не почуєте від економістів / [За ред. Т. Дж. Палмера]. – К. : Основи, 2014. – С. 117.

¹³ Там само. – С. 120.

які визначають економічну діяльність через стимули й обмеження. Це пояснює, чому у світі немає двох країн з однаковими інституціями, бо кожне явище суспільної взаємодії впливає з текстового досвіду певної локальної павутини сенсів. Інтерпретація сенсів – підстава екзистенції, способу вписування людини у світ та актуального буття у світі. Саме павутина сенсів виступає формою зв'язку між аксіологією та праксеологією суспільно-економічного буття, що зумовлює унікальність кожної національної економічної системи, оскільки осенсовлені культурні патерни завжди автентичні, бо відображають унікальний досвід антропосукцесії – історичну взаємоадаптацію людності і ландшафту, що функціонує у формі традиції, забезпечуючи відтворення буття у часі.

Цей другий підхід скептично ставиться до мейнстрімівської інтерпретації культури як економіки, вважаючи її одномірною та вульгарною, трактуючи її як інтелектуальний релікт колоніального проекту, де варварський світ має бути уніфікований під цивілізаційний нормативний стандарт утилітарної ментальності чуттєвої культури західної людини.

Цих два підходи: культури як економіки та економіки як культури, гармонійно вписуються у структуру соціокультурної динаміки П. Сорокіна¹⁴. У двох словах нагадаємо суть цієї концепції: соціокультурна динаміка являє собою циклічний дискретний дисипативний процес почергової зміни домінуючих типів культури: чуттєвої та ідеаційної у послідовних флуктуаційних фазах: аскетично-ідеаційної, активно-ідеаційної, псевдо-ідеаційної, активно-чуттєвої, пасивно-чуттєвої та цинічно-чуттєвої. П. Сорокін виділяє ще ідеалістичний тип культури, який, однак, фіксує стан гомеостазу соціокультурної системи, де отекстовлені патерни чуттєвої та ідеаційної культурної ментальності рівною мірою врівноважені у практиці економічних відносин. Ідеалістичний тип культури – це відносний статичний стан рівноваги, швидше теоретична конструкція, ніж практика дійсності. Патерни активної чуттєвої культури праксеологічно орієнтують людину на інтенсивну трансформацію зовнішнього середовища для безперервного вдосконалення комфортного існування у світі. Патерни пасивно-чуттєвої культури активують гедоністичне споживацтво та симулякративний шопінг в умовах системи суспільства як ринку. Цинічно-чуттєва культурна ментальність передбачає поглиблення споживацтва та повну утилізацію природи під псевдогуманістичними гаслами високих моральних ідеалів. Тут лицемірство постає основною латентною етичною нормою,

¹⁴ Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. А. Сорокин. – М. : Астрель, 2006. – 1176 с.

загострюються економічні антагонізми, діє вибіркове право, наростаюча соціентропія невпинно наближається до межі граничних параметрів, водночас сигналізуючи собою початок флуктуаційної фази становлення альтернативного ідеаційного типу культури.

Загалом розгортання хвилі циклу соціокультурної динаміки відповідного типу культурної ментальності структурно являє собою тріалектичну конфігурацію: аксіологічний наратив → парадигмальний проект → праксеологічний патерн. Перший тріалектичний композит включає систему цінностей – етико-естетичних образів пережиття досконалої дійсності, покликаної бути актуалізованою у бутті через творчу активність. Другий тріалектичний композит – це когнітивно та логіко-раціонально обґрунтована модель втілення цінності у бутті синергетико-праксеологічною актуалізацією через культурну, політичну та економічну діяльність. Третій тріалектичний композит включає сукупність отекстованих сенсів поточного буття, акумульованих як досвід суспільного відтворення через патернальні практики політичними та економічними механізмами, закріпленими інституціонально.

Отож, ідеаційний тип культури, що приходить на зміну zdeґрадованій та виродженій у симулякри чуттєвій культурі, в інкубаційний період свого становлення у межах пасивно-, а потім – цинічно-чуттєвої культури, оформлюється в аксіологічний наратив у формі аскетично-ідеаційної культурної ментальності. У цей час утворюється пасіонарний клас носіїв такого типу свідомості, які активують у собі психологічний стан пережиття альтернативного образу світу, де нівельовані усі нагромаджені суперечності між буттям і небуттям існуючої довколишньої дійсності чуттєвої культури. Тобто формується система цінностей певного історичного типу ідеаційної культури. На основі системи цінностей уможлиблюється інтерпретація поточних сенсів буття для їх праксеологічної актуалізації. Тут вже здійснюється когнітивний акт осмисленого моделювання покрокової реалізації ціннісно наративованого суспільного порядку в режимі активно-ідеаційної культурної ментальності, де як результат постає інноваційно-парадигмальний проект альтернативної суспільної дійсності власне як проект політичних, економічних та соціокультурних реформ. Будучи впровадженням у практику суспільних відносин, парадигмальний проект, як проект політичного устрою та економічної системи, закріплюється інституціонально у формі визначеної множини праксеологічних патернів відтворення утверджених модальностей суспільно-економічного порядку.

У попередніх дослідженнях¹⁵ нами з'ясовано алгоритм реалізації негентропійної функції соціокультурних економічних систем у динаміці тріалектичних патернальних конфігурацій: організаційний патерн → патерн-підсилювач → гомеостатичний патерн. Умови для біфуркації створюються внаслідок набуття гомеостатичним патерном статусу організаційного, проте останній позбавлений потенціалу інсайдерства особливого типу «нових комбінацій», від застосування яких змінюються не лише умови середовища, а склад мислення, характер саморефлексії та спосіб екзистенції, тобто з'являються ідеаційні параметри ментальності¹⁶. Це дозволяє екс-організаційному патерну знову висувати якісно нові проекти, по суті реанімовуючи свій попередній статус, проте вже в іншій тріалектичній патернальній структурі.

Діагностика соціокультурної динаміки сучасності спонукає до думки про перебування домінуючого протягом останніх століть типу чуттєвої культури в обскураційній фазі циклу, тобто у стадії глибокої кризи. Наступна фаза, – регенераційна, – являтиме собою біфуркацію і становлення нового типу ідеаційної культури у новій наростаючій хвилі циклу домінування цього типу культури. Отож наш час характеризується передбіфуркаційною фазою передодня становлення ідеаційної культури. А це означає, що парадигмальний проект шостого технологічного укладу, а також нооекономіка, як футуросинергетичний проект економічного порядку, можливі лише як феномени ідеаційної, а не чуттєвої культури, що робить безпідставними усі базікання про обезсмертненого біокіборга-постандроїда в їх мейнстрімівській інтерпретації.

Що ж являтиме собою нооекономіка як праксеологічний патерн ідеаційної культурної форми економічного порядку? По-перше, нооекономіка – це такий тип економічної системи, де основним ресурсом і основним продуктом виробництва виступатиме слово як товар. Причому слово не лише як техногенне ноу-хау, а й як гуманітарне знання, адже ментальність ідеаційної культури має потребу у знаннях, здатних поглиблювати екзистенцію на основі споживання (пізнання) онтологічних сенсів буття. Тобто гуманітарне інноваційне знання, передусім художня творчість, буде не менше затребуване інформаційним ринком, ніж знання технологічне.

Ми говорили про абсолютну дискретність миті одкровення, що ускладнює усталене і звичне в економічній теорії визначення субстанції

¹⁵ Див.: Шевчик Б. М. Традиція і господарство: економічні системи в соціокультурній динаміці: монографія / Б. М. Шевчик. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – 574 с.

¹⁶ Шевчик Б. М. Вплив соціокультурної сфери національної економіки на економічний розвиток: теоретико-методологічні основи: монографія / Б. М. Шевчик. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2019. – 371 с.

вартості слова – висхідної точки будь-якого оцифровування будь-якої вартості будь-якого слова. Але, по-друге, задамося трохи дивним питанням: а звідки приходить слово у людську свідомість як інноваційна цінність? Цю проблему досліджував академік В. Налімов¹⁷. На його думку, фізичному вакууму видимого світу передуює семантичний вакуум, у якому у спресованому вигляді на континуальній шкалі ймовірностей розташовані усі примордіальні сенси не проявленого світу. Людська свідомість – це фільтр вибіркового розпаковування спресованих сенсів семантичного вакууму і творення текстів – емпіричних образів поточного буття. Воля до пізнання сенсів життя, власне екзистенція, – це основна мотиваційна сила людини. Свідомість характеризується такими ознаками, як інтелігібельність (здатність трансформувати сенси у тексти) та інтенсіональність (вибірково спрямовувальна властивість свідомості розпаковувати одні спресовані сенси семантичного вакууму та ігнорувати інші). Розпакований фільтром свідомості сенс та преображений в образотворений текст поєднує людину і світ у людському бутті. Спільне розуміння людьми сотворених свідомістю текстів стає можливим через посередництво культури, яка являє собою єдність концепції реальності, концепції знання і концепції свідомості. Інтегральний континуум, у якому колективна свідомість постає як множина текстів, визначається як ноосфера. Семантика тексту, а текстом є увесь світ і людина у ньому, задається функцією розподілу, пов'язаною із ущільненою ймовірністю розташування спресованих сенсів семантичного вакууму на шкалі можливих актуалізацій, що близько до розуміння цінності – спонукальної сили волі до життя, яка у розпакованому сенсі, – новопосталому тексті-образі, – відшукує спрямованість акту потенціалу життєвої творчості і матеріал втілення. Тому цінність – це завжди те, що якісно примножує буття, а кожен когнітивний акт – це оцінка сенсу актуального буття. Процес творчості – це зміна тексту, коли, на думку В. Налімова, у певній спонтанній ситуації фільтр свідомості взаємодіє із висхідною функцією розподілу ущільненої ймовірності розпаковування сенсів, заданих для ментальності архетипами культури. Саме тут виявляється уся метафізична глибина і ключова роль культури у когнітивній творчості осенсовлення буття в образах і символах, і, водночас, видно усю обмеженість і тупість усіх мейнстрімівських нападків на культуру і традицію. Процес творчості носить креативний характер. Це проявляється у ментальній здатності фільтра свідомості у процесі розпаковування змішувати акценти у виборі сенсів і так

¹⁷ Налімов В. В. Спонтанность сознания. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности / В. В. Налімов. – М. : Академический Проект; Парадигма, 2011. – 399 с.

продукувати інновацію. Когнітивна функція передбачає перетворення образотвореного тексту у слово. Якщо безконечна реінтерпретація текстів (інноваційна творчість) загалом можлива, то лише тому, що кожен текст заглиблений у семантичний континуум, де примордіально закладені усі можливі сенси кожного можливого буття. Оволодіння і розуміння сенсів – це розпаковування споконвічно закладеного у світобудові через появу нетривіальних фільтрів свідомості, які є відповіддю на виклики нових життєвих ситуацій, що є суть розуміння – ментального проектування себе у поле можливого, своєрідне «забігання вперед». Тому розуміння – це завжди онтологічний процес, де розум – це прояв волі до примордіальної єдності, тобто розум – це холотропна міра інтегрального буття Творця у творінні і творіння у Творцеві. Розуміння – це основний модус свідомості, наділений проєктивною властивістю актуалізації потенційних вимірів буття у їх надчасовій дискретності. Розуміння, таким чином, – це екзистенціальна властивість Буття віднаходити себе шляхом екстраполяції образу себе в існування людини, наповнюючи її життя онтологічним сенсом – мотивацією волі через осенсовлену доцільність, конденсовану у слові. Буття стає словом у процесі мислення, через що мова, за М. Гайдеггером¹⁸, є оселею буття, яке утверджує себе в якості істини.

За незмінної висхідної впорядкованості спресованих сенсів семантичного вакууму свідомість змінює міру їх розподілу, акцентуючи виняткову увагу на певних сенсах, які отекстовуються через слово. І таким чином слово ніби проривається із первозданно нерозділеного цілого, несучи у собі резонанс усього образу світу, який його до того часу наповнював у холономній цілісності. Омиттевлене слово, таким чином, є водночас і фактом емпірично-унікального буття, і символом усього ще невимовленого, не проявленого і неозначеного. Слово – Лик Єдиного, синтез Вічності в абсолютній дискретності миті, де доцільність буття обумовлена творчим актом пізнання – когнітивною цінністю. Це акт когнітивної творчості, що вводить людину у статус предтечі, – творця своєї сутності, – по суті трансцендентного світу. Роз'єднане потенціально стає інтегральним у бутті новопосталої істоти – художника-творця. Когнітивна творчість, продукуючи текстообрази як цінності та сенси, вводить новизну у зміст множинності універсальної диференціації примордіального семантичного вакууму, подією творчого акту повертає від початку роз'єднане в онтологічно висхідну цілісність семантичного універсуму – Абсолютного Сущого Творця Всесвіту. Тому Слово завжди у Бога, Який Ним Є.

Під цим кутом зору людська свідомість – це живий орган Всесвіту, через який Логоси Творіння постають Буттям Світу. Усі людські

¹⁸ Гайдеггер М. Дорогою до мови / М. Гайдеггер. – Львів : Літопис, 2007. – 232 с.

можливості, власне есопоміа, ґрунтуються на факті об'явлення Слова, завдяки чому люди наділяються унікальною здатністю – змінювати природний порядок біосфери, керуючись духовним порядком власної досконалості, де вічна істина актуалізується через творчість у часових детермінантах буття.

Когнітивну унікальність людської природи обґрунтували у перших століттях нашої ери кападокійські отці Східної Церкви, висунувши ідею «діафори» – принципу незворотного зв'язку Творця із творіннями ноуменального та емпіричного світів, тобто із ноосферою і біосферою, актуальність яких зумовлюється втіленням логосів творіння – принципів буття і смислу ноуменальних ейдосів ноосфери і тварних істот біосфери. Людина – єдина істота у Всесвіті, здатна реалізовувати принцип «зворотної діафори» – усвідомленого зворотного зв'язку творіння із Творцем, завдяки іманентній присутності Творця у творінні в якості іпостасної сутності – Логоса.

Усі логоси творіння водночас іманентні щодо істот біосфери, будучи принципами їх становлення та законом ноопізнавального образу для свідомості, – нормою пізнання, – і трансцендентні щодо кожного творіння, виявляючи екзистенціальну мету усього існуючого. Трансцендентний вимір логоса – це основа його іманентного модуса, що підлягає когнітивній функції людської свідомості та волютивній функції праксеологічного акту творчої зміни світу і людини. Усі логоси існують у єдності, розділених у собі, тому усе існуюче має власну онтологію, закорінену у логосах у їх трансцендентному вимірі, і, відповідно, усі логоси закорінені в онтології Єдиного Логоса Творіння – Слова, що було на початку всього.

Становлення матерії, – реальності, що пізнається, – відбувається завдяки уприсутненню логосів творіння у людських словах і думках, через що становлення людини, її *vita activa*, можливе лише там, де матерія набуває якості особистості завдяки опосередкованій присутності логоса: як Пракриті, котра стає лоном можливих актуалізацій усього ноуменально-емпіричного завдяки присутності Пуруші – індивідуалізованого Атмана Єдиного Суцього.

Ідея Логоса близька до ідеї Символу А. Белого¹⁹. Символ – це гранична мета усіх можливостей пізнання і творчості, причинна обумовленість та вища доцільність усього, що становить *vita activa* як абсолютна цінність і абсолютний сенс. Символ – це єдність творчості змістів пізнання і пізнання змістів пережиття. «Сенс буття, – наголошує А. Бєлий, – розкривається в ієрархії символічних дисциплін пізнання і творчості»²⁰. Культуру А. Бєлий визначає як зв'язок творчості із

¹⁹ Бєлий А. Символизм как миропонимание / А. Бєлий. – М. : Республика, 1994. – 528 с.

²⁰ Там само. – С. 75.

знанням, де нове поєднується із вічним²¹ і внутрішній досвід цього пережиття визначається як цінність. Цінність є символом поєднання цілей пізнання із тим, що знаходиться поза межами пізнання. Якщо сенс буття визначити цінністю, то когнітивна творчість набуває символічного виміру, буття набуває форми думки – екзистенціального судження, істинність якого постає нормою практичного інтелекту, що визначає і обумовлює середовище існування об'єктів як продуктів пізнавальної творчості. Таким чином когнітивна цінність полягає у творчому процесі символізації, де цінність постає як символічний імператив праксеологічного акту, що ґрунтується на поняттях «алегорії», «норми» та «емблеми», де алегорія – це зв'язок у творчо сконструйованій системі образів, норма – зв'язок когнітивних форм, а емблема – схема, у якій норма постає як алегорія. Алегорія використовує образ дійсності як знак-медіатор і вводить його в контекст, який не існує у дійсності – так твориться символічна дійсність, яка різниться від реальності так, як цінність відрізняється від буття. Дійсність, дану в образі цінності, А. Белий визначає як явлений Лик світової єдності²², де Лик – живий образ Логоса, образ людський, який став емблемою норми²³. А емблема емблем, як абсолютна межа когнітивних конструкцій, визначається А. Белим як Символ – неуявлювана Єдність і Першопричина всього. Творчість – це поєднання пізнання з буттям в образі цінності²⁴, зовнішнім проявом якої є етика²⁵. Зміст Символу – безмір Єдиного, що проявляється в індивідуальних змістах іманентної дійсності, у часових формах індивідуального змісту – миттєвостях, які є не кінцевою межею поділу часу, а сукупністю моментів, об'єднаних індивідуальною єдністю змістів; замкнений у собі світ, де сутність індивідуального змісту виражена в особистому пережитті. Норма пережитого стає творчою цінністю, коли митець пересотворює себе, тобто шляхом символізації подає новий досвід зв'язку пережитого у миті, вираженого в образах як причинність із свободи. Тут пролягає рубікон між когнітивною творчістю знання природничого і гуманітарного. Емблема цінності у сфері точних наук, констатує А. Белий, є принципом фізичного трактування природи, що об'єднує число, як схему виміру часу, з фізіологічним процесом життя²⁶. Гуманітарне знання, через закріплений у слові символ, стає екзистенціальною нормою пізнання онтологічного сенсу індивідуального життя, де в миті часу через уприсутнений Логос

²¹ Там само. – С. 21.

²² Там само. – С. 50.

²³ Там само. – С. 43.

²⁴ Там само. – С. 186.

²⁵ Там само. – С. 56.

²⁶ Там само. – С. 65.

проявляється Лик Вічності, що зумовлює сенс культури – маніфестацію Єдності у множинності у цілокупності знання²⁷. Тоді світ буття постає як світ сенсів, де формою пізнання виступає образ пережиття, виражений досвідом символізації уприсутненого у свідомості Логоса – універсального закону буття, що оживлює світ шляхом рефенції сенсів в умови органічного життя. Тоді людина стає митцем: надає хаосу індивідуальний порядок творчим актом пізнаних пережиттям сенсів, поіменувавши їх і трансформувавши безформенність хаосу у досвід взаємопов'язаних образів можливого буття. Тому слово – це пряме вираження трансцендентного життя, критерій його реальності, даний у пізнання через творчість.

Тепер ми володіємо матеріалом, щоб дати відповідь на попередньо сформульоване запитання: як пізнані шляхом індивідуального пережиття у миті часу сенси як цінності субстанціоналізуються в онтології економічної вартості та у підсумку інституціоналізуються у грошові доходи в умовах нооекономіки ідеаційної культури. Вже зрозуміло, що жодна машина, котра функціонує у режимі нульових граничних витрат, не оцифрує актуалізацію Логосів Творіння у Буття Світу шляхом художньої символізації, бо для цього треба мати свідомість особливого типу живої істоти, здатної на процес «зворотної діяфори».

Мова йде про оцінювання і оплачування особливого типу компетентностей, які не лише виявляють міру пізнаної істини раціонально осмислених результатів, що підлягають міновим домовленостям, а пов'язані із оцінкою витворів духу, моральних і символічних витрат, зусиль самозречення для творення реальності, до того незнаної, котра підлягає товаризації через особливу ціну – символічну, тобто ціну істини, непідвладну традиційному оцінюванню через присутність трансцендентного фактора²⁸.

Символічний обмін історично передує ринковому. Більше того, він не лише з ним співіснує в умовах домінування суспільства як ринку. Символічний обмін активно імплікований у мінові відносини як індустріального, так і постіндустріального суспільства (наприклад, таке явище у західній культурі як різдвяний обмін подарунками і т. п.). У чому ж полягає суть символічного обміну і який він має стосунок до мінових відносин нооекономіки?

Інституції символічного обміну вибудовуються не довкола визначальної ідеї утилітарної придатності речей і послуг, створених живою та уречевленою працею і від початку мотивованих перспективою

²⁷ Там само. – С. 323.

²⁸ Енаф М. Ціна істини: дар, гроші, філософія / М. Енаф. – К. : Дух і літера, 2019. – 512 с.

дохідності через акти відчуження, а навколо ідеї того, що від початку є дарованим, уречевлюючись як факт благодаті, як онтологічна новизна вищої якості можливого буття. Об'єктом обміну виступає не просто річ, в яку акумульовано певну кількість праці, а символ – річ, що не підлягає ані дії закону спадної граничної корисності, ані закону зростаючих граничних витрат, ані закону диференціальної ренти, що й зумовлює труднощі визначення ціни символічного блага на ринку утилітарно корисних товарів. Символ як товар належить до зовсім іншого типу сплачуваних компетенцій, ніж техногенне ноу-хау, висуваючи цілком інший наратив як корисності, так і прибутковості. Символічний обмін не стосується шоу-бізнесу, бо не мобілізує капітали у розвиток індустрії видовищ. Цей обмін від початку персоніфікований, він створює соціальні зв'язки по горизонталі (тобто соціальний капітал) через посередництво слова, формуючи простір інтелектуальної ідентичності та духовної спільноти (не завжди у релігійному сенсі). Ідея символу – творення соборності у софійності. Символ апріорі не має еквівалента, який би можна було виразити референтним знаком, наприклад сумою грошей, що виражає затрати праці. Символ не має рівної собі пропорції, що утруднює класичний спосіб встановлення грошової еквівалентності. Тож має існувати інший спосіб оцінки і оплати символічної компетенції.

Нагадаємо, що ми ведемо мову про гуманітарне знання, споживною вартістю якого є онтологічна новизна ідеї буття у слові та екзистенціальна цінність (досвід зняття суперечності між буттям і небуттям на користь буття) його виробництва загалом в умовах нооекономіки ідеаційної культури. Отож, митець шляхом вибіркового розпаковування примордіально спресованих сенсів семантичного вакууму створює тексти, які не піддаються оцінці за обсягом вкладеного робочого часу, бо є інтелігібельним актом миттєвості одкровення, ефектом «діафори». У когнітивному акті творчості митець реалізує імператив служіння, що не належить до царини еквівалентності, а отже не містить мотиву збагачення, бо він тоді не митець, а торговець і як підприємець, він не зобов'язаний знати природу того, що продає, що апріорі призначено для відчуження заради доходу. А це немислимо для митця, який створює екзистенціальні цінності як результати акумульованої у слові волі до істини як волі до життя. Так, ціна істини вимагає акту дарування: митець дарує твір спільноті, пропонуючи його водночас всім і кожному особисто на основі критерію духовної спорідненості світоглядів, а це перевершує будь-який принцип ринкового ціноутворення як балансу оцінки граничної корисності і граничних витрат. Це і є особливий вимір ціни пропозиції у символічному обміні, де продукт інтелігібельного зусилля, – текст, – є: з одного боку, носій духовної сутності творця-дарувальника, а з іншого

боку, пропоноване для духовного вжитку слово виявляє субстанціональну присутність Логоса, який морально мотивує через екзистенціальну заборгованість митця дарувати себе у слові. А це і є символічна додаткова вартість – дар духу трансцендентного джерела дарування, ініціатора обдаровування одкровенням істини «згори» – Метафізичного Суцього, Суб'єкта «діафори» пізнання і творчості, що об'являє у свідомості митця Свою Іпостасну Суть – Логос як текст – сенс і цінність нової негентропійної якості буття.

Отож, якщо у символічному обміні існує символічна додаткова вартість і символічна ціна пропозиції, – ціна істини, – то має бути і ціна символічного попиту, виражена в грошах. У структурі символічного обміну ціна попиту пов'язана з ідеєю віддаровування. Найперше, за взірця для аналізу слід взяти до уваги процес символічного обміну, притаманний архаїчним суспільствам. З цього приводу М. Енаф²⁹ пише, що дарована річ є рухомою частиною суб'єкта дарування, через яку той уприсутнюється у бутті іншого. Інституція «віддаровування» має наступний наратив: дарований предмет однієї особи іншій віддаровується третій особі, яка віддаровує інший предмет другій особі. Цей віддарований предмет третьої особи другій несе у собі «дух дару» першої особи. Це зобов'язує другу особу цю «річ-дар духу» віддарувати першій особі – ініціатору обміну. Природа символічного обміну має одну важливу особливість, не властиву ринку. Ринковий обмін – це реалізація мінових трансакцій на основі мотиву максимізації особистої грошової вигоди між взаємовідчуженими у просторі і часі суб'єктами виробництва і обміну. Так, наприклад, «булочник» А. Сміта може проживати у Франції, «пивовар» – у Німеччині, а «м'ясник» – в Аргентині. Це можуть бути різні люди, яких ринок зводить опосередковано в одній-єдиній сфері їхнього буття – меркантильний. У всьому іншому, – культурі, релігії, світогляді, політиці, моралі, – вони можуть мати протилежні погляди, несумісні для комплементарної комунікації. Символічний обмін вибудовується саме на тому, що ігнорує ринок, – на принципі інтелектуальної і духовної ідентичності, адже споживачем слова може стати лише той носій світу у собі, іманентні тексти якого релевантні до пропонованого. Лише так забезпечується ментальний приріст цінності у свідомості, що постає праксеологічно вольовим актом реалізації сенсу індивідуального буття – персональним волютивним актом духовно інтегрального буття – буття соборної спільноти.

²⁹ Там само.

Оплата когнітивної компетентності ініціатора дару текстової цінності впливає з морально-етичного наративу. Якщо С. Булгаков³⁰ називав економіку «прикладною етикою», а Ш. де Сісмонді визначав політичну економію як «науку моралі», то у нооекономіці моральний вимір мінових грошових угод стає наріжним каменем інституціоналізації обміну, конституюючи характер грошового еквівалента «духу віддаровування», найближчим існуючим на сьогодні аналогом якого може слугувати гонорар. Якщо у сучасному суспільстві символічний обмін ґрунтується на ринковій основі, то в умовах нооекономіки ідеаційної культури навпаки – мінові ринкові угоди руху і використання слова як товару ґрунтуватимуться на інституціональній основі символічного обміну. І такий вид ринку не руйнуватиме спільноту, експлуатуючи при цьому її ресурси, зокрема соціальний капітал, а навпаки – постійно формуватиме нові соціально-економічні зв'язки (патерни і лігатури) соборної спільноти, духовно-інтелектуальної єдності на основі критерію софійності – когнітивної ціни Істини, «дару духу» Єдиного Творця.

Проведене теоретико-методологічне дослідження спонукає до наступних висновків: будь-яка машина, що працюватиме у режимі нульових граничних витрат, не становитиме альтернативної вартості когнітивному фільтру людської свідомості, здатному до вибіркового розпаковування спресованих сенсів семантичного вакууму на основі «зворотної діяфорії» і творення текстів, де Логоси Творіння постають Буттям Світу; нооекономіка можлива лише як парадигмально-патернальний проект ідеаційної культури, що виявляє утопічність гіпотез фізичного безсмертя біокіборга-постандроїда; ідея оцифровування когнітивної вартості інтелектуально-інноваційного продукту значною мірою буде емансипована від дискретного принципу часового детермінізму матеріального виробництва, що актуалізує дискурс про субстанцію вартості слова як товару; цей дискурс буде зміщено в еніологічно-холотропний та синергетично-семіотичний напрями науки, зокрема у контекст соціокультурної динаміки економічних систем.

При цьому перспективними виглядають наступні напрями дослідження: аналіз соціокультурних підходів інклюзивної інституціоналізації виробничо-когнітивних відносин нооекономіки як патернального проекту ідеаційної культури; пошук алгоритму оцінювання когнітивних актів інтелегібельної творчості в умовах абсолютної часової дискретності процесу виробництва слова як товару; застосування семіотичних підходів у процесі оцінювання продуктів

³⁰ Булгаков С. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / С. Булгаков; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 903 с. – (Славетні постаті).

інтелігібельної творчості; становлення аксіологічного простору культурної ідентичності як умови наявності ринку когнітивних послуг апіорі, а надалі – соціального капіталу та соборної спільноти; посилення еніологічно-холотропного типу аксіологічних наративів для формування свідомості ідеаційної культури як міри поглибленої ємкості ринку когнітивних послуг, що не підлягає ентропійному закону насичення через поняття граничної корисності, режиму нульових граничних витрат, nudging-технологій «архітектури вибору», інформаційної асиметрії максимізації комерційної вигоди, «пасткам бідності» та «загадкам капіталу», фінансовому лихварству та фондовим спекуляціям активами символічного капіталу і т. п.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОЦЕС
РОЗВИТКУ ЦИВІЛІЗАЦІЇ: СВІТОВИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ
ПРОГРЕС, РЕСУРСНА ТА ЕКОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМИ

Volodymyr MARTSYN

GLOBALIZATION AS A SOCIALLY ECONOMIC PROCESS OF
CIVILIZATION DEVELOPMENT: WORLD SCIENTIFIC AND
TECHNICAL PROGRESS, RESOURCES AND ENVIRONMENTAL
PROBLEMS

Abstract. The context of globalization of modern economies is investigated, intercommunication is shown between them, basic approaches of home and foreign economist are analysed in relation to understanding of maintenance of globalization as process of recreation. Certainly that the states with the less developed economy are in majority the passive object of globalization and supply to mostly the highly developed states raw material, commodities of labour intensive industries, in substituting by hitech commodities with the considerable fate of intellectual property. Methodological principles of the modern economic system are reasonable, authorial position is expounded in relation to the special aspects of globalization in world civilization. It is suggested to take into account the features of recreation of intellectual capital as basic precondition of his piling up through investing in an intellectual capital, investment in a man on the whole. It is recommended that there must be basic principles of economic strategy of Ukraine in the epoch of globalization, or we must depend foremost upon the forces, or to count on external borrowing.

Глобалізація – це сучасний термін, що визначає як сьогоднішній, так і на перспективу рівень взаємозв'язків між економічними, демографічними, політичними, соціальними та культурними процесами, які проходять в різних країнах світу. У тому, що такий взаємозв'язок існував давним-давно, немає сумніву. Достатньо пригадати історичні приклади взаємодії та взаємовпливу різних народів, держав, цивілізацій³¹. Протягом XX ст. і на початку XXI ст. взаємозв'язки між процесами розвитку в різних регіонах світу значно зростають. Це перш за все наслідок розширення і поглиблення міжнародного поділу праці, зростання розмірів міжнародної торгівлі, економічного поділу світу між державами Заходу та їх подальшої глобальної економічної, політичної, військової експансії. В економічній

³¹ Бжезінський З. Велика шахівниця / З. Бжезінський. – Львів, Івано-Франківськ : Лілея Н. В., 2010. – 92 с.

літературі XX ст. часто спостерігаються терміни «економічна інтернаціоналізація» і «економічна взаємозалежність». Тут може виникнути запитання, навіщо виникла потреба додатково вводити термін «глобалізація»³². Очевидно, що це перш за все стає необхідно для визначення якісно нового етапу процесу економічної інтернаціоналізації, етапу, коли цей процес пішов в ширину і глибину, захоплюючи все нові держави і регіони. Двадцяте століття, крах соціалістичної системи в Європі привели до капіталістичного, ринкового способу господарювання. Десятки нових держав раніше існували автономно від ринкового способу господарювання. Їх ступінь взаємозалежності між економіками соціалістичних і капіталістичних держав був різним і, зрозуміло, на користь капіталістичних. Крім цього, якщо взяти до уваги ринкові реформи в таких соціалістичних країнах Азії, як Китай і В'єтнам, їх зростаючу роль в світовій торгівлі, то можна сказати, що практично весь світ зараз живе в режимі ринкової економіки, незважаючи на те, що ринкові моделі в різних країнах різні і постійно зростає економічна взаємозалежність. Таким чином ринкова економіка в сучасних умовах стає дійсно глобальною, що дає право говорити про економічну глобалізацію³³.

Незважаючи на те, що глобалізація передбачає взаємозалежність економік різних країн, розвинуті держави природно в більшій мірі незалежні від менш розвинутих країн, ніж останніх від перших. Можна стверджувати, що розвинені країни є активними суб'єктами глобалізації. Саме вони і перш за все США, Китай, інші країни Заходу встановлюють правила гри на світовому ринку, вони генерують більшу частину глобалізаційних процесів, вони здійснюють вирішальний вплив на основні напрями подальшого їх розвитку. Держави з менш розвинутою економікою є в більшості пасивним об'єктом глобалізації і поставляють здебільшого сировину, напівфабрикати і товари трудомістких галузей, в заміну на високотехнологічні промислові товари зі значною часткою інтелектуальної праці. Відповідно, вони займають таким чином підпорядковане положення в міжнародних політичних і економічних відносинах. В число таких пасивних об'єктів глобалізації, крім більшості країн «третього світу», зараз входять також країни колишнього СНД, країни Балтії і колишні соціалістичні країни Східної Європи. В той же час цілу групу таких країн, як Китай, Індія, Південна і Північна Корея, Бразилія та інші індустриально розвинені держави, вже несправедливо відносити до об'єктів глобалізації. Їх роль

³² Блокманс С. Поглиблення відносин між ЄС та Україною / С. Блокманс, М. Емерсон, Г. Костаньян. Центр Європейських політичних досліджень (CEPS), Брюссель, 2016. – С. 136.

³³ Галиця І. В. Державне регулювання в умовах ринкових відносин / І. В. Галиця. – Київ, 2008. – 112 с.

у світовій економіці, політиці постійно зростає³⁴. По деяких напрямках вони успішно протистоять економічній і військово-політичній експансії Заходу і з часом будуть відігравати вирішальну роль у визначенні характеру глобалізаційних процесів світу³⁵.

Таким чином, з однієї сторони, глобалізація – це об'єктивний процес, обумовлений поглибленням міжнародного розподілу праці, виробничої кооперації та спеціалізації, науково-технічним прогресом, необхідністю колективного вирішення глобальних проблем, а саме таких як проблема забруднення навколишнього середовища, забезпечення мінеральними і продовольчими ресурсами, постійно зростаючого числа населення планети, які неможливо вирішувати тільки на національному рівні.

З другої сторони, різні сили, які діють на світовій арені, вносять в цей процес елементи суб'єктивізму, стараються скерувати процес глобалізації у вигідний для себе напрям, надати йому характеру не взаємодії, не взаємозалежності, а просто залежності однієї групи держав від іншої, однієї держави від іншої, підпорядкованості бідніших держав багатшим державам. Зокрема, можна сказати, що зараз міфом є Захід з його проектом глобалізації, який скерований на уніфікацію світу по західним рецептам, з твердими намірами, бажаннями вирішувати глобальні проблеми сучасності, перш за все, виходячи з власних групових інтересів, підпорядкувати всі інші, не враховуючи їх особливості розвитку³⁶. Саме сучасна західна цивілізація з її масовою культурою, з її ліберальними цінностями претендує на статус «загальнолюдської» цивілізації і «загальнолюдських» цінностей. Звичайно, такі спроби не завжди успішні. По-перше, серед самих західних держав існує достатньо серйозний економічний супротив. Це проявляється у протиріччях між США і Європейським Союзом, що не дає можливості створити абсолютно монопольного західного фронту по відношенню до менш розвинутих країн. По-друге, вони (останні) проявляють різний ступінь супротиву процесам глобалізації в її західному варіанті. Так, якщо розглядати глобалізацію в різних її аспектах (в культурно-ідеологічному, політичному і економічному), то вплив Заходу у цих напрямках досить різноплановий. Найбільші успіхи спостерігаються в економічному і політичному спрямуванні. Можна стверджувати, що основні тенденції світового соціально-економічного і

³⁴ Гіль Чарльз В. Л. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / В. Л. Чарльз Гіль / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К.: Основи, 2011. – С. 28.

³⁵ Марцин В. С. Становлення ринкової економіки України (проблеми, перспективи) / В. С. Марцин. – К.: Укоопспілка, 2009. – С. 232.

³⁶ Михасюк І. Р. Основи глобальних економічних відносин / І. Р. Михасюк, М. З. Мальський / ЛНУ імені І.Франка, Вища школа інформатики і управління в Жешуві. – Львів-Жешув, 2003. – С. 29.

політичного розвитку визначаються зараз західними державами, їх транснаціональними корпораціями і банками. Десятки країн з перехідною економікою знаходяться в економічній залежності від західних держав і контролюються цими міжнародними фінансовими організаціями, перш за все міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком.

Економічна залежність неминуче призводить до залежності політичної, до фактичного обмеження національного суверенітету. Багато таких держав втратили зараз можливість самостійно визначати не тільки свою зовнішню, але і внутрішню політику.

Таким чином, економічна і політична глобалізація на практиці виражається в підпорядкованості більшості менш розвинутих країн розвинутим державам, серед яких провідну роль відіграють США та їх союзники.

Менш успішні спроби Заходу в сфері ідеологічної глобалізації, яка ставить своєю метою духовну уніфікацію світу на основі західних принципів ліберального, ринково-споживчого суспільства. Така духовна уніфікація є важливою передумовою закріплення пануючих позицій Заходу у світовій політиці та економіці. Спроби уніфікувати держави і народи на базі західних ліберальних ідей у багатьох регіонах як успішні, так і невдалі. Широко поширені деякі елементи західної цивілізації в ісламських державах, в Індії, Китаї, в більшості країн Південно-Східної Азії. Традиційні релігійні та національні цінності все ще є вагомим фактором опору повсюдному розповсюдженню сучасної західної політичної і масової культури. Незважаючи на перехід деяких з цих держав на принципи парламентської демократії західного зразка, незважаючи на економічну залежність від Заходу, традиційний уклад життя більшої частини населення цих країн в значній мірі залишився незмінним, збереглися їх національні та цивілізаційні особливості. Характерним є приклад Японії, яка, будучи союзником США, членом «великої сімки», засвоївши багато з західної моделі політичного і соціально-економічного розвитку, зберегла основи своєї не західної, а традиційної цивілізації, яка здійснює вплив на всі сторони життя; в тому числі сформувала характерну японську модель економічного розвитку з її патерналістичною роллю держави. Ще в більшій мірі залишаються відданими своїм національним та релігійним традиціям, своїй оригінальній культурі народи Індії, незважаючи на століття англійського колоніального володіння та запозиченої багатопартійної політичної системи західного зразка³⁷.

³⁷ Яковець Ю. М. Глобальні тенденції соціокультурної динаміки і перспективи взаємодії цивілізації у ХХІ ст. / Ю. М. Яковець. – К. : Либідь, 2013. – С. 109.

Західний варіант ідеологічної глобалізації проявляється зокрема в західній культурній експансії і це надає їй негативний відтінок. Необхідно відзначити, що мова іде не про класичну, традиційну західноєвропейську культуру, а про ту західну культуру, яка є продуктом останніх трьох десятиліть, яка сформувалася через відхід від традиційних християнських і національних цінностей західних народів, де проявляється космополітизм, культ особистого збагачення будь-якою ціною, пропаганда насилля, статевої дозволеності, порнографії, морального «плюралізму», вседозволеності. Можна стверджувати, що в культурно-ідеологічному, моральному розумінні Захід сприймає багато негативних рис глобалізації, незважаючи на значні досягнення в сфері високого рівня благополуччя, матеріального добробуту, науково-технічного прогресу. Єдиним заслоном від негативних впливів глобалізації є всебічний розвиток нашої традиційної православно-слов'янської цивілізації і використання розумних протекціоністських заходів в сфері як зовнішньоекономічних, так і внутрішньокультурних зв'язків. Вважаємо, що процеси глобалізації в XXI ст. будуть розвиватися на фоні зростаючої конкурентної боротьби між найбільш розвиненими державами, міждержавними об'єднаннями. Особливо і в більш широких масштабах будуть проявлятися протилежні уявлення світоглядного сприйняття між іншими існуючими цивілізаціями, серед яких головними є західна, ісламська, конфуціанська, індустсько-буддистська, православно-слов'янська³⁸. Така боротьба уже проглядається і буде ще з більшою інтенсивністю розгортатися в різних сферах ідеологічного, економічного, політичного, військового та релігійного спрямування. Основною причиною майбутнього загострення протиріччя і конфліктів у світі стане проблема доступу до природних ресурсів та їх постійного зменшення.

Окреме місце посяде боротьба за перерозподіл ринків економічного впливу, перерозподіл територій сфер політичного та військового впливу. Проблема вичерпності світових ресурсів і тісно пов'язана з нею екологічна проблема в значній мірі визначає і допомагає зрозуміти політику розвинених країн в глобалізаційних процесах. За останнє десятиліття ці проблеми постійно загострюються незважаючи на прийняття цілої низки міжнародних конвенцій в сфері екології, враховуючи досягнення окремими державами на світовому, національному рівні значних успіхів у вирішенні екологічних проблем і зокрема в утилізації відходів, очищення рік і водойм у глобальному масштабі, рівень забруднення світового природного середовища

³⁸ Кериз В. Вступ до права Європейського Союзу / В. Кериз / Пер. з англ. – К. : Знання КОО, 2014. – С. 38.

продовжує зростати³⁹. Забруднення – це проблема як кількісна, так і якісна. Так, наприклад, створені достатньо економні, тобто більш чисті оснащення автомобільних двигунів, але саме зростання експлуатованих автомобілів не дозволяє суттєво знизити глобальний рівень забруднення від вихлопних газів. Крім того, навіть електродвигуни чи сонячні батареї продовжуватимуть бути джерелом погіршення екології в міру того, що для створення такого двигуна потрібні метал, пластик, резина та інші комплектуючі, виробництво яких, у свою чергу, призводило до збільшення загального рівня забруднення, не говорячи вже про необхідність будувати додаткові автостоянки, автодороги, автопарки. Саме тому на Заході виник рух за відмову від використання автомобіля з метою особистого транспорту, за розвиток перш за все, громадських транспортних засобів, за більш широке використання велосипедів, як це було на початку минулого століття.

Причиною загострення ресурсної та екологічної проблеми є безперервне кількісне зростання світового промислового і сільськогосподарського виробництва. Його можна обігрувати зростанням кількості населення і підвищенням середньодушового доходу.

Частина приросту забруднення навколишнього середовища та використання природних ресурсів обумовлена тією частиною приросту валового внутрішнього продукту, яка необхідна для забезпечення зростаючої кількості населення та підвищення рівня життя всього населення. Таке забруднення середовища та споживання природних ресурсів необхідно розглядати як демографічно обумовлене, соціально забезпечене у відповідності до проблем рівня споживання. У випадку скорочення приросту населення все одно за рахунок зростання потреб як матеріальних, так і культурних, соціальна складова буде збільшувати як потребу в ресурсах, так і збільшення забруднення довкілля. Отже, як ресурсна, так і екологічна проблема є наслідком того ж приросту ВВП, який спрямовується на подальше збільшення середньодушового доходу.

Зараз у більшості розвинутих країн, де темпи економічного зростання не перевищують темпи зростання демографічного, поглиблення екологічної проблеми обумовлено головним чином швидким збільшенням чисельності населення⁴⁰. Натомість у розвинутих країнах, де приріст населення не високий, забрудненість навколишнього середовища відбувається перш за все за рахунок зростання рівня середньодушового споживання. В той же час необхідно

³⁹ Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія в період глобалізації / А. С. Філіпенко, Л. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2014. – С. 219.

⁴⁰ Крупка М. І. Фінансові особливості економічної інтеграції України у світове господарство / М. І. Крупка // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 26.

врахувати і роль демографічно обумовленого забруднення в цих країнах за рахунок мігрантів. Додаткове народження буде пов'язане зі значно більшими затратами коштів і ресурсів, ніж у менш розвинутих державах. Так, наприклад, за деякими розрахунками, поява одного громадянина США призводить до витрат ресурсів, які в 95 разів перевищують екологічні наслідки від народження дитини в найменш розвинутих країнах⁴¹. В багатьох публікаціях наводяться цифри: США, країни ЄС, Китай, Японія є основними споживачами світових природних ресурсів, головним винуватцем погіршення екологічної обстановки в світі. Швидке зростання населення у країнах, що розвиваються, також серйозно загострює дані проблеми, однак його від'ємні наслідки для світової екології і ресурсної ситуації значно нижчі, ніж від спричинених економічно високорозвинутими державами. Сюди також необхідно віднести засмічення космосу супутниками, балістичними ракетами, де проявляється ефект Кеслера. Якщо б середньодушовий рівень споживання невідновлювальних природних ресурсів, які є нормою на Заході, перенести на інші держави, то світових запасів цих ресурсів вистачило б тільки до 2050 р., а рівень забруднення на планеті виріс би в такій пропорції, що саме існування людства було б неможливим. Таким чином, рівень середньодушового доходу, який існує в розвинутих капіталістичних країнах, в масштабах планети недосяжний. Більше того, навіть якщо б вдалося стабілізувати нинішні середньосвітові рівні екологічного забруднення і споживання природних ресурсів, то в такому випадку вже до 2050 року світу загрожує неминуча екологічна катастрофа⁴². Де вихід? Можна надіятися: у майбутньому науково-технічний прогрес приведе до того, що усі види технологій стануть безвідходними та ресурсоощадними. В цьому ідеальному випадку у значній мірі була б вирішена проблема забруднення навколишнього середовища. Вирішення ж проблеми вичерпаності ресурсів планети є більш складним: незважаючи ні на які ресурсозберігаючі технології, споживання тих чи інших видів не відновлювальних корисних копалин буде продовжуватися до тих пір, поки існує людство, тобто до повного їх виснаження. Шляхом використання ресурсозалежних технологій можна тільки продовжити термін експлуатації таких запасів. Зараз людство технологіями, які б кардинально вирішили екологічні і ресурсні проблеми, поки ще не володіє.

Крім того, в умовах капіталістичної економіки приватний бізнес не проявляє особливого бажання зазнавати високих додаткових витрат,

⁴¹ Яковець Ю. М. Глобальні тенденції соціокультурної динаміки і перспективи взаємодії цивілізації у ХХІ ст. / Ю. М. Яковець. – К. : Либідь, 2013. – С. 92.

⁴² Там само. – С. 246.

пов'язаних з розробкою і впровадженням таких технологій. Таким чином, проблеми забруднення навколишнього середовища і вичерпності природних ресурсів продовжує загострюватись. Єдина можливість зараз хоча б якось якщо не вирішити, то принаймні мінімізувати дану проблему, – це знизити рівень виробництва і споживання до розумних норм і перш за все це відноситься до високорозвинутих держав.

Необхідно усвідомити, що сьогоднішня приватно-ринкова економіка з її головною установкою на отримання максимального прибутку шляхом нічим не обмеженого зростання виробництва і споживання товарів і послуг під прикриттям так званого суспільного споживання, – це по суті уже тупикова модель соціально-економічного розвитку і її не тільки не потрібно переносити на нашу ринкову економіку, а і розвинутим капіталістичним країнам доведеться змінити тип соціально-економічного розвитку. Про таку пересторогу вже добрий десяток років говорять представники західних наукових кіл, які у своїх публікаціях Римському клубу, в публікаціях різних екологічних організацій наголошують, що надмірна частка споживання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища в індустріально розвинених країнах обумовлені систематичним товарним надвиробництвом, рекламними витратами, створенням шляхом реклами штучних потреб в товарах, без яких повністю можна обійтись. Іншими словами, для задоволення здорових нормальних потреб людей таке марнотратство, надмірне витрачання природних ресурсів має місце перш за все в державах п'ятого, шостого укладу розвитку. У них зосереджено до 40% усіх світових ресурсів при населенні близько 6% від світового.

Високі показники середньодушового споживання ресурсів і доходів вуалюють в дійсності гостру соціальну нерівність, наявність гіпербагатих людей і людей, які живуть на рівні нижче офіційної межі бідності. Світова ресурсна та екологічна проблеми у значній мірі втратили б свою гостроту, коли б розвинуті країни і особливо США почали проводити політику добровільного самообмеження споживання світових ресурсів, направляли б більше коштів на створення ресурсощадних, безвідходних чи маловідходних технологій. До цього США ще не готові, про що свідчить їх відмова від дотримання зобов'язань по протоколу, який підписали в 1998 р. в Кіото у межах угоди ООН про кліматичні зміни, і особливо відмова від виконання зобов'язань знизити на 7% у порівнянні з 1990 р. рівень промислової

емісії вуглекислоти та інших газів, що сприяють парниковому ефекту та зміні клімату на планеті⁴³.

В період глобалізації розвинуті держави незацікавлені в розширенні кола країн, які володіли б розвинутою, конкурентоспроможною економікою, що зрозуміло. Розширення кола розвинених держав за рахунок нових членів неминуче приведе до перерозподілу світових природних ресурсів, ринків збуту промислових товарів і послуг внаслідок значного пониження сьогодишнього високого рівня життя тих країн, які вже відносяться до числа розвинених. Так, наприклад, якщо Україна доб'ється високих показників у розвитку своєї промисловості і сільського господарства, то це призведе до скорочення паливно-сировинних поставок перш за все на ринки держав ЄС, оскільки зросте потреба внутрішньої потреби в них, а вони не безмежні. Відповідно підвищаться світові ціни на енергоресурси, що негативно вплине на економіку західних держав. Зростання власного промислового сільськогосподарського виробництва в Україні, покращення якості та асортименту українських товарів неминуче призведе до скорочення імпорту із західних та азіатських держав, до збільшення експорту українських промислових товарів на світових ринках, де вони вже будуть виступати конкурентами для товарів з розвинутих країн Європи, Америки, Азії. Природно, що зусилля розвинутих країн, особливо країн Заходу, скеровані на те, щоб Україна не виходила за рамки призначеної їй ролі сировинних придатків і напівфабрикатів, перебувала в політичній та фінансово-економічній залежності від країн «золотого мільярда».

В цьому по суті і полягає основний зміст прогнозу сучасної глобалізації, яка розвивається у західному спрямуванні сучасних зусиль розвинутих індустріальних держав та їх транснаціональних корпорацій і банків. Вся західна прогресивна цивілізація і благополуччя західних народів у значній мірі забезпечується нееквівалентним обміном з менш розвиненими країнами, які виконують роль постачальників дешевої сировини, робочої сили і служать ринками збуту для західної промисловості. Викачуючи сировинні ресурси, західні держави забезпечують собі таким чином відтягування неминучого спаду рівня життя, який уже для них став звичним. З другої сторони, розвинуті держави розуміють всі ті катастрофічні наслідки для світової стабільності, які несе в собі постійно зростаючий розрив в рівнях середньодушового доходу між розвинутими країнами та рештою більшості країн. Крім того, Захід зацікавлений в ринках збуту для своїх товарів у менш розвинутих

⁴³ Єрмошенко В. Світовий досвід політики антикризового регулювання в умовах глобалізації / В. Єрмошенко // Дослідження світової політики. – 2012. – С. 211.

країнах, а для цього необхідно забезпечити там наявний платоспроможний попит, що, в свою чергу, передбачає відповідний рівень благополуччя та економічного розвитку. А тому зовнішньоекономічна політика розвинутих держав по відношенню до держав менш розвинутого рівня носить суперечливий характер, який відображає боротьбу різних політичних і економічних сил в самому західному світі. Спроби деяких прогресивних громадських кіл в західних державах допомогти менш розвинутим країнам співіснують пліч-о-пліч з цинічним розрахунком використати таку допомогу в корисних інтересах створення нових сфер економічного і політичного впливу⁴⁴.

Однією з особливостей політики розвинутих держав по відношенню до держав, що розвиваються, і характерною для епохи економічної глобалізації є тенденція, що дозволить перевести виробництва із розвинутих регіонів світу з високими затратами на робочу силу в регіони, де такі затрати невисокі, а потім з наступним експортом відповідної частини виробленої там продукції у розвинуті держави. Ця тенденція особливо чітко простежується в трудомістких традиційних і екологічно небрудних галузях. В результаті цього економічне положення приймаючих країн дещо погіршується, але одночасно і зростає їх залежність від іноземних інвесторів, в ролі яких частіше за все виступають транснаціональні корпорації.

Міжнародна міграція капіталів та робочої сили є прямим наслідком економічної глобалізації. Крім чистого фінансового капіталу, який приходить в значній мірі із менш розвинених країн в більш розвинені, вивозиться людський капітал і таким чином економляться кошти на підготовку спеціалістів, від іммігрантів отримують значну економічну віддачу, причому їх праця завжди оплачується нижче праці громадян держави іммігрантів. В результаті такого «відпливу мізків» спричиняється економічний та інтелектуальний збиток державам, звідки виїхали висококваліфіковані спеціалісти. Крім міграції кваліфікованої робочої сили до високорозвинених країн з держав менш розвинутих, спостерігається міграція звичайної робочої сили, зокрема для виконання тих робіт, від яких відмовляється місцеве населення. Працюючи за значно нижчу заробітну плату, ці люди значною мірою збагачують державу, яка дала їм роботу, і сприяють так званому «економічному» чуду, і в першу чергу німецькому. З іншої сторони, імміграція приносить і цілу низку проблем. Це проявляється в тому, що діти іммігрантів, які отримали уже освіту за місцем роботи батьків, закінчивши вищі навчальні заклади, вже не хочуть виконувати таку

⁴⁴ Зорина О. И. *Оффшорная деятельность как институт налогового права* / О. И. Зорина. – Одесса : Латстар, 2008. – С. 43.

роботу, яку виконували їх батьки, а претендують на роботу в бізнесі, в сфері обслуговування, торгівлі і створюють серйозну конкуренцію корінному населенню. З іншої сторони, непрестижну роботу все рівно комусь треба виконувати, а це примушує залучати нових іммігрантів.

Трудова міграція з менш розвинених країн в більш розвинуті не зменшується, а іноді має тенденцію до значного зростання. Зараз імміграція в високорозвинуті країни складає приблизно від 9 до 12-15% від загальної чисельності населення⁴⁵. Зростання чисельності іммігрантів в державах Західної Європи відбувається не тільки в результаті постійного міграційного прибуття, а і внаслідок більш високої народжуваності у іммігрантів, зокрема серед іммігрантів-представників неєвропейських народів. Спад народжуваності серед західноєвропейців і білих американців в умовах високого рівня життя відображає їх сьогодишню психологічну установку на малодітну чи навіть взагалі бездітну сім'ю. Така установка є характерною рисою сучасного ринкового суспільства з його загальним для всіх європейських народів процесом відходу від своїх традиційних, релігійних та національних цінностей, індивідуалізмом і егоїзмом, бажанням пожити для себе, а цьому іноді може перешкодити народження дитини. Внаслідок стабільного перевищення смертності над народжуваністю за роки ринкової демократії Україна втрачає щорічно близько 450 тис. людей в рік. Для того, щоб чисельність людей хоча б не зменшувалась, як зараз, потрібно, щоб кожна жінка народжувала в середньому 2,3 дітей⁴⁶.

Вкрай низька народжуваність серед корінного європейського населення в багатьох країнах Західної Європи має місце на фоні міграції з інших регіонів, яка виражається у зростанні долі іноземців, зокрема особливо швидко зростає доля африканців, азіатів у загальній чисельності населення цих країн. Так, наприклад, в Швеції з загальної чисельності населення 9,3 млн людей 2,1 млн становлять іммігранти, а 42% дітей, які народжуються за рік – це діти іммігрантів. У Франції більше 52% новонароджених – це діти іммігрантів, серед яких переважаючу більшість становлять негри і араби з колишніх французьких колоній в Африці⁴⁷. Згідно з прогнозами при збереженні сьогодишньої тенденції через 50 років частка білого населення в США

⁴⁵ Гіль Чарльз В. Л. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Чарльз В. Л. Гіль / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К.: Основи, 2011. – С. 62.

⁴⁶ Хоффманн Лутиц. Україна на шляху до Європи / Лутиц Хоффманн, Феліцітас Мьоллерс. – К.: Фенікс, 2011. – С. 29.

⁴⁷ Яковець Ю. М. Глобальні тенденції соціокультурної динаміки і перспективи взаємодії цивілізації у XXI ст. / Ю. М. Яковець. – К.: Либідь, 2013. – С. 139.

значно знизиться і буде складати приблизно 52-54%, в той же час доля іспаномовного населення зросте до 23%, а частка негрів – до 17%⁴⁸.

Міграція з країн, що розвиваються, не обмежується тільки переміщенням кваліфікованої робочої сили, але і включається значне число нелегальних мігрантів, біженців, переселенців. Така міграція є прямим наслідком надзвичайно високої народжуваності серед африканських і більшості азійських та латиноамериканських народів, що призводить до непомірного тиску на природні ресурси цих країн, до перенаселення, до розширення розривів в рівні життя між країнами, що розвиваються, і розвинутими країнами. Період подвоєння чисельності населення в багатьох країнах, що розвиваються, становить 25-30 років, хоч середній темп приросту чисельності населення знижується до 1,5%. До середини ХХІ ст. світове населення зросте до 9,2 млрд осіб⁴⁹. Оскільки біле європейське населення не тільки не зростає, а і зменшується, весь такий приріст спостерігатиметься за рахунок збільшення чисельності населення Азії, Африки і в меншій мірі Латинської Америки. Тому в ХХІ ст. число нелегальних мігрантів з країн Азії і Африки, що стараються проникнути до більш розвинутих країн, буде зростати значно вищими темпами. Конвенція ООН про біженців зобов'язує держав-учасниць даної конвенції приймати і матеріально підтримувати політичних біженців з інших держав. Як правило, афро-азійські мігранти оголошують себе саме політичними біженцями, хоч справді більшість з них просто хочуть покращити своє матеріальне становище шляхом переселення в більш багаті країни⁵⁰.

Якщо корінне населення європейських держав, і в тому числі український народ, не збільшить народжуваність до рівня, що забезпечуватиме стабільне розширене демографічне відтворення, якщо європейські країни, в тому числі Україна, одночасно не посилять антиімміграційні заходи, то відбудеться поступове зменшення європейських народів, на їх власних етнічних територіях переважатимуть африканці та азіати. Зокрема в Україні, якщо збережуться існуючі демографічні тенденції, питома вага українського населення буде неухильно зменшуватися, а доля представників неукраїнського народу швидко зростатиме. Особливо це проявлятиметься внаслідок міграції з Росії, Середньої Азії, Закавказзя, Китаю, країн Азії та Африки. Для подолання проблеми зменшення

⁴⁸ *Михасюк І. Р.* Основи глобальних економічних відносин / *І. Р. Михасюк, М. З. Мальський* / ЛНУ імені І.Франка. Вища школа інформатики і управління в Жешуві. – Львів-Жешув, 2003. – С. 92.

⁴⁹ *Голиков А. П.* Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции / *А. П. Голиков, А. А. Казакова*. – Харків : ХНУ, 2012. – С. 98.

⁵⁰ *Марцин В. С.* Інвестиційна діяльність в Україні: шляхи її становлення та перспективи розвитку / *В. С. Марцин*. – Львів : Апріорі, 2015. – С. 89.

українського народу необхідно активізувати демографічну політику, скеровану, з однієї сторони на заохочення народжуваності та зменшення смертності, а з другої, – на створення умов для повернення в Україну українського населення, яке проживає в інших державах і зробити так, щоб вони виявили бажання покинути ці держави та переселитися в Україну.

Дехто з етнічних українців хочуть увійти в Європейський Союз, в тому числі і ті, що хочуть підтвердити свою європейську ідентичність, і ті, що хочуть до неї приєднатися, десь через років 10-15, коли в Україні дозріють економічні умови для інтеграції в ЄС. Ймовірно, колись захоче інтегруватись в ЄС і Росія, а таке може бути, хоч і виглядає дивно. Вибір може стати і не зовсім європейським або зовсім не європейським, а скоріше євро-азіатсько-африканським, коли європейська цивілізація матиме значний ісламський присмак. Так наприклад, говорячи про роль школи у Франції, відомий французький політик Ж. П. Шевенман відмічає: майбутнє школи полягатиме в тому, щоб не формувати нинішню французьку ідентичність, а конструювати національну ідентичність Франції до 2085 року, яка у значній мірі буде арабо-мусульманською⁵¹.

Значну роль в подальшій ісламізації Європи може відіграти прийняття Туреччини в Європейський Союз. Як відомо, ця країна вже знаходиться в стані митного союзу з ЄС, а в 1999 р. отримала і статус країни-кандидата на вступ в ЄС. На прикладі Туреччини в ЄС особливо настирливо наполягають США, що і не дивно. Вступивши в ЄС, Туреччина може повністю підірвати всі основи європейської інтеграції, повністю розмити саме поняття європейської ідентичності, іншими словами, усунути можливість для ЄС бути серйозним конкурентом США на міжнародній арені⁵². Користуючись правом на вільне переміщення робочої сили, яке дає членство в ЄС, багатомільйонна маса турків у випадку прийому Туреччини в ЄС заповнить Захід і Центральну Європу в пошуках роботи та кращої долі, особливо враховуючи швидкий приріст турецького населення як наслідок високої народжуваності і наявність високого відсотка безробіття в самій Туреччині.

Скоріше за все такий процес просто ймовірний і його варто мати на увазі. Досвід США свідчить: «сумісний котел», яким є ЄС, відносно ефективний тільки серед представників європейських народів, які легко асимілюються один з одним і складають єдине поняття «білі». Представники інших рас, нехристиянських релігій надають перевагу

⁵¹ Шевенман Ж. П. Культура Європи, зміни, що не завжди передбачувані / Ж. П. Шевенман [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ednania.ua/177-vektor/11791-trendy-rozvytku-2016-rik>.

⁵² Чужиков В. І. Регіональні інтегральні системи посткомуністичних країн Європи / В. І. Чужиков. – К. : Кадри, 2007. – С. 32.

проживанню своїми достатньо замкнутими общинами. В межах однієї держави наявність таких общин, яка відноситься до різних рас, релігій, нерідко призводить до жорстоких міжобщинних протистоянь, суперництва і навіть війн. Приклад: міжетнічні та міжрелігійні війни в Югославії, расові конфлікти в США, бунти чорних і азіатських іммігрантів у Великобританії, сутички між іммігрантами і корінним населенням в Німеччині. Безвізовий режим, прозорість кордонів з державами Закавказзя і Середньої Азії є одним з важливих факторів проникнення на територію Росії нелегальних мігрантів із азіатських і африканських країн, що є аргументом на користь відновлення добре захищених наших кордонів з північним сусідом.

Крім того, серед прибуваючих до нас мігрантів з Азії, Африки дуже багато так званих туристів з Росії, які отримують короткострокові туристичні візи, а то і зовсім без віз, через родинні зв'язки після закінчення терміну і не думають вертатись додому, а залишаються в Україні. Варто вказати також, що значне число афро-азіатських студентів, які навчаються в українських вищих навчальних закладах, після закінчення навчання залишаються в Україні, а то і їдуть далі в Європу, часто вливаються в кримінальні структури і слугують тією ланкою, яка потім полегшує нелегальне проникнення їх співвітчизників на українську територію. Рахунок нелегальних мігрантів із країн Азії, Африки та й Росії на територію України уже йде на десятки тисяч. По суті ми вже маємо широкомасштабну демографічну агресію зі сторони не тільки нашого північного сусіда, а і інших держав третього світу.

Особливу небезпеку на європейському континенті створює добре продумана, а також уже спланована «повзуча» міграція китайців. Нелегальна міграція це добре налагоджений бізнес, який приносить великі доходи тим, хто займається переправкою людей із Африки і Азії в Європу. Україна є для мігрантів транзитною державою, через яку шляхи ведуть на Захід. Прорватися в центральноевропейські чи західноевропейські країни, де діють жорсткі заходи по обмеженню внутрішньої міграції, практично неможливо. Не бажаючи повертатися назад в свої країни, афро-азіатські та російські мігранти залишаються в Україні. І це не дивно. Ні в одній країні світу нелегальні мігранти з Азії, Африки не мають такої свободи, в тому числі і для кримінальної діяльності, як тут.

Якщо і далі міграція із Африки, Азії, Росії буде продовжуватися такими темпами як зараз, то уже в найближчому майбутньому ми будемо мати своє численне кольорове населення і, відповідно, більш високий рівень злочинності, сутичок і безпорядків на національній та расовій основі. Покласти кінець процесу заселення України непрошеними представниками з різних країн світу, в тому числі і

багаточисленними представниками родинних зв'язків корінного населення, можна лише з допомогою найбільш жорстких і рішучих заходів. Як показує досвід багатьох країн, найефективнішим засобом боротьби з нелегальною міграцією є впровадження строгого кримінального покарання за незаконне проникнення та перебування на території України.

Стикнувшись із загрозою строгого кримінального покарання, а не з легким грошовим штрафом, як зараз, багато мігрантів з країн Африки, Азії, Китаю втратять всякий стимул залишитися в Україні. Для цього треба самим оплатити свій виїзд, а у більшості з них необхідні кошти є. Можна також примусити відпрацювати свій зворотний квиток. Всі нелегали, які знаходяться на території України, повинні бути депортовані. Інших альтернатив немає. Нарешті негативні наслідки перетворення України у відстійник для мігрантів з різних країн світу в багато разів перевищують ті затрати, які пов'язані з їх депортацією. Необхідно також відмовитися від залучення іноземної робочої сили і законодавчо заборонити іноземцям купувати землю, відповідну нерухомість в Україні. Наслідуючи приклад західних держав і Японії, варто зробити жорсткішою практику надання віз іноземцям і вести строгий контроль за тим, щоб іноземці, строк віз яких закінчився, вчасно залишали Україну.

У цьому плані важливо визначитись, якими повинні бути основні принципи економічної стратегії України в епоху глобалізації. Чи повинні ми покладатися перш за все на свої сили, чи розраховувати на зовнішні позички та інвестиції. Тут може постати питання, наскільки взагалі корисні іноземні інвестиції. З цього питання існують різні міркування. Деякі економісти висловлюють думку, що без іноземних кредитів і інвестицій економічний розвиток України неможливий. Між іншим, використання іноземних інвестицій і позик має багато негативних сторін. Як відомо, розрізняють прямі і портфельні іноземні інвестиції. Прямі інвестиції мають стабільний характер, вони вкладаються у статутний капітал підприємства і дають право контролю за ними. Тобто це вкладення у виробництво, в матеріальні цінності, в інфраструктуру. Портфельні ж інвестиції – це вклади в цінні папери, а також вклади іноземних нерезидентів в комерційних банках тієї чи іншої держави і вони повної стабільності не мають. Вони направлені тільки на отримання доходу і можуть бути легко переведені за кордон. В основному портфельні інвестиції – це спекулятивний капітал, проникнення якого у великій кількості на фінансові ринки тієї чи іншої держави і особливо держав з нестабільною економікою спричиняють

більше негативу, ніж позитивних наслідків⁵³. Зараз світова система набуває все більш спекулятивного характеру. Лише близько 12% загального обсягу світових фінансових ресурсів спрямовується на фінансування реального сектора світової економіки. Все решта – це фінансові ресурси міжнародних валютних ринків і ринків цінних паперів, де гроші роблять гроші. Іншими словами, все це – спекулятивний ринок, за яким не стоять ніякі реальні матеріальні нагромадження і на якому погоду роблять великі західні фінансові корпорації-спекулянти.

У розпорядженні цих корпорацій знаходяться сотні мільйонів доларів, які вони свідомо використовують в якості портфельних інвестицій для зниження курсів національних валют і цінних паперів, зокрема курсів акцій підприємств тих країн, які швидко розвиваються, виходять на світові ринки і таким чином можуть бути небажаними конкурентами для Заходу. В Україні до гри західних портфельних інвесторів на зниження курсу акцій українських підприємств підключаються і місцеві комерційні банки. Реальний виробничий сектор економіки країни великої користі від діяльності українських комерційних банків не бачить, оскільки кредитні ресурси цих банків спрямовуються в основному у фінансовий сектор, зокрема, на спекулятивні операції на міжбанківській валютній біржі і на ринок державних облігацій, де можна швидко отримати високі прибутки.

Враховуючи вищезазначене, є підстави зробити висновок: іноземні портфельні інвестиції внаслідок їх спекулятивного характеру і непередбачуваності поведінки портфельних інвесторів несуть в собі значну міру ризику і потенційної загрози для національної економіки⁵⁴. Швидкий приплив, а потім такий же швидкий відтік іноземних партнерських інвестицій приводить до нестабільності курсів національних цінних паперів, їх знецінення, девальвації місцевих валют, сприяє багаторазовому зниженню капіталізованої вартості економіки держави. В Україні це вже привело до того, що вартість приватизованих українських підприємств і відповідно їх акцій, в тому числі і тих, які скуповують іноземці, вкрай занижена у порівнянні з їх реальною ринковою ціною і потенційно знижує прибутковість. В результаті загальна сума прямих іноземних інвестицій менша, ніж вона могла б бути.

Другим фактором штучного, вкрай вигідного для іноземних корпорацій заниження вартості українських виробничих фондів, є маніпуляції з курсом гривні по відношенню до долара. Прямі іноземні

⁵³ *Крупка М. І.* Фінансові особливості економічної інтеграції України у світове господарство / *М. І. Крупка* // *Фінанси України*. – 2011. – № 1. – С. 22.

⁵⁴ *Марцин В. С.* Інвестиційна діяльність в Україні: шляхи її становлення та перспективи розвитку / *В. С. Марцин*. – Львів : Апріорі, 2015. – С. 327.

інвестиції мають значно більші переваги, ніж портфельні в слаборозвинених країнах, де відсутня своя розвинена національна виробнича і науково-технічна бази, а також кваліфікована робоча сила, прямі іноземні інвестиції є єдиною можливістю долучитися до сучасної цивілізації, а конкретніше, до окремих аспектів такої цивілізації, а іноді і до найбільш кримінальної. Платою за таке залучення є стабільна економічна і політична залежність від високорозвинутих країн.

Негативні сторони іноземних прямих інвестицій у значній мірі можуть переважати позитивні, особливо коли це стосується стратегічних перспектив розвитку держави. І тут доречним є приклад Китаю. Деякий час на нього активно посилались, але він не є типовим в міру того, що тут прямі іноземні інвестиції – це значною мірою капіталовкладення, які зроблені зарубіжними бізнесменами китайського походження, чи, як їх ще називають, «хуацяо».

Китайська діаспора за кордоном, особливо у США, Австралії і країнах Південно-Східної Азії, має нагромадження значних фінансових ресурсів та економічної потужності, що цілком свідомо та цілеспрямовано використовується ними для всебічного розвитку економіки КНР. При цьому вони керуються не тільки економічними, але і явно вираженими патріотичними, національними почуттями по відношенню до Китаю, бажаючи зробити його ще могутнішим, процвітаючим. Саме завдяки китайським зарубіжним діаспорам, з їх сильними економічними позиціями всередині відповідних держав і лобіюванням інтересів Китаю, появилася можливість прориву китайського експорту на перенасичені і далеко не для всіх доступні ринки в США та інших країнах – ринки, де реалізація товарів здійснюється за тверду валюту.

Варто також відзначити, що інвестиції в китайську економіку з самого початку китайської нової економічної політики заохочувались урядами західних держав, які старалися залучити Китай в якості союзника у боротьбі з СРСР. Тепер, коли СРСР немає, а Китай нарощує свою економічну і військову могутність, яка з часом може стати небезпечною загрозою для інтересів Заходу, західні держави, ймовірно, і жалкують про свою причетність до розвитку китайської економіки. Однак вже зроблені західні інвестиції в економіку Китаю і вони привели до створення економічної взаємозалежності між Китаєм і Заходом, що стимулює додаткові інвестиції в китайську економіку. Україна теж має впливові, патріотично налаштовані і в економічному плані достатньо потужні українські діаспори, які змогли б стати джерелом прямих виробничих інвестицій в українську економіку і провідником українських інтересів в інших країнах. В політичному розумінні західні держави на словах довіряють Україні й українському народу. Але вони не до кінця переконані у сприйнятті нами «західних

цінностей». Звідси і така нерішучість дій щодо іноземних інвесторів. Зрозуміло, що їх стримує наявність в Україні корупції, високий рівень бюрократизму, недосконалість українського законодавства, загальний економічний і правовий хаос, включаючи військову агресію Російської Федерації в Криму, Донецьку, Луганську. Варто задуматися, що в цілому і для західних країн така ситуація в Україні теж не вигідна як політично, так і економічно. Їм потрібен сусід із стабільною економікою і надійною політикою.

В більшості випадків метою іноземного інвестора є заволодіння ринком тієї країни, в якій він розміщує свої прямі виробничі інвестиції, а не виробництво з більш низькими витратами, ніж у себе, з наступним ввезенням цих товарів у свою країну. Хоча і не виключається витратоемність, коли мова іде про трудові ресурси. Прямі іноземні інвестиції у виробництво, з орієнтацією на збут на внутрішньому ринку, призводять до відтоку твердої валюти за кордон. Адже іноземний інвестор, продаючи виготовлений внаслідок його інвестицій товари всередині приймаючої країни, обмінює потім на тверду валюту і вивозить в якості прибутку з даної країни. Частина прибутку при цьому може реінвестуватися у виробництво, однак часто іноземний інвестор ніяких додаткових капіталовкладень не здійснює, а хоче отримати максимум прибутків в розрахунку на первинно вкладений капітал, а потім виробництво закрити і залишити країну.

Варто також враховувати, що перед іноземним виробником завжди постає дилема: чи просто вийти на ринок даної країни, експортуючи уже готові, виготовлені товари «вдома», чи створювати у даній країні підприємство по виробництву цих товарів з цією ж метою: продавати їх головним чином на ринку приймаючої країни.

Вирішення даної дилеми залежить від того, наскільки надійно країна-імпортер захищає свій внутрішній ринок від іноземних товарів і наскільки об'ємним і платоспроможним є цей ринок. Якщо рівень протекціонізму в країні високий, тобто ставки митних тарифів високі, імпорту обмежується з допомогою антидемпінгових і компенсаційних мит, податків, квот, ліцензій, технічних і санітарних стандартів, політики валютних обмежень, а ціни на імпортовані товари також будуть високими і відповідно менш затратним буде ринок для їх збуту. В такому разі іноземним виробникам вигідніше налагодити виробництво товарів безпосередньо у даній країні з метою завоювання її внутрішнього ринку, тим більше, що іноземним інвесторам у такому разі в багатьох країнах надаються пільги.

В Україні у результаті політики економічного лібералізму рівень митного захисту внутрішнього ринку вкрай низький, а доходи більшості населення і, відповідно, його платоспроможність настільки низькі, що іноземним виробникам зараз значно вигідніше продавати на

українському ринку вже готові товари, ніж створювати потужності для їх виробництва і подальшого збуту на українській території. Саме цим можна пояснити той факт, що значну частку в прямих іноземних інвестиціях в Україні складають інвестиції у торгову сферу, тобто створення на території України іноземних торгових фірм, торговельних сумісних підприємств, які сприяють розширенню внутрішнього ринку для готових, виготовлених за кордоном товарів.

Негативним наслідком прямих іноземних інвестицій, особливо зі сторони західних транснаціональних корпорацій, є те, що іноземні підприємства, маючи в своєму розпорядженні великі кошти, створюють потужну конкуренцію місцевим національним компаніям і підприємствам, витісняють їх з внутрішнього ринку приймаючої країни і не дають їм повноцінно розвиватися. Якщо приймаюча країна з метою залучення іноземних інвестицій надає іноземцям значні пільги, то положення національних підприємств, які випускають аналогічну чи подібну продукцію, ще більше погіршуються.

Думка про те, що вільний доступ на внутрішній український ринок іноземних товарів чи товарів, виготовлених з допомогою іноземних інвестицій, посилює конкуренцію на внутрішньому ринку, таким чином примусить місцевого національного товаровиробника ефективніше працювати в напрямі підвищення якості, є хибною. Без потужної державної підтримки українські товаровиробники не в стані конкурувати з західними фірмами і приречені в ході такої конкуренції на банкрутство. Невиправдані надії на те, що іноземні інвестиції можуть вивести приймаючу сторону в число передових, технічно розвинутих країн. Західні виробники ніколи не передадуть менш розвинутих країнам унікальні високі технології. Саме такі технології складають основну могутність Заходу, і західні держави не намірені відмовлятися від монополії на їх виробництво і своїми ж руками породжувати конкурентів, передаючи технічні секрети іншим країнам, по відношенню до яких діє низка обмежень на продаж і передачу окремих видів технологій так званого подвійного призначення.

Що ж до звичайних технологій, які в процесі іноземного інвестування надходять у держави, то тут спостерігається тенденція західних корпорацій тримати цей процес під чітким контролем. Створюючи підприємства в інших країнах, ці корпорації в більшості випадків стараються обмежити їх функції лише збіркою уже готових комплектуючих частин, виробництво яких здійснюється в самих західних країнах. Ясно, що для таких складних зборочних підприємств не обов'язково мати висококваліфікованих інженерів, техніків. Усі проектні та конструкторські роботи здійснюються в західних країнах, і заводи, створені на західні інвестиції, збирають уже готові моделі. Надії на те, що наявність в Україні, в східноєвропейських державах

висококваліфікованої і значно дешевшої, ніж у державах Заходу, робочої сили, є основним стимулом для іноземних виробників, але відкривати виробництво в цих країнах вони не поспішають.

Висококваліфіковані спеціалісти для тих виробництв, які створюються за допомогою західних інвестицій безпосередньо у приймаючих країн, не особливо потрібні. Зате найбільш здібні і талановиті кадри потрібні на самому Заході, куди і заманюють їх на роботу, причому на зарплату вдвое-втриє нижчу, ніж у місцевих західних спеціалістів аналогічного рівня кваліфікації. Це так званий процес «плинності мізків», інтелекту.

Структура прямих іноземних інвестицій в Україні має спільні риси з державами Східної Європи. Тут суттєву частку складають інвестиції у внутрішню торгівлю цих країн, іншими словами, інвестиції, які скеровані на створення торговельних фірм та підприємств, що стимулюють просування готових західних товарів на внутрішньому ринку. Це сприяє політиці колишніх країн соціалістичної співдружності, які повністю лібералізували свою зовнішню торгівлю і на вимогу Заходу та МВФ знизили рівень захищеності своїх внутрішніх ринків, зменшили митні тарифи і скоротили або повністю усунули кількісні та інші нетарифні бар'єри у зовнішній торгівлі.

Вагомими є західні інвестиції у сферу послуг, зокрема у страхування, банківську справу в харчову, тютюнову та легку промисловість, в електроенергетику, в металургію і хімію, в деякі види машинобудування. В Україні домінуючим об'єктом іноземних інвестицій є паливно-енергетичний комплекс. Все це свідчить про те, що ні по своїй структурі, ні по своєму виробничому призначенню іноземні інвестиції не можуть вивести Україну на якісно новий рівень технологічного постіндустріального розвитку, який відповідав би вимогам ХХІ ст. Більше того, західні інвестиції в українські підприємства часто використовуються для придбання передової української технології чи для знищення високотехнологічного, рентабельного українського виробництва, яке може бути потенційним конкурентом на світовому ринку. В цьому випадку іноземні фірми викуповують українські підприємства, а потім свідомо розоряють їх, вивозячи основні фонди, звільняють працівників і в кінцевому підсумку закривають їх. Приклади такої поведінки – Львівський автобусний завод, Мікроприлад, Полярон та ін.

Щодо обсягів іноземних інвестицій, то українські правлячі кола скаржаться на їх низький рівень. Підписавши угоди про асоціацію з Європейським Союзом, Україна лібералізувала свою економіку і розраховувала на серйозний приплив інвестицій з країн ЄС. Однак загальний обсяг західних інвестицій виявився нижчим за очікуваний. Статистика свідчить: 70% прямих іноземних інвестицій у світі – це ті, де

фірми одних розвинутих країн вкладають їх в інших розвинутих країнах. Прямі іноземні інвестиції високотехнологічних держав здійснюються тільки в межах розвинутих країн.

Таким чином технологічна потужність, передові технології концентруються в чітко обмежених границях країн «золотого мільярда». Найменший обсяг прямих іноземних інвестицій спрямовується в Африку, Центральну Азію і на Близький Схід⁵⁵. Положення може змінитися вже найближчим часом. Швидко збільшується чисельність населення світу і особливо «третього світу». Зростання національного доходу і, відповідно, рівня споживання як у розвинутих, так і в нових індустриальних країнах призводить до додаткового зростання попиту на різні види ресурсів, до поступового зменшення їх традиційних джерел.

Можна з високою долею ймовірності стверджувати, що збереження Україною нинішнього прозахідного ліберального економічного курсу і погодження з цим курсом більшості населення, величина іноземних інвестицій в сировинні галузі і особливо в паливно-енергетичний комплекс в майбутньому буде зростати.

Іноземні інвестиції не можуть стати основою для економічного і науково-технічного розвитку України. У кращому випадку при умові належного державного контролю вони здатні відіграти допоміжну роль. Але виникає питання, звідки брати гроші на розвиток держави. Вихід один: це мобілізувати всі внутрішні джерела нагромадження, зокрема зупинити вплив капіталів з України, що становить, за деякими підрахунками, близько 20 млрд доларів в рік⁵⁶. Тому необхідно переглянути підсумки приватизації і націоналізувати найважливіші і високотехнологічні виробництва з правом довгострокової оренди і передачі для тих, хто її здійснює.

Ефективна ринкова економіка – це не обов'язково виключно приватизована економіка, адже, як свідчить досвід багатьох країн, державні підприємства з успіхом здатні функціонувати за ринковими принципами.

На прикладі України можна зробити висновок: приватизація часто спричиняє погіршення роботи підприємств, знижує їх ефективність, спрощує асортимент продукції і нерідко призводить до розпродажу і повної ліквідації виробництва. Часто влада не вбачає необхідності перегляду результатів приватизації і націоналізації украденої у народу власності. Аргументація при цьому така: прийняті саме такі закони, нехай і недосконалі, у відповідності з якими була проведена приватизація. Оскільки закон зворотної сили немає, то

⁵⁵ Кериз В. Вступ до права Європейського Союзу / В. Кериз / Пер. з англ. : К. : Знання КОО, 2014. – С. 12.

⁵⁶ Михасюк І. Р. Державне регулювання економіки в умовах глобалізації / І. Р. Михасюк. – Львів, 2014. – С. 209.

перегляду можуть підлягати тільки випадки приватизації, при яких порушувався закон. Право приватної власності не повинно бути порушено. Але в даному разі мова іде не про приватну власність, а про власність, украдену у держави. Закон, який дозволяє присвоювати природні ресурси держави, її виробничі фонди, створені працею всього народу, приналежні державі, не можна вважати нормальним правовим актом. Такий документ підлягає відміні. В результаті приватизації цінності опинились у власності відносно невеликого прошарку приватних осіб, які переводять значну частину валютних доходів на рахунки зарубіжних банків, скуповують акції і нерухомість за кордоном, витрачають величезні валютні кошти на свої особисті потреби. Вони стараються привласнити якомога більше на власне збагачення. Приватизатори часто навіть не здійснюють необхідних амортизаційних відрахувань для підтримки виробництва на попередньому рівні, не говорячи про його розвиток, технічне переоснащення, створення нових виробничих фондів.

В Україні з її багатими природними ресурсами, високорозвинутим інтелектуальним потенціалом завжди не вистачає грошей ні на належну заробітну плату, ні на зароблену самовідданою працею пенсію, ні на оборону, ні на освіту, ні на охорону здоров'я, ні на збереження та розвиток виробничого та наукового потенціалу та інші соціальні потреби⁵⁷. Це майже природно в умовах порочної соціально-економічної системи, яка головною метою поставила збагачення незначного прошарку суспільства, який отримав своє значне багатство не в результаті чесної особистої праці, а просто внаслідок присвоєння державної, кооперативної власності.

Варто також відзначити: постійно з України вивозиться як нелегально, так і легально капітал, що створює додаткові труднощі для функціонування економіки. Вина тут покладається на саму економічну систему.

Повністю легально вивозяться значні кошти, які тратяться українськими олігархами на відпочинок і різні презентації своєї персони за границею, на придбання нерухомості, предметів розкоші і т.п. Сама система дає можливість українським експортерам скривати за кордоном частину валютної виручки, отриманої від продажу товарів українського експорту. Необхідно чітко пам'ятати: що у більшості випадків капітал вивозиться з України не тому, що він не може знайти собі застосування в Україні, а тому, що особи, які його вивозять, орієнтуються на просту схему: поки є можливість, треба швидко робити великі гроші будь-якими шляхами, одночасно створювати плацдарм

⁵⁷ Жаліло А. Я. Безпека економічних трансформацій / А. Я. Жаліло. Матеріали засідання за «круглим столом». – К. : 2011. – С. 38.

для комфортного проживання за кордоном. Про це бажання будувати своє подальше благополуччя на Заході, подальше від сторонніх очей свідчать численні факти. Це довготермінові вкладення, які роблять наші «українці» в цінні папери західних корпорацій, в нерухомість, майже постійне проживання членів сім'ї за кордоном, навчання їх дітей та онуків у західних навчальних закладах, в результаті чого вони вже говорять краще іноземними мовами, ніж своєю рідною мовою. Скарги на те, що вивіз приватного капіталу з України викликаний несприятливими умовами для ведення бізнесу, політичною й економічною нестабільністю, високим рівнем злочинності, плутаниною в законах і взагалі хаосом – все це суцільне лицемірство. Саме в умовах такого хаосу і нестабільності, суперечливості та недосконалості українського законодавства, стало можливим так швидко збагатитись українській бізнес-еліті, кримінальним авторитетам, корумпованим чиновникам, «любим друзям». Надіятись на те, що вивезені капітали повернуться в Україну і будуть використані для розвитку виробництва, – не варто. Ці гроші вже вкладені в іноземні цінні папери і дають їх власникам хороші доходи.

Іноді колишній український капітал повертається в Україну вже під виглядом іноземного і має своєю метою його використання у невиробничій сфері частіше за все в торгівлі, банківській справі, а отриманий прибуток конвертується у тверду валюту і знову вивозиться з України. Зрозуміло, що такі капітали не здатні виступати основою для нарощування виробничих капіталовкладень.

Головним джерелом для виробничого інвестування в Україні в умовах глобалізації, коли необхідно забезпечити швидкий технологічний стрибок, щоб повністю не відстати від Заходу, можуть стати тільки мобілізаційні заходи в економіці з основним упором на розвиток державного сектора. Зараз в Україні держава фактично самоусувається від багатьох життєво важливих напрямків економічного і соціального життя. Теперішній режим, демократичні засоби масової інформації нав'язують суспільству односторонню точку зору, у відповідності з якою нібито лише свобода для дій ринкових сил у відповідності з приватизацією і жорсткою антиінформаційною політикою за монетаристськими рецептами дасть можливість забезпечити швидке економічне зростання.

В умовах глобалізації, з поглибленням економічної і ресурсної кризи саме поняття «ринкова економіка» набуває зовсім іншої суті, ніж це було в період відносно вільного доступу до світових невідновлюваних ресурсів. Теоретично повністю ринкова економіка можлива тільки при умові вільного доступу до таких складових виробництва, як земля, корисні копалини та інші природні ресурси. Коли в результаті зростання чисельності населення виникає дефіцит землі, коли більша

частина природних ресурсів вичерпана, попит на них зростає і ці фактори виробництва стають об'єктом державного регулювання. Таким чином роль держави в економічному житті у майбутньому буде безперервно зростати і ринкова модель з її орієнтацією на безперервне зростання споживання уступить місце такій моделі, в якій ще більше зростає роль державного регулювання. Крім держави регулюючі функції у конкретних галузях беруть на себе транснаціональні корпорації. Вони шляхом змови ділять відповідні ринки, визначають на них ціни, обсяги виробництва тощо. Все це суперечить традиційним класичним уявленням про ринок як про «невидиму руку», яка шляхом співвідношення попиту і пропозиції автоматично регулює процес виробництва і встановлення цін. В якійсь мірі транснаціональні корпорації у своїх галузях виконують ті функції, які в соціалістичній економіці виконували промислові міністерства і планові органи.

Зараз відбувається процес зрощення інтересів держави з інтересами великих транснаціональних корпорацій і банків. З фактичного мовчазного благословення держава окремі галузі економіки переходять під контроль відповідно невеликих груп транснаціональних корпорацій, роль яких у прискоренні процесів в глобалізації особливо велика. Зараз також відбувається зміцнення транснаціональних корпорацій і банків, розширення мережі, їх філій у різних державах. В світі налічується близько 40 тисяч транснаціональних корпорацій, які мають приблизно 200 тисяч філій у 150 країнах світу⁵⁸. З тих 40 тисяч транснаціональних компаній 500 володіють гігантськими економічними потужностями, вони монополізували цілі галузі промислового виробництва та різних видів послуг⁵⁹.

Зростанню потужностей транснаціонального капіталу, його глобальній експансії сприяє якісно новий рівень розвитку засобів зв'язку, комп'ютерної техніки, інформатики і транспорту, що дозволяє значно прискорити і зв'язати в єдиній системі міжнародних розрахунків валютні, кредитні та фінансові ринки різних країн. Великі транснаціональні корпорації, виходячи зі своїх цілей, можуть здійснювати потужний вплив на політичну ситуацію в країні. Вони дозволяють собі контролювати важливі питання економіки, підривати державність та національний суверенітет. Таким чином у розвинутих капіталістичних країнах ринкова економіка стає все більш регульованою, державно-монополістичною. Це проявляється в посиленні заходів по захисту своїх національних виробників від конкуренції зі сторони імпортерів шляхом скорочення імпорту, особливо

⁵⁸ Гіль Чарльз В. Л. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Чарльз В. Л. Гіль / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К. : Основи, 2011. – С. 142.

⁵⁹ Там само. – С. 119.

через нетарифний протекціонізм, що порушує закони вільного ринку та домовленості в державній підтримці національної промисловості, сільського господарства, у відповідному фінансуванні науки, освіти, до посилення прямих державних інвестицій в найбільш важливі галузі високих технологій.

Галузі високих технологій та машинобудування на Заході є об'єктом особливої державної турботи і допомоги, оскільки одному приватному капіталу фінансування виробництва з тривалим виробничим циклом не вигідно і явно не під силу. Західні країни використовують додаткову грошову емісію, не боячись при цьому деякого зростання рівня інфляції, щоб дати додатковий стимул для зростання платоспроможного попиту населенню і відповідного зростання виробництва.

МВФ дає поради діаметрально протилежні. Монетарне регулювання, в основі якого взята концепція стабілізації курсу гривні по відношенню до долара шляхом виключно фінансових заходів, призводить до дефіциту грошової маси, спричиняє придушення вітчизняного виробництва, деградацію промислового, науково-технологічного та військового потенціалу.

Найбільш ефективною моделлю для України є змішана економіка з різними формами власності, але при умові, що держава буде мати важелі управління землею, надрами, природними монополіями, зовнішньою торгівлею, сировиною, стратегічними товарами, банками, найбільш важливими високими технологіями, виробництвом та торгівлею спиртом. Враховуючи те, що для приватного капіталу норма прибутку є головним критерієм, в межах ліберально-монетарної моделі дуже складно контролювати вплив капіталу. Для цього доцільно використовувати елементи інституційної моделі ринкової економіки, що дозволяє ефективно максимізувати ступінь підпорядкованості приватного бізнесу меті національного розвитку. Тут був би корисним досвід Японії, нових індустріальних країн Південно-Східної Азії та Китаю, в котрих весь процес створення їх сучасної конкурентоспроможної промисловості, їх широкий вихід на світові ринки відбувається при безпосередньому ефективному державному регулюванні і загальнонаціональному плануванні.

Узагальнюючи сказане, варто наголосити: чисто ринкової економіки в реальному житті не існує. Є лише різні варіанти, які поєднують методи державного контролю за економікою, відносною ринковою свободою. В умовах економічної кризи роль державного регулювання різко зростає, ринкові закони в таких умовах втрачають свою силу. Достатньо згадати хоча б новий курс економічної політики західноєвропейських країн у післявоєнний період з його активним державним регулюванням практично всіх господарських процесів. Тоді

передбачалося введення обмежень на платежі в вільно конвертованих валютах. Процес введення такої національної валюти в країнах Західної Європи розтягнувся на багато років і реалізувався в міру створення конкурентоспроможної процвітаючої національної економіки. Виникає питання: чому при виборі економічної моделі розвитку України не використати досвід Японії, Південної Кореї, Китаю, а також країн Західної Європи? Чому надано перевагу ліберальному варіанту? Вважаємо, що це зроблено внаслідок корумпованості верхів, оскільки їм дуже хотілося добратися до влади без серйозних затрат, а її можна було отримати тільки в умовах швидкої грабіжної приватизації найбільш привабливих галузей і введення конвертованості гривні, і це дозволило швидко перетворити українські ресурси в долари і вивести їх за кордон.

Вільно конвертована національна валюта повинна базуватися на розвинутій конкурентоспроможній на світовому ринку економіці, приносити значні валютні доходи від експорту, які необхідні для створення валютних ресурсів, щоб забезпечувати таку конвертованість. У багатьох слаборозвинутих країнах чи в країнах з перехідною економікою режим конвертованості національних валют забезпечується головним чином за рахунок резервних кредитів МВФ. Політика МВФ повною мірою відповідає цілям економічної глобалізації за західними рецептами. Позички МВФ зорієнтовані на жорсткі політичні вимоги, виконання яких сприяє сповільненню національного виробництва в країнах-боржниках.

В число стандартних вимог МВФ входить дерегуляція економіки, введення конвертованої національної валюти для здійснення поточних зовнішніх платежів, ослаблення контролю над зовнішньою торгівлею і відкриття внутрішнього ринку для імпорту, скорочення дефіциту державного бюджету, головним чином за рахунок зниження державних витрат на підтримку вітчизняних виробників і на соціальні потреби. Все це передбачає реалізацію курсу на іноземні інвестиції, так звані «відкриті двері», проведення політики прискореної приватизації, звіт перед МВФ про проведені заходи й узгодження з ним економічної політики. Виконання цих вимог МВФ сприяє підпорядкуванню внутрішнього ринку країн-боржників західним товаровиробникам, які продають свої товари на цих ринках за місцеву валюту, обмінюють її на вільно конвертовану з метою вивезення її з країни. І тут їм допомагають резервні кредити, які надає МВФ даній країні. Держави, що отримали такі кредити, зобов'язані гарантувати конвертованість своїх національних валют та підтримувати у відповідних рамках їх обмінний курс. З цією метою державні банки країн-боржників проводять валютні інтервенції, а також продають частину валюти приватним комерційним банкам, які використовують її для подальшого продажу населенню та проведення валютних обмінних та спекулятивних операцій. Практично

значна частина валютних кредитів МВФ повертається назад у західні держави у формі виручки, отриманої іноземними товаровиробниками від продажу своїх товарів на ринках країн-боржників. Цю виручку вони отримують у національній місцевій валюті, обмінюють її потім на іноземну і вивозять з країни.

Крім того, відплив капіталів за кордон відбувається в результаті перерозподілу частини валютних коштів, отриманих від МВФ, серед комерційних банків держави, що має кореспондентські рахунки в зарубіжних банках, а також внаслідок розкрадення цих коштів функціонерами правлячих режимів, які пізніше вивозять ці кошти за кордон і тратять їх на придбання дорогих імпортованих товарів, предметів розкоші. Фактично резервні кредити МВФ, обставлені вимогами по лібералізації економіки країни-боржника, можна охарактеризувати як своєрідне кредитування західними державами своїх національних експортерів, як засіб для їх проникнення і надійного їх закріплення на внутрішніх ринках країн-одержувачів кредитів. Такі кредити сприяють пригніченню національного виробництва в країнах-одержувачах, роблять їх політично й економічно залежними від кредитора.

В підсумку, навіть якщо держава, що потрапила у пастку МВФ, не зможе повернути свої борги МВФ, то західні держави в цілому-то і нічого не тратять. Вони в будь-якому випадку вже витягнули з країни стільки коштів та ресурсів, що це покриває всі первинні витрати. Саме тому країни Заходу час від часу приймають благородні рішення по списанню боргів тій чи іншій групі країн-клієнтів МВФ. Відхилення від критеріїв, узгоджених з МВФ, може призвести до призупинення кредитування. Можна зробити висновок, що участь нашої країни в роботі з МВФ ставить її економіку під удар негативних наслідків глобалізації.

Другим важливим кроком на шляху включення України в процес глобалізації є вступ її у 2008 р. до Світової організації торгівлі (СОТ). Вказана організація уже набула репутації одного з головних провідників глобалізації. Необхідно повністю чітко усвідомити, що вступ в СОТ пов'язаний як з позитивними, так і негативними наслідками. Україна у СОТ виявилася без відповідних умов і підготовки. Її все ще слабка економіка виграла небагато. Позитивні результати членства України в СОТ – це перш за все полегшення доступу до світових ринків для українських конкурентоспроможних товарів і послуг, перетворення торгово-економічних відносин з іншими країнами на більш стабільну правову основу, використання існуючого механізму СОТ для вирішення торгових спорів. Однак навіть членство в СОТ дозволяє використовувати антидемпінгові мита і процеси, за допомогою яких Захід старається відгородитися від українського експорту, зокрема експорту зерна, металу, за винятком металобрухту. В

той же час вступ до СОТ накладає цілу низку зобов'язань на члена, які при нинішній неконкурентоспроможній ситуації української економіки можуть привести до негативних результатів, що нівелюють позитиви такого вступу.

Від України вимагають широкої лібералізації її торгівлі товарами і послугами, скорочення тарифів і усунення нетарифного регулювання торгівлі, ліквідації державного субсидування національної промисловості і сільського господарства. Чи може піти на це країна зі слабкою неконкурентоспроможною економікою? Вхід України до СОТ змушує знижувати імпорتنі тарифи, які зараз і без цього достатньо ліберальні. Вже зараз ми бачимо негативні наслідки ліберальної імпоротної політики у вигляді засилля зарубіжних споживчих товарів і згортання, а навіть повне призупинення національного виробництва.

В умовах глобалізації економічне співробітництво між державами на двохсторонній основі в більший мірі доповнюється участю в різних інтеграційних процесах. Але наївно думати, що приватні корпорації зможуть вирішити проблеми постіндустріального високотехнологічного розвитку України. В кращому випадку вони використають частину своїх прибутків тільки на фінансування власного виробництва і галузей. Державних податків, що змішаються з приватним капіталом, недостатньо для цілей виробничого інвестування, їх ледве вистачає на поточні державні витрати.

Досвід функціонування нинішньої ринкової економіки в Україні показав: вона набагато менш ефективна, ніж на Заході, де є можливість мобілізувати значні ресурси на стратегічних напрямках економічного та науково-технічного розвитку. В умовах глобалізації важливо, щоб сильна держава не виродилася в диктатора корумпованої бюрократії, а тому повинні бути гарантовані основні демократичні свободи, необхідне налагодження ефективного народного контролю за діяльністю чиновників.

В той же час цілком ясно, що сучасна демократія західного зразка, з її культивуванням прав абстрактного, відірваного від національного коріння індивіда «загальнолюдських» цінностей, морального плюралізму «вільного» ринку, призводить до духовної деградації любого народу, серед якого вона укорінюється, приводить до фактичної узурпації шаром космополітичної фінансово-промислової еліти і на практиці контролює процеси прийняття державних рішень.

В умовах постійної обробки свідомості людей через тенденційні засоби масової інформації, головним чином через телебачення, демократія західного зразка вже перетворилась у формальність. В період глобалізації на Заході фактично відбувається боротьба за владу. Справжня демократія, яка відповідає інтересам всього народу, можлива лише в умовах націоналізації командних висот в економіці України.

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА
ТА
ПРОБЛЕМИ КООПЕРАЦІЇ**

**BUSINESS ECONOMY AND
PROBLEMS OF COOPERATION**

ПРАЦІ БОРИСА МАРТОСА ПРО КООПЕРАЦІЮ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ

Myroslav ALIMAN

BORIS MARTOS'S WORKS ON COOPERATION AND THEIR IMPORTANCE

Abstract. *The article reviews the works on cooperation by public, state, political figure, teacher and publicist Boris Martos. Attention is drawn to such works as «Theory of Cooperation», «Cooperative Audit», «Organization and Conduct of Meetings», as well as his publications on the experience of development of cooperation in Ukraine and in other countries, in particular: «From the History of Ukrainian Cooperation (short essay)», «A few words about Ukrainian cooperation», «Ukrainian statehood and cooperation», «Rebuilding of Ukrainian cooperation», «Borders of cooperation development» and others. The instructions and advices of B. Martos in his writings are relevant to this day. The scientific heritage of this prominent figure in the field of cooperation (articles, reports, archives) deserves to be studied and republished.*

У суспільно-економічному житті багатьох країн світу важливу роль відіграє кооперація – кооперативні товариства та їх об'єднання (спілки, ліги, альянси). Значного розвитку набула кредитна, сільськогосподарська, споживча, житлова та інші види кооперації. Об'єднуючись у кооперативні товариства, населення набуває можливості на вигідних умовах забезпечувати себе товарами і послугами, користуватися фінансовими ресурсами, вирощувати, переробляти і збувати сільськогосподарську продукцію тощо. На жаль, в Україні тепер недостатньо приділяється увага розвитку кооперативного сектора економіки.

Відродженню в Україні різних видів кооперації та підвищенню її ролі в господарюванні можуть сприяти різні чинники: воля органів влади, ініціатива населення, поширення знань про кооперацію. В даний час важливо привернути увагу до наукових праць видатних діячів кооперативного руху – ідеологів і творців кооперації, зокрема до праць про кооперацію визначного українського громадського і політичного діяча, кооператора і педагога, дійсного члена НТШ і УВАН Бориса Миколайовича Мартоса.

Борис Мартос (1879-1977) народився 20 травня (ст. ст.) 1879 року на Полтавщині. У місті Лубни закінчив класичну гімназію, потім (у

1908 р.) закінчив університет у Харкові¹. У 1910-1913 рр. працював як кооператор на Волині й на Кубані, в 1913-1917 рр. – інспектор кооперації у Полтавському губернському земстві. У 1917 р. працював генеральним секретарем земельних справ, у 1918 р. обіймав посаду голови управи Всеукраїнського Кооперативного Комітету, з 1919 р. – міністр фінансів і голова Ради Міністрів Директорії УНР. «З 1920 р. на еміграції в Німеччині й Чехословаччині. Був одним з організаторів Української Господарської Академії у Подебрадах, згодом Українського Технічно-Господарського Інституту і його директором (1936-1938), 1945-1949 рр. – один із засновників і ректор Української Економічної Високої Школи в Мюнхені»². Згодом Б. Мартос брав участь у роботі інших науково-освітніх закладів у Європі і США.

Про життя і діяльність Б. Мартоса опубліковано низку праць, зокрема А. Качора³, М. Біди⁴, С. Злупко⁵, О. Нестулі⁶, О. Яценко⁷. Витяг з праці Б. Мартоса «Теорія кооперації» уміщено у підручнику «Теорія та історія кооперації» авторів С. Гелея і Р. Пастушенка⁸. Редакційним відділом Полтавського університету економіки і торгівлі перевидано окремі праці Б. Мартоса. Разом з тим, необхідно приділити увагу ще маловідомим сьогодні працям видатного діяча та їх значенню для успішного розвитку кооперації.

Однією з найголовніших праць Б. Мартоса про кооперацію є «Теорія кооперації» (курс лекцій)⁹. Автор висвітлив соціальні й економічні підстави кооперації, розкрив завдання кооперації та її соціально-економічну природу, організаційні принципи і кооперативні традиції, розробив найбільш досконалу модель класифікації кооперативів.

¹ Качор А. Борис Мартос. Коротка розвідка його науково-економічної, політичної і загальногромадської праці / А. Качор. – Вінніпег, Канада, 1977. – С. 9.

² Мартос Борис // Енциклопедія українознавства. – Т. 4. – Львів: Наукове Товариство імені Т. Шевченка у Львові, 1994. – С. 1480.

³ Качор А. Борис Мартос. Коротка розвідка його науково-економічної, політичної і загальногромадської праці / А. Качор. – Вінніпег, Канада, 1977. – 31 с.

⁴ Біда М. Проф. Борис М. Мартос: політик, учений і громадський діяч / М. Біда // Український історик. – 1977. – Ч. 55–56. – С. 101–105.

⁵ Злупко С. Теорія кооперативів Бориса Мартоса. В кн.: Персоналії і теорії української економічної думки. – Львів: Євросвіт, 2002. – 528 с.

⁶ Нестуля О. Борис Мартос і кооперація: монографія. У 2 кн. Кн. 2. Про кооперацію і кооператорів / О. О. Нестуля, М. В. Аліман; за ред. О. О. Нестулі. – Полтава: ПУЕТ, 2018. – 233 с. – 245 с.

⁷ Яценко О. В. Вплив кооперативної ідеї на діяльність уряду Б. Мартоса: Спроба творення «кооперативної республіки» (квітень-вересень 1919 року) / О. В. Яценко // Гілея. – 2010. – Вип. 31. – С. 90–100.

⁸ Гелей С. Д. Теорія та історія кооперації: Підручник / С. Д. Гелей, Р. Я. Пастушенко. – Київ: Знання, 2006. – 513 с.

⁹ Мартос Б. Теорія кооперації (курс лекцій) / Б. Мартос. – Регенсбург – Берхтесгаден: Український технічно-господарський інститут, 1947. – 165 с.

У праці «Теорія кооперації», наголошував професор Михайло Біда, Б. Мартос «кладе сильний натиск на соціальні підстави кооперації та її місію, яку вона повинна виконати, а при цьому різко підкреслює суперечності в суспільстві на тлі розподілу суспільних дібр... та існуючих запасів, надбаних тисячолітньою працею цілого ряду поколінь але не розподілених рівномірно між усіма суспільними верствами...»¹⁰. В руках порівнює невеликої частини суспільства скупчені величезні капітали чи то у формі фактичного володіння матеріальними засобами (сировина, машини, будинки, готові вироби), чи то в формі права на володіння ними (грошові знаки, векселі, рахунки в банках тощо); тому-то й розпорядження майже всім господарським життям знаходиться в руках цієї, порівнює незначної по кількості, групи капіталістів. У той же час решта людей, значно більша частина суспільства, не володіючи засобами виробництва і втративши через те самостійне значення в господарському житті, мусить оддавати свої сили, свою працю в розпорядження пануючої групи¹¹.

У праці «Теорія кооперації» наголошується на суперечностях, які шкодять суспільним інтересам, «затримують поступ, вносять безладдя в життя, спричиняються до цілого ряду ненормальних явищ: багатство поруч із злиднями; задоволення кожної примхи поруч із турботою про шматок хліба; до того величезні багатства і розкішне життя належить часто тим, хто цілком не працює, не утворює ні однієї корисної речі; поруч із ним напівголодним ходить той, хто невпинно працює над утворенням запасів їжі, напівроздягнений той, чиї руки виробляють одягу; у вогкому, темному кутку живе сім'я того, хто буде величезні кам'яниці...»¹².

Матеріальна незабезпеченість, наголошував Б. Мартос, несе нижчим верствам суспільства, разом з темнотою, хвороби й злочинства. Але багач не знаходить внутрішнього задоволення в багатстві. «Задоволення матеріальних потреб, комфорт, навіть розкіш, не приносять йому радості; він нудиться в своєму розкішному палаці, його гнітить пустота й безцільність життя; відсутність фізичної праці робить нікчемним його тіло, а відсутність духовних інтересів мертває його дух; алкоголь і інші наркотики – єдине спасіння для багатого так само, як і єдина утіха для бідного»¹³.

У той же час, писав Б. Мартос, кооперація являє з себе один із засобів поліпшити добробут нижчих верств суспільства через

¹⁰ Біда М. Проф. Борис М. Мартос: політик, учений і громадський діяч / М. Біда // Український історик. – 1977. – Ч. 55-56. – С. 5.

¹¹ Мартос Б. Теорія кооперації (курс лекцій) / Б. Мартос. – Регенсбург – Берхтесгаден : Український технічно-господарський інститут, 1947. – С. 4.

¹² Там само.

¹³ Там само. – С. 5.

звільнення їх від визиску з боку верстви капіталістів. Він розглядає кооперацію як спільну діяльність певної групи людей, що має завданням поліпшити їхній матеріальний і духовний добробут шляхом організації кооперативів¹⁴. Декілька лекцій праці присвячено організаційним принципам кооперації. Автор висвітлив значення статуту кооперативного товариства, права й обов'язки його членів, порядок прийому нових членів і т. д.

Позитивною рисою «Теорії кооперації», – наголошує дослідник наукової спадщини українських кооператорів С. Злупко, – є те, що її автор чітко визначив спільне та відмінне між кооперацією й іншими організаціями подібного типу, зокрема, так званими «фальшивими» кооперативами (псевдокооперативами). До них, наприклад, можна віднести товариства землевласників, які «самі не працюють у власному господарстві, а використовують найману працю для одержання зиску на вкладений капітал»¹⁵.

У підручнику чимало корисної інформації про службовий персонал кооперативних організацій, про поліпшення умов праці та особливості оплати праці фахівців і виборних органів; про види капіталів та їх формування; порядок розподілу чистого зиску. Також викладено погляди автора щодо централізації і децентралізації в кооперативній системі, доцільної організації мережі кооперативних товариств. Він засуджує хаотичність у кооперативному русі та виступає за планомірність кооперативного будівництва на місцях. Автор виклав пропозиції щодо проведення кооперативних з'їздів, організації культурно-просвітньої діяльності.

Маючи неабиякий досвід практичної роботи в кооперації й державних установах, автор «Теорії кооперації» дає поради і щодо підбору працівників кооперативних організацій. Він зазначає, що «...в першу чергу керівник кооперативної установи повинен бути людиною порядною... Громадська справа не може мати керівником людину користолюбну або взагалі егоїстичну. Кооперації потрібні люди, що громадські справи ставили б вище своїх особистих, які в успіхах кооперативу бачили б найбільше для себе задоволення. Не треба забувати, що керівником може бути тільки людина сміла й з твердим характером, яка б при невдачах не падала духом, а, певна в вірності вибраного шляху, уперто йшла б до поставленої мети, підбадьорюючи слабодухих. При доброму бажанні така людина зуміє використати досвід і пораду своїх співробітників, бо принципи й традиції, якими

¹⁴ Там само. – С. 23.

¹⁵ Злупко С. Теорія кооперативів Бориса Мартоса. В кн. : Персоналії і теорії української економічної думки. – Львів : Євросвіт, 2002. – С. 329.

живе кооперація, утворюють умови, в яких найліпше виявляється колективний розум, треба тільки хотіти й уміти його використати»¹⁶.

«Теорія кооперації» Б. Мартоса, вважає С. Злупко, належить до видатних пам'яток української кооперативної думки. Вона, за оцінками деяких фахівців, займала друге місце після «Соціальних основ кооперації» М. Туган-Барановського¹⁷.

Особливої уваги заслуговує праця Б. М. Мартоса про ревізію в кооперативних організаціях¹⁸. У передмові автор зазначив, що при всій необхідності мати добрий підручник для підготовки ревізорів доводиться констатувати відсутність систематично розробленого курсу по цьому предмету і то не тільки на українській мові чи на слов'янських мовах взагалі, такого курсу немає ні на одній мові з огляду на нерозробленість дисципліни. Відсутність такого курсу кооперативної ревізії, який задовольнив би вимоги, що ставить сучасний розвиток кооперації, слід пояснювати не тільки новизною самої дисципліни, але й тим, що погляди на кооперативну ревізію, на систему її проведення у великій мірі залежать від індивідуальності самого ревізора...

Для своєї праці автор використав як джерела бідну на той час літературу, що існувала переважно на німецькій мові. Зокрема, використано інструкції ревізорам, виданих ревізійними союзами, та постанови кооперативних з'їздів. Власна ревізорська практика та участь в інструкторсько-ревізорських нарадах дали можливість автору зробити деякі доповнення, а також піддати критичному аналізу з погляду доцільності ті матеріали, які були в його розпорядженні. Текст праці викладено чітко і доступно. Кожне речення наповнене корисною інформацією.

Зміст праці Б. Мартоса «Кооперативна ревізія» свідчить про ґрунтовне дослідження ним теоретичних надбань у галузі ревізії та вивчення практики ревізій. Автор дав вичерпні поради ревізорам, що стосувалися проведення перевірки каси, цінних паперів, товарів, інвентарю, балансу; ревізії кошторису й оплати праці, операцій продажу товарів, операцій транспортних, власного виробництва, зиску тощо. Зі знанням справи він пояснив, як ревізор повинен підготуватися до ревізії, скласти її план, як розпочинати ревізію, вести запис ревізійних спостережень та правильно оформити акт ревізії. Б. Мартос навів чимало прикладів, які переконують у необхідності певних дій

¹⁶ Мартос Б. Теорія кооперації (курс лекцій) / Б. Мартос. – Регенсбург – Берхтесгаден : Український технічно-господарський інститут, 1947. – С. 158.

¹⁷ Злупко С. Теорія кооперативів Бориса Мартоса. В кн. : Персоналії і теорії української економічної думки. – Львів: Євросвіт, 2002. – С. 328.

¹⁸ Мартос Б. Кооперативна ревізія / Б. Мартос. – Львів : Ревізійний союз Українських Кооперативів, 1928. – 65 с.

ревізора в процесі підготовки до ревізії, її проведення, складання акту тощо.

Зазначимо, що на час видання підручника «Кооперативна ревізія» більшість осіб, які працювали на посадах інструкторів-ревізорів, не мали спеціальної, а часом і загальної освіти. Разом з тим, кооперативний рух поширювався по всьому світу і вимагав кадрів відповідного профілю, тому Б. Мартос звернув увагу на необхідність підготовки ревізора як з теоретичної, так і з практичної точки зору. По-перше, в нього (ревізора) повинна бути якісна загальна освіта, яка б робила його людиною інтелектуальною, писав він. Чим ширші і глибші його знання, тим краще він упорається зі своїми завданнями, тим ширший погляд матиме на розвиток кооперації, тим глибше буде його критика діяльності кооперативів, тим змістовнішими і чіткішими виявляться його висновки і доповідь. Фахова ж освіта ревізора, як наголошував автор підручника, повинна базуватися на науці про народне господарство, бо в іншому випадку в нього не виробиться ясного погляду на кооперативний рух загалом, на місце і роль, яка належить кожному окремому кооперативу¹⁹.

Ревізор повинен бути добре обізнаний із бухгалтерською наукою, бо без неї він не зуміє розібратися в бухгалтерських записах у книгах обліку. З огляду на те, що ревізор повинен проводити інвентаризацію товарів, сировини, готової продукції тощо, він також повинен бути ознайомленим з наукою про товарознавство. Ревізор теж має добре знати господарське, кооперативне та інше право, бо у своїй діяльності йому доводиться розглядати те чи інше питання правового характеру. Звісно, ревізор повинен бути у курсі всього того, що дає наука про теорію, історію та практику кооперації²⁰. Ці вимоги до професійної підготовки ревізорів залишаються актуальними дотепер. Але сьогодні їх слід поєднати з вивченням комп'ютерної техніки і комп'ютерних технологій, знанням іноземних мов та ін.

Заслугує на увагу те, що Б. Мартос приділив увагу діяльності таких організацій, як кооперативні ревізійні союзи. Він висвітлив зміст роботи цих союзів, їх завдання, роль у проведенні фахових ревізій. Автор присвятив окремий розділ осмисленню ідейно-керівної ролі ревізійного союзу, який, маючи у своєму розпорядженні фахівців, накопичуючи весь досвід кооперативного руху, знаючи всі його слабкі сторони, може керувати кооперативним рухом, даючи рекомендації про найкраще облаштування справи, складаючи зразкові статuti, регламенти та інструкції, організовуючи лекції з особливо важливих питань кооперативної теорії і практики.

¹⁹ Там само. – С. 12.

²⁰ Там само.

Б. Мартос повідомляв, що до Ревізійного союзу українських кооперативів у Львові (він діяв ще з 1904 р. спочатку як Крайовий Союз Ревізійний) у 1928 р. входило більше 2000 кооперативних установ. У кооперативах, які не входили до ревізійних союзів, ревізію здійснювали інші кооперативні союзи або відповідні державні органи²¹. Б. Мартос теж писав про існування в багатьох країнах спілок ревізорів-фахівців з метою захисту інтересів фахівців та з турботою про якісну їх фахову підготовку і високий професійний рівень знань та умінь. Переконані, що вивчення праці Б. Мартоса «Кооперативна ревізія» сприятиме поліпшенню підготовки фахівців у галузі бухгалтерського обліку, аудиту і ревізії, до речі, не тільки для кооперативних організацій.

Також актуальною є і праця Б. Мартоса «Організація й ведення зібрань»²². У передмові автор підкреслив, що своєю книгою він намагався забезпечити діячів кооперативного руху практичними порадами щодо правильного й умілого проведення зборів. За словами науковця, йому доводилося брати участь у значній кількості різноманітних зібрань, у тому числі й у великих з'їздах, а на багатьох із них головувати. Власні спостереження, практичний досвід допомогли видатному кооператорові поповнити те, чого він не міг знайти в літературі, статутах, регламентах, інструкціях²³.

«Часто на зібраннях, – писав Б. Мартос, – буває присутніх дуже багато, питання доводиться розглядати часом досить складні, при обговоренні виникає багато різних поглядів, що їх не так легко буває погодити між собою, а між тим треба прийти до якоїсь думки, що задовольнила б, коли не всіх, то, принаймні, більшість присутніх»²⁴. Тому, вважав автор, не байдуже, як відбувається саме зібрання: чи хаотично, без усякого ладу й порядку, чи, навпаки, в повному порядку, так, щоб не нівечилися нерви присутніх, щоб кожна думка могла бути висловлена, щоб кожна висловлена думка була почута всіма, щоб ухвали виносились не поспішно, а продумано. Б. Мартос зазначив, що дуже часто хаотичний перебіг зібрання шкідливо впливав не тільки на нерви, а навіть і на логіку учасників; тоді й ухвали могли бути прийняті випадкові, що не задовольняли б більшості учасників, може, і навіть суперечили їх поглядам і бажанням. «Нарешті можна ще зазначити, – наголосив Б. Мартос, – що на безладних зібраннях верх бере не розумна думка, а галасливий крик, і не бажання послужити спільному ділу, а нахабна настирливість. Все це приводить до необхідності упорядкувати

²¹ Там само. – С. 6-7.

²² *Мартос Б. Організація й ведення зібрань. Курс Лекцій / Б. Мартос.* – Регенсбург – Берхтесгаден : УТГІ, 1947. – 48 с.

²³ Там само. – С. 2.

²⁴ Там само.

самий перебіг зібрання, унормувати права його учасників і вимагає вмілого керування зібранням»²⁵.

Праця Б. Мартоса «Організація й ведення зібрань» і нині може слугувати настільною книгою не тільки для керівників і працівників кооперативних організацій (товариств, спілок), а й інших організацій, акціонерних товариств, об'єднань територіальних громад, співвласників багатоквартирних будинків, яким в умовах демократизації суспільства все частіше доводиться брати участь у різних зібраннях (зборах членів кооперативу, конференції чи з'їзді спілки кооперативних товариств), а тим більше – проводити їх.

Серед інших праць Б. Мартоса про кооперацію заслуговує на увагу одна з перших його публікацій в полтавському журналі «Хуторянин» за 1914 р. під назвою «Старосанжарське споживче товариство»²⁶. На початку того ж року він як інспектор кооперації Полтавського губернського земства взяв участь у загальних зборах Старосанжарського споживчого товариства і про почуте на зібранні опублікував статтю, в якій дав слушні поради щодо налагодження ефективної діяльності не тільки вищезгаданого, а й інших споживчих товариств. Зокрема, Б. Мартос висловив пропозиції щодо вдосконалення торгівлі.

Автор виступав проти відпуску товарів у борг. За даними ревізійної комісії, було відпущено товарів у борг на 800 крб., що складало майже половину обігового капіталу споживчого товариства. Таке явище, як зазначав Б. Мартос, спостерігалось і в багатьох інших кооперативних організаціях Полтавщини і шкідливо впливало на їхню діяльність.

Заслуговує на увагу повідомлення автора про спорудження у Старих Санжарах народного дому з просторою залогою, що зводився на кошти місцевих кооперативів (споживчого, кредитного і сільськогосподарського)²⁷. Інформація про спорудження народного дому сприяла здійсненню подібних заходів і в інших селах.

У 1915 р. за участі Б. Мартоса Полтавське губернське земство опублікувало нарис «Огляд споживчих товариств Полтавської губернії за 1913 р.» (далі «Огляд»)²⁸. Видання стало результатом обстеження споживчих товариств краю, здійсненого в 1914 р. згідно з програмою, схваленою на нараді губернських інструкторів-кооператорів. Усього в 10

²⁵ Там само.

²⁶ Мартос Б. Старо-Санжарское общество потребителей / Б. Мартос // Хуторянин. – 1914. – № 7. – С. 220.

²⁷ Там само. – С. 221.

²⁸ Обзор потребительских обществ Полтавской губернии за 1913 год. – Полтава : Полтавское губернское земство. Электрическая типо-лит. И. П. Фишберга, 1915. – 63 с., Приложения 44 с.

повітах було обстежено 189 товариств, що більше половини наявних у 1913 р. Таким чином, наголошував Б. Мартос, зібраних даних виявилось цілком достатньо для того, щоб виробити уявлення про становище споживчих товариств губернії. В період підготовки «Огляду» до видання ще були отримані та використані дані про діяльність споживчих товариств деяких повітів і за 1914 рік.

У виданні було відображено баланси споживчих товариств, а також список усіх споживчих товариств, що виникли за двадцять років – від 1895 до 1 липня 1915 рр. (чинних і тих, що припинили діяльність) із зазначенням року відкриття, поштової та залізничної адрес. У нарисі також публікувалися фотографії кооперативних закладів, серед яких – і новозбудований народний дім у Старих Санжарах.

Негативним явищем у діяльності споживчих товариств губернії, як і в Старосанжарському, був відпуск товарів у борг. 145 споживчих товариств повідомили про борги членів товариства за товари, що сягали 50,3 тис. крб.²⁹ Роздаючи товари в борг, споживачі товариства втрачали значну суму обігових коштів. Сума розданих у борг товарів іноді перевищувала розмір пайового капіталу. Наприклад, вартість товарів, розданих у борг у Худоліївському товаристві Хорольського повіту, перевищувала суму пайового капіталу у 9 разів, у Хомутецькому товаристві Миргородського повіту – більше ніж у 10 разів³⁰.

Діяльність товариств супроводжувалася заплутаністю обліку, розтратами, іншими зловживаннями. Та все ж на час видання «Огляду» (1915 р.) автори відзначили неухильне зростання числа кооперативних товариств, обсягів їх товарообороту і прибутків. Війна, зруйнувавши правильну доставку товарів і давши можливість приватним торгівцям підняти ціни на товари до небувалих розмірів, повідомлялося в «Огляді», довела населенню, що тільки громадська організація може захистити його від зажерливості торгових посередників, які намагаються і радість, і біду народну використати з метою наживи³¹.

Ознайомлення інспектора кооперації Б. Мартоса з результатами обстежень споживчих товариств Полтавщини та його участь у підготовці нарису про споживчі товариства губернії в 1914-1915 рр. стали надійним підґрунтям для досліджень кооперативного руху в майбутньому. Згодом у своїх наукових працях Борис Миколайович не раз буде повертатися до проблем розвитку кооперації, її значення для економічного, культурного, соціального поступу, ефективності господарювання і зміцнення фінансового становища споживчих

²⁹ Там само. – С. 37.

³⁰ Там само. – С. 38.

³¹ Там само. – С. 61-63.

товариств, підготовки фахівців, важливості проведення ревізії господарської діяльності кооперативних організацій і т. ін.

Під час перебування Б. Мартоса в Києві (1917-1919 рр.), невдовзі після III Всеукраїнського кооперативного з'їзду, в журналі «Українська кооперація» вчений виклав погляди на стан розмежування діяльності кооперативних спілок³². Ухвалені з'їздом рішення, на думку автора, мали спонукати до плановірності в кооперативному будівництві, призвести до вжиття заходів щодо усунення конкуренції між кооперативними організаціями, що сприятиме найбільш доцільному використанню їхніх матеріальних та інтелектуальних сил. Б. Мартос вважав, що центральні, обласні, районні й дрібнорайонні спілки кооперативів повинні розмежувати свою діяльність так, щоб одна не повторювала роботи іншої. Він теж визначив основні завдання цих об'єднань.

Оригінальною є публікація Б. Мартоса «Лист до земляків кооператорів»³³, в якій він дав відповідні розрахунки, скільки потрібно грошей для споживчого товариства, щоб забезпечити торгівлю широким асортиментом товарів. З початком війни і здорожчанням товарів, пояснював він, вже тими капіталами, що їх мали споживчі товариства, обійтись було неможливо. «Всі криком кричать, що в крамниці товару мало, а нема того, щоб внести більше паїв»³⁴, наголошував Б. Мартос. На конкретних прикладах він показував, скільки в нових умовах господарювання потрібно було коштів і для споживчих товариств, і для їх об'єднань – спілок, зокрема Полтавської спілки споживчих товариств. Б. Мартос нагадував у листі, що кооперативні організації повинні мати кошти не тільки для здійснення торговельних операцій, а й для налагодження виробництва товарів. «Чим більше фабрик та заводів перейде до рук кооперативних спілок тим легше боротися із спекуляцією», – стверджував Б. Мартос³⁵.

У статті «Кілька слів про українську кооперацію»³⁶ Б. Мартос писав, що з 1917 р. почався новий період в історії української кооперації. По всій Україні засновувалися кооперативні спілки, а разом із тим, народилися всеукраїнські кооперативні центральні об'єднання: 1) Український народний кооперативний банк («Українбанк») – центральна спілка кредитної кооперації; 2) Дніпровська спілка

³² *Мартос Б.* Розмежування діяльності центральних, обласних, районних і дрібно районних кооперативних союзів / *Б. Мартос* // *Українська кооперація*. – 1918. Кн. 4 (жовтень). – С. 46- 54.

³³ *Мартос Б.* Лист до земляків кооператорів / *Б. Мартос*. – Київ : Дніпровський союз споживчих союзів України, 1919. – 20 с.

³⁴ Там само. – С. 7.

³⁵ Там само. – С. 10.

³⁶ *Мартос Б. М.* Кілька слів про українську кооперацію / *Б. М. Мартос* // Стаття. 1921 р. Машинопис з правкою. Ф – ІРНБУВ. – Ф. 290. – № 2949.

споживчих спілок України («Дніпросоюз») – центральна спілка споживчої кооперації; 3) Центральний український сільськогосподарський кооперативний союз («Централ») – центральна спілка сільськогосподарської кооперації; 4) Всеукраїнський кооперативний видавничий союз («Книгоспілка») – книгарсько-видавнича кооперативна спілка; 5) Український кооперативний страховий союз («Укострахсоюз») – центральна спілка із страхування; 6) Український центральний кооперативний комітет («Коопцентр») – центральне ідейно-академічне, статистичне і культурно-просвітне кооперативне об'єднання. Осередком кооперативного життя став Київ.

«Перед кооперацією відкрилися широчезні простори вільної діяльності, – зазначав Б. Мартос, – і за короткий час вона виявила надзвичайну енергію в кооперативному будівництві і великі здібності в роботі по обслуговуванню різномірних потреб населення України. В той час, коли все кругом, під ударами революції й контрреволюції рушилося, кооперація будувала нове життя і захоплювала з кожним днем все ширші простори для своєї діяльності. За три роки вільного існування українська кооперація, незважаючи на безперестанну громадянську війну, центром котрої також був Київ, розвинулась настільки, що вже не оставалося ні одної ділянки в житті українського народу, де б кооперація не стала твердою ногою. Перед кооперацією кожної країни стоять великі завдання зреформування економічного життя, а перед українською кооперацією, – вважав автор статті, – крім того, стоїть і ще одне завдання – національне відродження українського народу»³⁷.

У праці «Українська державність і кооперація»³⁸ Б. Мартос позитивно оцінював внесок кооперативних організацій у формування підвалин незалежної України, в розбудову української держави. Він наголошував, що кооперативи були матеріальною основою українського національно-державницького руху. «З самого початку революції кооперативи організували по селах продаж українських книжок; з їх матеріальною допомогою поставали і розвинули свою діяльність «Просвіти» по селах і містечках. Щоденник «Народна воля» зміг виходити і покривати свої дефіцити тільки тому, що його фінансували кооперативні центральні. Завдяки цій підтримці «НВ» мала великий тираж і через кооперативи розходилась по всій Україні, несучи на села політичну інформацію», – писав Б. Мартос³⁹.

³⁷ Там само. – С. 2-3.

³⁸ Мартос Б. Українська державність і кооперація / Б. Мартос // В кн. Визвольний здвиг України. Бібліотека українознавства. Т. 61. – Нью-Йорк, Париж, Сідней, Торонто, 1989. – С. 223-228.

³⁹ Там само. – С. 227.

Беручи активну участь у творенні української державності, – зауважував Б. Мартос, – українська кооперація залишалася аполітичною. «Наші кооператори, – підсумовує автор статті, – ніколи не ставали на послуги тієї чи іншої політичної партії, при виборах до виконавчих органів у кооперативах бралися на увагу виключно особисті здібності і якості кандидатів, а не їхня партійна приналежність; на кооперативних з'їздах поруч із питаннями суто кооперативними обговорювалися хіба лише питання загальнонаціонального або державного значення, як от шкільництво, фінансова реформа, але ніколи не ставилися на обговорення питання суто політичного характеру. Тому на наших кооперативних з'їздах ніколи не було політично-партійної боротьби»⁴⁰.

Автор писав і про фінансову підтримку кооперативними організаціями освітніх закладів. В умовах гетьманського уряду, від якого українські школи «не одержували нічого», – зазначав Б. Мартос, – кооперативи взяли на себе обов'язок покривати дефіцит українських середніх шкіл, а «Полтавська споживча спілка (союз)» організувала і утримувала Український університет у Полтаві»⁴¹.

Кооперативні організації також відіграли позитивну роль в усамостійненні української валюти, коли Центральна Рада видала перші українські гроші (купюра в 100 крб). Незважаючи на їхню технічну недосконалість, наголошував Б. Мартос, кооперативи «зразу ж і необмежено почали приймати нові гроші»⁴².

Досліджуючи теоретичні основи кооперації, Б. Мартос осмислював сутність кооперативного товариства – основної ланки кооперативної системи. Більшість теоретиків кооперації, – йшлося у його праці «Кооперативи як об'єкт вивчення»⁴³, – визнає такі істотні ознаки кооперативу: кооператив є об'єднання осіб; добровільність цього об'єднання; принцип рівноправності членів; принцип самодопомоги; поліпшення добробуту учасників як мета; вигоди для членів не по кількості вкладеного капіталу, а відповідно до використання спільного підприємства та ін.⁴⁴.

У статті багато місця належало полеміці про те, кого об'єднує кооператив – окремих осіб чи господарства. Автор не погоджувався з твердженням російського вченого І. Ємельянова про те, що кооператив є

⁴⁰ Там само. – С. 228.

⁴¹ Там само. – С. 227.

⁴² Там само. – С. 228.

⁴³ Мартос Б. Кооператив як об'єкт вивчення / Б. Мартос // Український економіст. Неперіодичний збірник. III – Подєбради: Товариство українських економістів в Ч.С.Р. 1930. – С. 47-59.

⁴⁴ Там само. – С. 47.

об'єднання господарств⁴⁵. Адже членами кооперативу могли бути й такі особи, які зовсім не мали господарств, наприклад, молоді люди, які створювали будівельне товариство з метою забезпечити себе помешканням. Тут, на думку Б. Мартоса, можна говорити про об'єднання господарських потреб або об'єднання господарчих суб'єктів, тобто – осіб⁴⁶. Науковець зауважував: те, що кооператив є об'єднання не господарств, а господарів (осіб), було видно ще й з того, що кооперативи всіх видів брали на себе задоволення не тільки господарських потреб своїх членів, а розвивали і культурно-просвітню діяльність, об'єднаних у кооперативі осіб⁴⁷.

У праці «Класифікація кооперативів»⁴⁸ Б. Мартос переконував, що в управлінні кооперативними організаціями, узагальненні їхнього досвіду, статистичних зведеннях про діяльність різних видів кооперації важливого значення слід надавати класифікації кооперативів. Він зазначав, що кооператори, як теоретики, так і практики, віддавна переймалися питанням класифікації кооперативів, відсутність якої призводила до непорозумінь та до хибних висновків. Особливо багато непорозумінь виникало з виразом «продукційна кооперація», який не раз вживався то в значенні кооперативної продукції, то в значенні кооперації продуцентів. «Внаслідок цього, – писав Б. Мартос, – маслоробні артілі зараховувались до продукційних спілок, продукційні спілки змішувались з продукцією при споживчих товариствах і т. под. Плутанина ця збільшувалася ще від того, що часом замість назви кооператива вживалася назва його підприємства. Напр., вираз: «кооперативна хлібопекарня» міг означати а) споживче товариство з власною хлібопекарнею, б) товариство по збуту хліба з власною хлібопекарнею і в) артіль хлібопекарів». Між тим, наголошував автор статті, це три «зовсім різні організації, з різними завданнями; в своїй діяльності вони мусять керуватись різними принципами, і теоретичні висновки про кожний з цих видів кооперації можуть бути різні»⁴⁹.

Беручи до уваги потреби кооперативної статистики і кооперативної теорії, які вимагали ясної систематизації всіх різноманітних видів кооперації, Б. Мартос розробив проект нової схеми класифікації кооперативів. При цьому він користувався вже наявними схемами, брав із них те, що було більш доцільним, і відкидав те, що не мало належного обґрунтування. Автор нової класифікації запропонував

⁴⁵ Там само. – С. 47-48.

⁴⁶ Там само. – С. 52-53.

⁴⁷ Там само. – С. 54.

⁴⁸ *Мартос Б.* Класифікація кооперативів / *Б. Мартос* // *Записки Української господарської академії в Чехословацькій республіці. Т. I. –* Подєбради. 1927. – С. 195-207.

⁴⁹ Там же. – С. 195.

розподілити всі кооперативи на дві категорії: кооперативи споживачів і кооперативи продуцентів⁵⁰. Він розглянув особливості функціонування окремих видів кооперативів, навів приклади діяльності окремих кооперативних організацій, пояснив, чому довелося утворити окрему категорію кооперації «мішаної». Його схема класифікації, як зазначив сам автор, не може претендувати на остаточне вирішення проблеми класифікації кооперативів. «Однак, розроблена ним класифікація охоплює всі можливі види кооперації повніше і розмежовує їх точніше, ніж всі попередні, а тому з більшим успіхом може бути використана як база для кооперативної статистики і як основа для систематизації добутих досвідом кооперативної практики вказівок щодо організації окремих видів кооперації та ведення справ у них»⁵¹.

У праці «Межі розвитку кооперації споживачів»⁵² учений Б. Мартос зробив спробу дати відповідь на питання, що не раз порушували кооперативні теоретики, а саме: про межі розвитку кооперації споживачів. Беручи до уваги досвід розвитку споживчої кооперації у Великобританії і Франції, Б. Мартос висловив сподівання, що споживчі товариства в багатьох країнах вже в недалекому майбутньому будуть обслуговувати всі шари суспільства. «Хіба лише окремі чудачки, або як каже проф. Ш. Жід, «дикуни» уперто будуть уникати участі в них»⁵³.

Учений переконував у можливостях успішного розвитку споживчої кооперації в малих містах і селах. «Розвиток капіталістичного господарства все більше втягає селянина в товарообмін, примушує його все більше виступати в ролі покупця одягу, взуття, посуду і навіть харчових продуктів, аж до борошна включно. З огляду на майже монополічне становище сільського крамаря, селянство дуже терпить від визиску»⁵⁴. Тому на селі, був упевнений Б. Мартос, утворюється ґрунт цілком сприятливий для розвитку споживчої кооперації.

Фахівці називають галузі, в яких споживчій кооперації недоцільно брати участь. Це стосується будівництва залізниць, постачання містам газу, води, електричної енергії тощо. Хоча, на думку Б. Мартоса, кооперативи могли б узятися за організацію подібних підприємств у тих містах, де скооперовано майже все населення і де немає таких підприємств муніципальних. По селах, наприклад, може поширюватися електрична кооперація, тоді як у містах постачання електричної енергії

⁵⁰ Там же. – С. 203.

⁵¹ Там же. – С. 203-206.

⁵² *Мартос Б. Межі розвитку кооперації споживачів / Б. Мартос // Записки Української господарської академії в Чехословацькій республіці. Т. III. Випуск перший. Подебради, 1931. – С. 154-188.*

⁵³ Там само. – С. 159-160.

⁵⁴ Там само. – С. 163.

беруть на себе муніципалітети⁵⁵. Він відзначав, що діяльність кооперативів споживачів обмежується задоволенням індивідуальних потреб населення, і лише тоді, коли держава чи муніципалітет не розвивають відповідної діяльності або коли їхня діяльність не задовольняє ту чи іншу частину населення, – цю прогалину може доповнити кооперація⁵⁶.

Кооперація споживачів успішно розвиватиметься, писав Б. Мартос, якщо державна влада не буде ставити жодних перешкод розвитку кооперативного руху і конкуренти кооперативів не будуть одержувати привілеїв характеру податкового, адміністративного, кредитного та ін. Особливе значення має недопущення будь-яких монополій⁵⁷.

Б. Мартос зазначав, що кооперації споживачів немає рації конкурувати з державними установами. У кооперації немає також сили, щоб боротися проти примусового одержавлення її підприємств. Він підкреслював, що таке одержавлення радянською владою було шкідливим і для населення, і для народного господарства⁵⁸.

Б. Мартос закликав кооперативних провідників і всіх свідомих кооператорів дбати про об'єднання та планування розвитку кооперативного руху, зближення кооперативів продуцентів з кооперативами споживачів, пов'язуючи їх діловими (торговельними) відносинами й організаційно⁵⁹. Він висловив упевненість, що розвиток кооперативного руху піде в напрямку творення інтеграційної кооперації, передбачив найтісніші зв'язки між сільськогосподарськими кооперативами й кооперативами споживачів.

Суттєвим доповненням розвідки про межі розвитку кооперації є праця Б. Мартоса про будівельну кооперацію. Автор привернув увагу до зростання чисельності населення міст і міського будівництва, писав про значення будівельної кооперації та вигоди від неї; висвітлив досвід розвитку будівельної кооперації в Англії, де ще в XVIII ст. існували будівельні клуби, а згодом розвинулись кооперативи з назвою «будівельні товариства»; в 1907 р. засновано англійський союз будівельних товариств. Крім вступної лекції, Б. Мартос виокремив такі розділи: «Житлове питання й держава»; «Розвиток будівельної кооперації»; «Статут будівельного товариства»; «Капітали». Прикметно, що формуванню капіталів будівельної кооперації присвячено значну частину курсу лекцій. Автор акцентував на власних капіталах товариств та умовах кредитування, будівельно-кооперативних банках,

⁵⁵ Там само. – С. 180.

⁵⁶ Там само. – С. 181.

⁵⁷ Там само. – С. 182.

⁵⁸ Там само. – С. 183.

⁵⁹ Там само. – С. 184.

касах ощадності і т. ін. Курс лекцій про будівельну кооперацію не втратив свого пізнавального значення й нині, на початку ХХІ ст.⁶⁰.

У праці «Кооперація і регульоване господарство (1942)»⁶¹ Б. Мартос писав, що там, де належно розвивалась кооперація споживачів, стають непотрібні, зайві всякого роду норми, розпорядження, постанови адміністративного характеру. Він наголошував: «коли уряд шукає спасіння для народного господарства в корпоратизмі, то він має з повною ясністю усвідомлювати собі, що досягти успіху і дійсно оздоровити й піднести народне господарство шляхом заведення корпоративної системи можна тільки тоді, коли кооперативам, зокрема споживчим, буде забезпечене право: 1) існування, 2) вільного розвитку, 3) експансії»⁶².

Зародженню і становленню української кооперації, її розвитку в другій половині ХІХ – на початку ХХ ст. Б. Мартос присвятив працю «З історії української кооперації (короткий нарис)»⁶³. У стислому викладі автор висвітлив головні явища в кооперативному русі України, розкрив важливу роль кооперативних організацій у суспільно-господарському житті країни. Він вказав на чинники, що сприяли розвитку споживчої кооперації на початку ХХ ст., зокрема вплив Першої світової війни. Населення наочно побачило вигоди споживчої кооперації в порівнянні з приватними торговцями, які, скориставшись нестачею товару, його переховували, а потім продавали за значно підвищеними цінами. Це й призводило до зростання кількості споживчих товариств і збільшення кількості їх членів.

З виданням кооперативного закону в 1917 р., писав Б. Мартос, з'явилася можливість організовувати центральні кооперативні установи. Тоді розпочав свою діяльність Дніпровський союз споживчих товариств, який потім перетворився на союз споживчих союзів (Дніпросоюз). На 1 січня 1920 р. до його складу входило 80 споживчих союзів, які, у свою чергу, об'єднували близько 9000 споживчих товариств. Завданням Дніпросоюзу було об'єднання закупівель товарів для споживчих товариств. Цей союз також узявся до організації власного виробництва товарів (придбав велику миловарню, фабрики – трикотажну, шевську, тютюнову, емальованого посуду, майстерню бляшаних виробів, сушарню цикорію й соляний промисел в Криму)⁶⁴.

⁶⁰ Мартос Б. Курс лекцій по будівельній кооперації / Б. Мартос // Рукопис. – ЦДАВО України. – Ф. 4000-1. – Спр. 9. – Арк. 448.

⁶¹ Мартос Б. Кооперація і регульоване господарство (1942) / Б. Мартос. – ЦДАВО України. – Ф. 4036. – Оп. 1. – Спр. 12 (1942 рік). – Арк. 69.

⁶² Там само. – Арк. 69.

⁶³ Мартос Б. З історії української кооперації (короткий нарис) / Б. Мартос. – ЦДАВО України. – Ф. 4036. – Оп. 1. – Спр. 12. – Арк. 1-31.

⁶⁴ Там само. – Арк. 22.

Для об'єднання й координації чинності всіх кооперативних союзів і центральних установ, писав Б. Мартос, у 1917 р. було засновано Центральний український кооперативний комітет. Його діяльність особливо активізувалася з початку 1918 р. Комітет видавав місячник «Українська кооперація» з теоретичними й інформаційними статтями, протягом року організував два всеукраїнські кооперативні з'їзди, а також високу кооперативну школу «Кооперативний інститут» ім. М. Туган-Барановського. При комітеті постійно відбувалися наради представників українських центральних кооперативних установ для розгляду різних конкретних питань кооперативного життя, зокрема для розмежування діяльності кооперативних установ. Завершується нарис розділом про культурно-просвітницьку діяльність кооперативних організацій. Б. Мартос наголосив: українські кооператори бачили в кооперативах не тільки торговельні чи банківські установи, а й могутній культурний і моральний чинник, що впливав на все суспільне життя⁶⁵.

Культурно-просвітницька діяльність кооперативів, як наголошував Б. Мартос, притягала до них симпатії населення і підвищувала його свідомість, що своєю чергою, сприяло розвитку кооперативів. Перед українською кооперацією розкривалися величезні перспективи, які, втім, були перекреслені більшовиками. Часом кооперативний рух набував зовсім некооперативного змісту; часом кооперативи перетворювалися в державні установи або розпорядженням влади зовсім припиняли свою діяльність⁶⁶.

Відомо, що успішне господарювання організацій споживчої кооперації залежить, зокрема, від наявності власних обігових коштів і ефективного їх використання. Отже, автор присвятив цій проблемі статтю «Кредит у споживчих кооперативах», в якій наголошував, що «питання про продаж товарів споживчими товариствами на кредит є одним із найважливіших питань кооперативної практики»⁶⁷.

За слушним зауваженням Б. Мартоса, першочерговим завданням споживчих товариств первісно було об'єднати споживачів, сформувати відповідний пайовий капітал і налагодити господарську діяльність. Проте, обслуговуючи переважно незаможних людей, споживчі товариства вдавалися до такої добродійності, як відпуск товарів у борг. Звісно, це негативно впливало на фінансовий стан кооперативів і навіть призводило до їх занепаду. Тому-то засновники відомого англійського споживчого товариства в м. Рочдель (1844 р.) визначили

⁶⁵ Там само. – Арк. 27.

⁶⁶ Там само. – Арк. 29.

⁶⁷ Мартос Б. Кредит в споживчих кооперативах / Б. Мартос // Кооперативна республіка. – Львів, 1937. – Вересень. – С. 211-217.

одним із принципів своєї діяльності не відпускати товари в борг і, до речі, досягли завдяки цьому чималих успіхів⁶⁸.

Досі актуальною є праця Б. Мартоса про відбудову української кооперації, написана в серпні 1941 р.⁶⁹. Добре структурована, вона містить вступ і кілька розділів, як-от: «Перехідна доба», «Спеціалізація чи універсалізм»; «Охорона кооперативного майна та відновлення чинності кооперативів»; «Фінансування кооперації; відбудова міст і сіл»; «Задоволення споживчих потреб населення; народне здоров'я»; «Центральний Всеукраїнський кооперативний комітет»; «Боротьба зі зловживаннями»; «Кадри кооперативних робітників»; «Комітет відбудови української кооперації», а завершується місткими висновками. Як пояснював професор, план відбудови кооперації було вироблено на підставі багаторічного досвіду, який дала історія розвитку української кооперації.

Заслужовує на увагу розсудливе ставлення автора щодо реформування сільського господарства і розвитку аграрної кооперації. Надаючи важливого значення розвитку цієї галузі, він на початку статті зазначив: «Я подаю міркування про реорганізацію колгоспів на засадах сільськогосподарських продукційних артілей, аргументуючи необхідність залишення колгоспів непорушними бодай на найближчий час»⁷⁰.

Б. Мартос проаналізував дані про розвиток спеціальних і універсальних кооперативів у сільському господарстві, привернув увагу до того, що в перехідну добу доцільніше було надавати перевагу універсальним кооперативним організаціям. Вони мали певні переваги, наприклад, потребували порівняно менших накладних видатків, зокрема на облік. На думку Б. Мартоса, універсальне товариство як більш еластичне могло швидше використати сприятливі умови, організуючи ту галузь господарства, яку обставини висунули на перший план. «Пізніше – після усталення господарського життя, з універсальних товариств можна буде виділити ті спеціальні види кооперації, які для того матимуть найбільше підстав»⁷¹. На думку автора статті, заслуговували на увагу також організації збуту зерна, садовини, продуктів скотарства, організації кооперативної освіти та кооперативної статистики⁷².

⁶⁸ Там само. – С. 211.

⁶⁹ *Мартос Б.* Відбудова української кооперації / *Б. Мартос* // Сільське господарство України : Збірник статей за редакцією проф. Віктора Доманицького. Прага : Культурно-наукове видавництво УНО, 1942. – С. 133-147.

⁷⁰ Там само. – С. 133.

⁷¹ Там само. – С. 136.

⁷² Там само. – С. 147.

Розглядаючи питання щодо задоволення споживчих потреб населення, учений свідчив про значне поширення споживчої кооперації вже за часів Першої світової війни по всій Україні. Він наголошував, що на початку 1919 р. у споживчих товариствах було об'єднано більше як 60% населення, чим Україна досягла світового рекорду⁷³. Автор зазначав, що за радянської влади споживча кооперація пережила дуже багато змін – часом досягала величезного розміру, часом занепадала. Стосовно відбудови споживчої кооперації після Другої світової війни, він не запропонував якихось кардинальних змін в організації господарської діяльності споживчої кооперації. Водночас він вважав, що в багатьох місцях при сільських споживчих товариствах доцільно було б організувати хлібопекарню; рекомендував, щоб районні споживчі союзи утримували склади товарів при залізничних станціях, а також млини, олійні і дрібні промислові підприємства. До компетенції цих союзів учений радив віднести і проведення ревізії в споживчих товариствах та керування їхньою діяльністю.

Б. Мартос вважав особливо важливою діяльність кооперації щодо опікування народним здоров'ям. Він нагадував, що в багатьох країнах (Франція, Швейцарія, Болгарія, Бельгія) споживчі кооперативи утримували аптеки й лікарні. Найбільше розвинулась кооперація народного здоров'я в Югославії, де по селах діяли спеціальні кооперативи здоров'я, які утримували лікарів, лікарні, амбулаторії, тощо. На думку вченого, українська кооперація мала вжити планомірних заходів для піднесення як загальної гігієни, так і стану здоров'я співвітчизників⁷⁴.

Серед важливих завдань кооператорів Б. Мартос називав боротьбу із зловживаннями. Він наголошував на характерному явищі радянського побуту – недбалому ставленні до державного й громадського майна та різноманітних зловживаннях. «В пресі, в промовах народних комісарів на з'їздах, в урядових постановах і обіжниках постійно говорилося про розтрата, крадіжі, недостачі і різного роду неоправдані втрати в усіх кооперативах, що йдуть на мільйони карбованців», – писав Б. Мартос⁷⁵. Автор вважав, що головною причиною цих зловживань було погане матеріальне забезпечення кооперативного персоналу, а потім – «загальне почуття непевності, яке заглушує страх перед карою»⁷⁶. Зважаючи на те, що зловживання набули «страшного поширення», він визнавав за необхідне розпочати

⁷³ Там само. – С. 143.

⁷⁴ Там само. – С. 144.

⁷⁵ Там само. – С. 145.

⁷⁶ Там само.

проти них уперту й систематичну боротьбу, бо інакше кооперація не зможе розвиватись⁷⁷.

Учений зазначав, що для боротьби зі зловживаннями необхідно добре організовувати справу проведення ревізій, підготувати кадри надійних, досвідчених ревізорів і контролерів, які б ясно розуміли своє завдання і безкомпромісно боролися проти всіх помічених хиб і зловживань. Взагалі, на його думку, необхідною умовою для відбудови української кооперації було «створення відданих і досвідчених кадрів, – як керівників, так і службового персоналу»⁷⁸. Він передбачав, що з розвитком операцій, з їх ускладненням потреба в доброму персоналі буде відчуватися що далі, то все гостріше. Автор привертав увагу до організації кооперативними союзами різного роду курсів для підготовки необхідних фахівців, зокрема ревізорів, контролерів, лекторів. Слухачами таких курсів могли бути люди з вищою освітою або багаторічною кооперативною практикою. Щодо навчальних дисциплін, то Б. Мартос пропонував забезпечити викладання на курсах теорії кооперації, організації кооперативного підприємства, рахівництва та ревізії. Він пояснював, як з допомогою ревізорських кадрів провести курси на місцях при кожній районній кооперативній спілці для підготовки членів управ і ревізійних комісій, рахівників, продавців сільських кооперативів⁷⁹.

Б. Мартос переконував, що для того, щоб відбудова кооперації провадилась систематично – за одним загальним планом, необхідно було створити центральний керівний орган – Комітет відбудови української кооперації – з осіб, відомих своєю відданістю кооперативній ідеї, кооперативним знанням та досвідом. До обов'язків комітету мало належати передусім відновлення чинності районних спілок і центральних кооперативних установ. Важливо теж здійснювати підготовку інструкторів-ревізорів, персоналу кооперативних товариств. Б. Мартос вважав за доцільне, щоб комітет утримував роз'їзних інструкторів, котрі знайомилися би з ситуацією на місцях, інформували місцевих працівників з завданнями часу та підшукували людей, яких можна б було залучити до праці для відбудови кооперативних організацій⁸⁰.

Ознайомлення з працями видатного діяча дає підстави стверджувати про їх важливе значення для успішного розвитку кооперації. Корисними є поради Б. Мартоса щодо раціонального ведення господарської діяльності кооперативними організаціями. Заслужовують на увагу його висновки щодо класифікації кооперативів і

⁷⁷ Там само.

⁷⁸ Там само.

⁷⁹ Там само. – С. 146.

⁸⁰ Там само. – С. 147.

меж розвитку різних видів кооперації, поради щодо проведення ревізій, організацій й ведення зібрань.

Б. Мартос розтлумачив особливість природи прибутку кооперативних товариств. Урахування його порад податковими службами уможливило би успішний розвиток істинних кооперативів, обмежувало діяльність псевдокооперативів. Учений, до речі, у своїй практичній діяльності і в наукових працях виступав проти псевдокооперативів, які викликали незадоволення населення і вели до занепаду кооперативного руху.

Особливої уваги заслуговує «Теорія кооперації» Б. Мартоса. Вивчення цього курсу лекцій в освітніх закладах споживчої кооперації, аграрних вищах, університетах сприятиме поліпшенню підготовки майбутніх господарників, фахівців, лідерів кооперативних і акціонерних товариств, інших об'єднань, підприємств, фірм, органів самоврядування і т. ін.

Викликає зацікавлення праця Б. Мартоса про розмежування діяльності кооперативних спілок (об'єднань кооперативних організацій) в Україні, про співпрацю між кооперативними організаціями, про важливість утворення і функціонування Центрального українського кооперативного комітету та його роль в кооперації різних видів кооперації. Важливо, що він багато уваги приділяв кооперативно-освітній діяльності. Праці Бориса Мартоса про кооперацію і кооператорів можуть і сьогодні слугувати підготовці фахівців-кооператорів. Разом з тим вважаємо за доцільне вивчення та висвітлення праць, опублікованих у періодичній пресі, а також наукових доповідей і архівних справ.

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ
КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ НА ПОЧАТКУ XX СТ.**

Valentyn VISYN, Tetyana VISYNA

**LEGISLATIVE BASIS OF CONSUMER COOPERATION
DEVELOPMENT IN UKRAINE AT THE BEGINNING OF THE XX
CENTURY**

Abstract. In the article represented the legal factors of functioning of consumer cooperation are at the beginning of XX century. A public policy in relation to cooperative stores, the basic task of which was establishment of complete control over the activity of cooperative associations, is exposed. National and regional socio- political, economic and of a particular branch legislative acts which determined the policy of central and local power in the different spheres of life of society and formed the proper environment for development of consumer cooperation are described. In detail general cooperative acts, laws, are analysed in relation to the certain types of cooperation, other normative acts on cooperative activity, which directly influenced on development of consumer cooperation of edge.

При розгляді історії розвитку кооперативного руху на українських землях та його правового регулювання в дореволюційний період актуальним, на наш погляд, є звернення до проблеми адміністративно-правових умов розвитку споживчої кооперації на початку XX ст. Необхідність дослідження означеного питання обумовлена насамперед тією значною роллю, яку відігравала держава в житті українських кооператорів. Зміст нормативно-правових актів, що регламентували діяльність споживчих товариств, був детермінований державною політикою в галузі кооперативного будівництва. Вона, зі свого боку, визначала і ступінь можливої практичної реалізації товариствами наданих їм прав. Така досить тісна залежність кооперації від держави, що простежувалася протягом усього дореволюційного періоду, зумовлює необхідність більш детального вивчення цілей та завдань політики, яку проводив царський уряд щодо споживчих товариств і їх союзів, а також механізмів її реалізації.

Характерною рисою української та російської науки останнього часу стало зростання інтересу дослідників до правових аспектів розвитку дореволюційної кооперації, свідченням чому є праці О. Болотової, С. Василюка, Кім Чан Чжина, А. Кореліна, М. Коновалова, А. Соболева, Т. Селіверстова, С. Тичиніна, З. Хаджуової. Незважаючи на такий досить великий дослідницький доробок, праць, присвячених власне проблемі правового становища української споживчої кооперації, на сьогоднішній

день практично немає. Це й зумовило потребу у додаткових дослідженнях даної проблематики.

Цілі статті – проаналізувати правові умови розвитку споживчої кооперації на землях Наддніпрянської України; дослідити процес модернізації кооперативного законодавства, а також здійснити правовий аналіз прийнятих законів; виробити практичні рекомендації щодо врахування досвіду історії розвитку споживчої кооперації при формуванні сучасної державної політики в галузі кооперативного будівництва та законодавства.

В українських землях перші споживчі товариства виникли в 60-х роках XIX ст. Це здебільшого були міські кооперативи, управління та господарська діяльність яких відбувалися на основі європейського досвіду організації споживчих товариств. В тогочасному російському законодавстві споживчі кооперативи не виділялися з-поміж інших видів товариських об'єднань, а їхня діяльність регламентувалася окремими урядовими та відомчими актами. Споживчі товариства належали до благодійних організацій. Юридичною основою для їх відкриття та діяльності був «Статут про громадське піклування», зокрема статті глави «Про благодійні товариства та каси». Відповідно до цього документа встановлювався концесійний (дозвільний) порядок відкриття споживчих кооперативів. Міністр внутрішніх справ представляв проекти статутів у Комітет міністрів, а далі – на затвердження цареві. Із 1869 р. Міністерство внутрішніх справ отримало право вивчати та затверджувати статuti всіх громадських і приватних благодійних закладів Російської імперії, зокрема й споживчих кооперативів. Сам процес реєстрації споживчих товариств був доволі складним і довготривалим. Статут повинен був пройти через низку місцевих інстанцій, що значно затримувало відкриття кооперативів. До того ж, міністр міг вільно керуватися не лише нормами закону, а й власними поглядами чи діяти згідно із загальною політичною ситуацією в країні. Фактично позбавлялися права на участь у кооперативних організаціях прихильники опозиційних політичних сил, а також представники окремих національних меншин. Залежність товариств від міністерства зберігалась і після затвердження статутів. Споживчі кооперативи щорічно звітували про господарську діяльність і фінансовий стан товариства начальнику головного управління в справах місцевого господарства Міністерства внутрішніх справ. Місцевий контроль за споживчими кооперативами здійснювали губернатори. Указами від 27 березня 1867 р. та 22 червня 1886 р. їм надавалося право закривати всі товариства в разі виявлення в їхній діяльності відхилення від мети, проголошеної в статутах, або порушень державного порядку й

громадської безпеки та моралі¹. Фактично це означало, що місцева адміністрація мала можливість припиняти діяльність товариств на власний розсуд, керуючись міркуваннями особистого характеру чи вимогами з центру. Установлений порядок утруднював відкриття споживчих кооперативів.

Незручності із затвердженням статутів у міністерствах далися взнаки в кінці XIX ст. Влада переглянула своє ставлення до кооперації. Розробляються так звані типові «нормальні» або «зразкові» статuti для кожного окремого виду кооперативів. 4–6 серпня 1896 р. у Нижньому Новгороді під час ярмарку відбувся Всеросійський торговельно-промисловий з'їзд, на якому розроблено й надіслано до Міністерства внутрішніх справ проект зразкового статуту для споживчих товариств. Текст статуту опубліковано 13 травня 1897 р. в «Урядовому віснику»². Він супроводжувався спеціальним циркуляром господарського департаменту Міністерства внутрішніх справ № 4190, за яким дозвіл на відкриття споживчих товариств надавався не центральній, а місцевій владі. Це, з одного боку, спрощувало процедуру самої реєстрації статуту й пришвидшувало відкриття товариств, але з іншого, – кооперативи потрапили в залежність від місцевої адміністрації. Водночас циркуляр виявив розходження поглядів міністерства й кооператорів на роль і завдання статуту. За відсутності загальнокооперативних правових норм «Нормальний статут» 1897 р. виконував функції закону й фактично на його основі розвивалася споживча кооперація дореволюційного періоду.

За статутом 1897 р. мета діяльності товариства – «доставка своїм членам різноманітних предметів споживання та домашнього облаштування, і надання своїм членам можливості робити заощадження з прибутку товариства». Крім того, споживчим товариствам дозволялося «...організовувати установи, які мають на меті різноманітними засобами та шляхами покращити матеріальні і духовні умови життя членів товариства»³. Тобто держава фактично визнала за кооператорами право на виконання не лише господарської, а й культурно-просвітницької діяльності (організовувати бібліотеки, влаштовувати спеціальні навчальні курси, проводити лекції тощо). Основним видом господарської діяльності споживчих товариств статут визначав торгівлю готівкою зі своїми членами та сторонніми споживачами. Крім того, за рішенням загальних зборів допускалося й товарне кредитування осіб, які перебували в складі кооперативу. Це було значною помилкою укладачів статуту, оскільки таким чином порушувалися базові рочдельські принципи кооперації, що призводило до руйнування

¹ Корелин А. Кооперативное законодательство в России и западный опыт / А. Корелин // Отечественная история. – 1996. – № 2. – С. 183.

² Устав потребительских обществ 13 мая 1897 г. – СПб. : [б. и.], 1897.

³ Там само. – С. 42.

фінансового стану кооперативів. Окрім цього, споживчі товариства та їхні установи, на відміну від кредитних, обкладалися різноманітними податками й платежами – гільдійськими за право торгівлі, гербовими, митними та місцевими зборами.

Статут регулював і внутрішнє життя кооперативу. До складу споживчих товариств могли входити як фізичні, так і юридичні особи, які сплатили пайові внески. Кожен член товариства на загальних зборах мав лише один голос, незалежно від кількості паїв. Цим закріплювався основоположний принцип кооперативної організації – рівність її членів. Матеріальна відповідальність за зобов'язаннями товариства обмежувалася сумою пайових внесків. Стягнення понад цю суму з іншого належного члену майна чи коштів заборонялося. Розподіл отриманих товариством прибутків відбувався таким чином: не менше 10 % відраховувалося в запасний капітал і не більше 10 % – на виплату відсотків на кожен пайовий рубль. Решта розподілялася між членами товариства пропорційно до вартості зроблених ними закупок.

Справами товариства керували загальні збори членів і правління. Держава жорстко контролювала проведення загальних зборів. У статті 65 вказувалося, що в разі виявлення «чого-небудь противного державному порядку та суспільній безпеці і моралі» в діяльності кооперативу місцевий губернатор або градоначальник мав право його закрити. Товариство могло бути закрите й за розпорядженням міністра внутрішніх справ⁴. Запровадження означеного положення цілком відповідало царській політиці жорсткого контролю та нагляду за кооперативними організаціями. Серед недоліків слід відзначити й відсутність закріпленого за товариствами права на об'єднання в кооперативні союзи. Отже, це значно ускладнювало умови розвитку споживчих товариств, змушуючи їх ставити на перше місце реалізацію не власних, а державних інтересів, які часто суперечили потребам кооперованої громадськості. Утім, прийняття «Нормального статуту» в 1897 р. створило значно кращі правові умови для розвитку кооперативних організацій, порівняно з тими, які існували в 60–90-х роках XIX ст. Споживча кооперація поступово завойовувала своє місце в економічному житті країни.

Піднесенню кооперативного руху на початку XX ст. сприяли революційні події 1905–1907 рр. Вони викликали небувалу громадянську активність в Російській імперії. Кооперативні установи (як легальні, дозволені владою) перебували у виграшному становищі й до них намагалися потрапити люди, які прагнули взяти участь у громадському житті. Причому це були і аполітичні особи, і прихильники різних політичних орієнтацій. Поступово на початку

⁴ Там само. – С. 52.

XX ст. в партійних програмах та тактичних установках з'явилися пункти про ставлення до кооперативного руху, про його місце й роль у досягненні партійно-політичних цілей. Намагаючись послабити соціальну напругу, уряд прийняв нормативні документи, які сприяли демократизації суспільного життя.

Зокрема, 4 березня 1906 р. набрав чинності указ «Тимчасові правила про товариства і союзи»⁵. Старі норми, які суперечили змісту цього закону, були скасовані. До них потрапила й стаття 321 «Загальних установ губернських», яка надавала губернаторам право закривати різні громадські заклади. Натомість право припинення їхньої діяльності отримали спеціальні органи – Губернські у справах про товариства присутствія, а губернатори могли лише тимчасово призупиняти діяльність цих товариств. Проте для керівників губерній отримання необхідного дозволу від міністерства не було проблемою, тож ці зміни суттєво не полегшували становище кооператорів.

Загалом у розвитку української споживчої кооперації на початку XX ст. намітилася тенденція до консолідації лав кооперативної громадськості, а саме: створення союзів споживчих товариств. Однак подібну ініціативу негативно сприйняли урядові кола Російської імперії. Представники держави не дозволили засновувати союзні об'єднання й заборонили надалі проводити будь-які організаційні заходи в цьому напрямі. Відсутність належної правової бази діяльності установ такого типу змушувала кооператорів вдаватися до різноманітних, інколи не зовсім легальних, способів оформлення своїх союзів. У дореволюційний період існували чотири організаційно-правові форми об'єднань споживчих товариств: статутні об'єднання, прості договірні об'єднання, складні договірні об'єднання та об'єднання, які створювалися на підставі «Нормального статуту» споживчих товариств 1897 р. (Товариства оптових закупок). Кожна із зазначених форм мала свої переваги та недоліки. Проте жодна з них не могла забезпечити кооперативній громадськості ефективного та стабільного функціонування їхніх союзів. Усі спроби привернути увагу уряду до проблеми безправного становища кооперативних союзів і необхідності розробки спеціального нормативного документа постійно наштовхувалися на глуху стіну мовчання. Циркуляром Міністра Внутрішніх Справ від 28.06.1906 г. № 19 влада заборонила розгляд питання про союзні об'єднання споживчих товариств на Московському Всеросійському кооперативному з'їзді у 1908 р. і навіть не погодилася поширити на споживчу кооперацію дію «Тимчасових правил про товариства та союзи».

⁵ Именной Высочайший указ, данный Сенату. О временных правилах об обществах и Союзах // Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. Т. XXVI. 1906. Отделение первое. – СПб. : [б. и.], 1909. – С. 201-207.

Недоліки кооперативного законодавства та всілякі перепони влади не давали споживчій кооперації розвиватися більш високими темпами. Тому учасники кооперативного руху вимагали від держави зміни кооперативного законодавства і, зокрема, закріплення положень, які б забезпечили явочний порядок відкриття кооперативу; більшу самостійність товариств у вирішенні організаційних питань; розширення компетенції товариств у сфері господарської та культурно-просвітницької діяльності; невтручання органів влади в роботу кооперативів; можливість об'єднуватися в регіональні та центральні союзи. Потребу модернізації кооперативного законодавства усвідомлювали і в урядових колах країни. Проте далі загальних декларацій та обіцянок справа не йшла. І це цілком зрозуміло. Царський уряд із підозрою ставився до кооперативних організацій, особливо після появи інформації про наміри революційних партій використати кооперативний рух у своїх цілях. За таких умов царат не лише не збирався ставати на шлях лібералізації кооперативного законодавства, а навпаки – робив усе для того, щоб посилити контроль над товариствами. Засоби такого контролю були різноманітними: починаючи від безпосереднього адміністративного втручання на місцях і закінчуючи підготовкою низки нормативно-правових актів, які передбачали суттєве обмеження самодіяльності кооперативних організацій. Характерним прикладом такої нормотворчої діяльності уряду Російської імперії стало видання Міністерством внутрішніх справ у 1911 р. проекту нового «Нормального статуту споживчих товариств»⁶.

Новий проект не лише залишав стару дозвільну систему, а й вимагав затвердження вищою владою товариств, створюваних у середовищі державних службовців, казенних і приватних залізниць. Передбачалося розширення господарської діяльності споживчих товариств і надавалося право збуту виробів та продукції своїх членів і розміщення заощаджень у торговельну справу для отримання прибутку. Водночас їм заборонялося влаштовувати власне виробництво. Проект дозволяв матеріальну діяльність і забороняв культурно-просвітницьку. Багато норм нового статуту суперечили таким базовим принципам кооперативної організації, як демократичність управління, відкритість членства, самостійність у прийнятті рішень та визначенні цілей тощо. Обмежувався доступ до участі в управлінні справами товариства членів, які перебували під наглядом поліції або під попереднім слідством. Також у новий проект додали не властивий для кооперації національний фактор. Отже, у міністерському проекті не лише не виправили недоліки статуту 1897 р., а й ще більше обмежили права та свободи кооперативних організацій. Саме тому діячі

⁶ Новый проект нормального устава // Союз Потребителей. – 1911. – № 2. – С. 123-127.

кооперативного руху, зокрема В. Зельгейм, А. Меркулов, С. Прокопович, визнали його вкрай незадовільним, спрямованим на захист інтересів держави, а не кооперації. Урешті, негативна позиція кооперованої громадськості й небажання влади погіршувати з нею й без того складні відносини, зумовили відмову царату від прийняття цього нормального статуту споживчого товариства.

Швидке кількісне зростання кооперації, різноманітність напрямів її практичної роботи довели, що, по-перше, стандартні «нормальні» та зразкові статuti не можуть відобразити розмаїття й специфіку регіональних умов та охопити всі сторони діяльності кооперативних організацій; по-друге, потрібно прийняти загальнокооперативний закон, у якому відобразилися б загальні принципи виникнення, оформлення та діяльності кооперативів різних видів, типів і рівнів; по-третє, потрібно переглянути принципи відносин кооперації й влади. Перша світова війна загострила означені проблеми. До того ж, споживча кооперація, завдяки своєму ефективному механізму постачання населення необхідними продуктами за помірними цінами, зуміла частково зменшити гостроту кризових явищ. Це відзначено й населенням, яке масово приступило до організації нових споживчих товариств, і державними чиновниками, котрі визнали необхідність підтримки кооперації за допомогою створення оптимальних адміністративно-правових умов її розвитку.

4 липня 1915 р. міністр торгівлі та промисловості В. Шаховський направив до Ради міністрів записку «Найближчі завдання законодавства та управління щодо споживчої кооперації»⁷. У ній міністерство визнало значення споживчих товариств в економічному житті країни, а також констатувало відсутність ефективної нормативно-правової бази. До того ж, уряд турбував розроблений кооператорами проект загального кооперативного закону, який передбачав мінімальні можливості для державного втручання в кооперативні справи. Тому влада намагалася частково лібералізувати кооперативне законодавство, одночасно зберігаючи основні важелі впливу на товариства. Міністерство розробило свій план розвитку споживчої кооперації. Пропонувалося перепідпорядкувати споживчі товариства Міністерству торгівлі та промисловості, залишивши за Міністерством внутрішніх справ лише загальний нагляд за їхньою діяльністю. Для здійснення контрольно-наглядових функцій мали створити спеціальний державний «Комітет у справах споживчих товариств». Також у записці зазначено конкретні кроки реалізації означеного проекту: забезпечити фінансування споживчої кооперації за рахунок коштів із державної скарбниці; розробити окреме положення про споживчу кооперацію, а

⁷ Российский государственный исторический архив (РГИА), ф. 1276, оп. 11, д. 329, л. 2-19.

також зразкові статuti споживчих товариств та їхніх союзів; запровадити явочний порядок заснування кооперативних організацій на основі затверджених державою зразкових статутів. 10 липня 1915 р. Рада міністрів схвалила представлені пропозиції⁸. Міркування міністра мали реалізуватися в законопроекті про споживчу кооперацію. Для цього 24–27 вересня 1915 р. скликано урядову нараду, присвячену обговоренню зразкових статутів для споживчих товариств і їхніх союзів та розгляду проекту «Положення про споживчі товариства», у якій, крім чиновників, взяли участь представники земств, кооперативних установ, учені⁹. Як наслідок, урядовці та кооператори розробили компромісний варіант зразкового статуту, який мав усунути недоліки документа 1897 р. Зокрема, передбачено забезпечити товариствам можливість провадити не лише господарську, а й культурно-просвітницьку роботу серед населення; скасовано обмеження щодо складу членів-пайовиків, знижено віковий ценз; ліквідовано положення, яке дозволяло владі закривати товариства в адміністративному порядку, без попереднього рішення суду тощо¹⁰. Внесені пропозиції в разі практичної реалізації забезпечили б кооперацію ефективною правовою базою, проте цього не сталося. 24–25 жовтня 1915 р. відбулася нова міжвідомча нарада без представників кооперативної й наукової громадськості¹¹. Міністерство торгівлі та промисловості представило змінений варіант законопроекту, у якому зберегло пункти, відхилені кооператорами на попередній нараді про державне фінансування, про «Комітет у справах споживчих товариств» та ін.¹². Подібне відверте ігнорування інтересів учасників кооперативного руху викликало, відповідно, негативну реакцію останніх і позбавило означений законопроект їхньої підтримки. Проти його прийняття виступило також Міністерство внутрішніх справ, невдоволене передачею споживчої кооперації у відання Міністерству торгівлі та промисловості¹³. Думку цієї наради врахувала Рада міністрів, яка на засіданні 1 грудня 1915 р. «визнала доцільним, замість загального положення для всіх видів кооперації, дозволити відомствам...виробити відповідні законодавчі пропозиції для регулювання окремих галузей кооперативної справи, дотичних до їх

⁸ Корелин А. Кооперация и кооперативное движение в России. 1860–1917 гг. / А. Корелин. – М. : Рос. полит. энцикл. (РОССПЭН), 2009. – С. 301.

⁹ РГИА, ф. 1276, оп. 11, д. 330, л. 85–114 об.

¹⁰ Меркулов А. Межведомственное совещание по выработке проекта закона о потребительской кооперации / А. Меркулов // Союз потребителей. – 1915. – № 28. – С. 944–946.

¹¹ Болотова Е. Ю. Потребительская кооперация в России в конце XIX – начале XX вв.: опыт общественного регулирования : дисс. ... докт. ист. наук : 07.00.02 – Отечественная история / Елена Юрьевна Болотова; Московский пед. гос. ун-т. – Москва, 2003. – С. 208.

¹² Там само. – С. 1268.

¹³ Министры о потребительской кооперации // Союз потребителей. – 1916. – № 20. – С. 683.

відомств»¹⁴. У результаті тривалих суперечок між міністерствами та кооператорами розробку остаточного варіанта статуту й положення про споживчі товариства у дореволюційний період так і не завершено.

Підсумовуючи вищенаведені факти з історії державної політики у сфері кооперативного будівництва на землях Наддніпрянської України, ми дійшли до таких висновків. На початку XX ст. внаслідок спроб політизації опозиційними силами кооперативного руху в країні відбулося посилення контролю за діяльністю кооперативних організацій з боку царської адміністрації. Це виявилось насамперед у постійному втручанні органів влади в роботу кооперативів, проведенні перевірок їх фінансової документації, встановленні нагляду за підозрілими членами правління чи товариствами, забороні культурно-просвітницької роботи тощо. Ряд «неблагонадійних», з погляду влади, кооперативних установ змушені були припинити свою діяльність за розпорядженням місцевих органів влади. Підозріле ставлення влади до споживчих товариств, врешті, призвело до чисельних затримок при реєстрації статутів нових кооперативів та їх союзів. Почастішали випадки відмов у відкритті товариств. Проте подібна політика в кінцевому підсумку не дала бажаного результату. Навпаки, роздратовані постійним адміністративним тиском члени та керівники кооперативних організацій поступово дійшли висновку про неможливість нормального розвитку заснованих ними об'єднань в умовах панування старої політичної системи та відсутності ефективного кооперативного законодавства.

¹⁴ Корелин А. Кооперация и кооперативное движение в России. 1860–1917 гг. / А. Корелин. – М. : Рос. полит. энцикл. (РОССПЭН), 2009. – С. 325.

КООПЕРАТИВНА КНИГОТОРГІВЛЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД 1920-Х РОКІВ

Tetyana ONIPKO

COOPERATIVE BOOKSELLING: THE DOMESTIC EXPERIENCE OF THE 1920-IES

Abstract. In the article the experience of establishment of bookselling by organizations of domestic consumer cooperation during the 20-ies of XX century is analyzed. The emphasis is on the importance of attraction of cooperative communities and their unions to the process of promotion of books in rural schools, reading rooms and clubs, industrial buildings, residences for workers. It is concluded that the acquisition of knowledge through books, widely offered by domestic consumer cooperation, at that time was an important condition for becoming a specialist and forming a personality.

Світовий досвід засвідчує, що книга є невичерпним багатством, вона допомагає наочно уявити живий світ людей. Відтак книговидавництво та книгорозповсюдження і в минулому, і тепер сприяють формуванню культурно-освітнього простору й духовному зростанню української нації. З огляду на це нині актуальним є аналіз досвіду здійснення культурно-освітньої політики УСРР протягом 1920-х років, учасником якої була безпосередньо і вітчизняна споживча кооперація. На наше переконання, неупереджене дослідження результатів культурно-освітніх заходів споживчих товариств і їх спілок за доби непу сприятиме відтворенню реальної картини щодо внеску українських кооператорів у духовну складову соціально-економічного розвитку нашої країни.

Окремі аспекти культурно-освітньої діяльності вітчизняної споживчої кооперації в 20-ті роки XX ст. висвітлено в сучасних розвідках відомих науковців – дослідників історії кооперативного руху М. В. Алімана¹, С. Д. Гелея², Н. І. Земзюліної³,

¹ Аліман М. В. Просвітня і культурна діяльність споживчої кооперації (друга половина XIX–1930 рр. // Споживча кооперація України: Іст. та соц.-екон. аспекти / [С. Г. Бабенко, М. В. Аліман, В. В. Алопій та ін.]. – Київ : Ред. газ. «Вісті...», 1996. – С. 77-86.

² Гелей С. Д. Розвиток кооперативного законодавства в Україні в період між Першою та Другою світовими війнами / С. Д. Гелей, Т. С. Гелей // Українська кооперація. Історичні та соціально-економічні аспекти. Т. 2. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2001. – С. 16-33.

³ Земзюліна Н. І. Культурно-освітня діяльність кооперативних установ України в 20–30-ті роки XX століття / Н. І. Земзюліна // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – Вип. 8. – С. 148-156.

Ф. І. Ленченка⁴, В. П. Рекрута⁵, І. А. Фаренія⁶ та ін. Проте проблема налагодження українськими кооператорами книготоргівлі упродовж 1920-х років донині не була предметом спеціального дослідження.

Метою статті є аналіз досвіду налагодження книготоргівлі упродовж 20-х років ХХ ст., яка посіла особливе місце у культурно-просвітній діяльності вітчизняної споживчої кооперації.

Особливе місце в культурно-освітній діяльності споживчої кооперації України протягом 1920-х років посідала книжкова торгівля. Реалізувати кооперативну та художню літературу, підручники і посібники, надруковані силами Всеукраїнської спілки споживчих товариств України (Вукопспілка, ВУКС), кооперативними або державними видавництвами, українські кооператори почали з перших кроків запровадження нової економічної політики. З метою виготовлення друкованої продукції й особливо канцелярських товарів, яких тоді бракувало, 14 жовтня 1921 р. керівництво ВУКС р. звернулось до Наркомату освіти УСРР з проханням здати їй в оренду майстерню наочних посібників⁷. Уже наприкінці 1921 р. силами споживчої кооперації була створена низка книжкових магазинів та складів. Зокрема, 30 листопада 1921 р. зафіксовано існування книжкового кооперативного магазину в Катеринославі⁸.

У складі ВУКС було створено спеціальний книгорозподільний відділ. Зі звіту цього відділу за листопад – грудень 1921 р. дізнаємося, що за цей період ним було продано на пільгових умовах 50 кооперативних бібліотек Кременчуцькій губспоживспілці, відповідно Миколаївській губспілці – 100. З 1 листопада до кінця грудня того ж року книжки у ВУКС закупили такі місцеві кооперативні організації: Київський губернський кооперативний комітет, транспортне споживче товариство Південної залізниці, Київська філія ВУКС, Дебальцівське культурно-просвітницьке товариство, Донецька, Київська, Полтавська, Миколаївська, Чернігівська та Кременчуцька губспілки, а також Конотопське райвідділення Сумської губспілки. Тоді ж почали працювати при губспілках книжкові склади в Бахмуті, Катеринославі, Києві, Полтаві та Одесі⁹.

⁴ Пак В. П. Нариси з історії споживчої кооперації Київщини / В. П. Пак, Ф. І. Ленченко. – Київ : Ірідіум, 2003. – 200 с.

⁵ Рекрут В. Іполит Зборовський (1875-1937). На перехресті двох епох / В. Рекрут. – Вінниця : Мерк'юрі-Поділля, 2014. – 768 с.

⁶ Фареній І. А. Кооперативний рух у Наддніпрянській Україні в другій половині ХІХ – на початку ХХ століття / І. А. Фареній. – Черкаси : Відлуння-Плюс, 2008. – С. 428.

⁷ Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (далі – ЦДАВО) України, ф. 296, оп. 1, спр. 433, арк. 36.

⁸ Там само, арк. 43.

⁹ ЦДАВО України, ф. 296, оп. 1, спр. 433, арк. 47.

Значення кооперативних організацій у розповсюдженні книг серед міського та сільського населення добре усвідомлювала тодішня влада. Підтвердженням цього факту є циркуляр ЦК КП(б)У «Про поширення книги на селі через кооперацію», датований 1923 р. Наводимо його текст.

Циркуляр ЦК КП(б)У «Про поширення книги на селі через кооперацію». 1923 р.¹⁰

Надаючи великого політичного та культурно-виховного значення поширенню книги на селі, ЦК КП(б)У вважає необхідним можливо більш широке залучення до проведення вказаної роботи низової кооперації.

Оскільки кооперація має на селі строго розгалужений апарат, який у господарському відношенні та організаційно пов'язаний з населенням, можна думати, що розповсюдження книги на селі може виконуватися кооперацією зі значним успіхом і мінімальними накладними витратами. Вся ця робота кооперації організаційно повинна проходити через Книгоспілку.

Покладаючи на кооперацію великої політичної важливості завдання щодо розповсюдження книги на селі ЦК КП(б)У звертає увагу на настійну необхідність установлення політичного контролю з боку парткомів і міжкооперативних фракцій за цією діяльністю кооперації. ЦК пропонує по можливості доручати ведення книготоргівлі комуністам. Відповідальність за напрям та хід роботи покласти на фракцію правління райспілки або ж на голову райспілки особисто.

Численні факти з тогочасних кооперативних періодичних видань та архівні документи підтверджують, що протягом 1920-х років Вукопспілка та її місцеві кооперативні спілки відкривали книжкові склади, магазини (книгарні), відділи книг у магазинах із універсальним асортиментом товарів, «книжкові полиці» при робітничих і сільських споживчих товариствах. У книжкових магазинах споживчої кооперації можна було придбати шкільні підручники, літературу з питань кооперативного руху і сільського господарства, художні твори, календарі. Книжкова торгівля у 17 книгарнях споживчої кооперації УСРР за останню чверть 1924 р. мала оборот в сумі 55 тис. крб., що становило в середньому на один магазин близько 4 тис. крб. (при мінімумі 1 тис. та максимумі 6 тис. крб). Розвиткові книжкової торгівлі, без сумніву, сприяла співпраця Вукопспілки з Книгоспілкою та

¹⁰ Известия ЦК КП(б)У. – 1923. – № 7–8. – С. 56.

установами народної освіти. У 1924 р. по селах уже налічувалося 632 книготорговельних підприємства і близько 700 «книжкових полиць»¹¹.

Наведемо кілька фактів налагодження кооперативної книготоргівлі, датованих 1924 р. Зокрема, власну книготоргівлю започаткували миколаївські кооператори. Для цього Миколаївський ЦРК домовився з Книгоспілкою про видання нею літератури з питань кооперації. Це починання продовжила Миколаївська окрспоживспілка (Дніпробут), яка, ставши членом товариства ліквідації неписьменності, почала активно закупляти і реалізувати необхідну для села кооперативну літературу та шкільні підручники¹². Однак у книготоргівельній справі миколаївських кооператорів були й проблеми. К. П. Чокан свідчить, що, попри збільшення так званих книжних полиць (до 8 у 1926 р.), книжки продавалися погано і причиною того було невміння розповсюджувати та представляти їх. Щоб виправити ситуацію, пропонувалось організувати навчання людей на спеціальних курсах, які займалися б книготоргівлею й отримували за це платню в розмірі 20 крб. на місяць¹³.

У тому ж році Уманська райспоживспілка відкрила книжковий магазин. Прикметно, що при магазині була організована культкомісія, яка переймалася тим, щоб література, яку пропонував книжковий магазин, відповідала духовним потребам селян. Мешканцям села кооператори пропонували не лише кооперативну, сільськогосподарську, політичну, але й театральну літературу, на яку тоді існував попит¹⁴.

Цікавою виявилася практика кооперативної книготоргівлі в Одесі. При кількох магазинах Одеського ЦРК в 1924 р. було вирішено створити книжкові полицьки. Для цього Одеський ЦРК уклав угоду із Держвидавом України й у вигляді експерименту відкрив книжкові полицьки в трьох районах міста (Слобідка, Пересип, Молдаванка). Особливу увагу при комплектуванні книжкових полицьок кооператори звертали на підручники, виробничу й антирелігійну літературу (що свідчить про початок одержавлення кооперації), а також на літературу загальноосвітнього характеру¹⁵.

Потрібно зазначити, що попит на книги постійно зростав. Це підтверджують, зокрема, дані щодо книготоргівлі Волинської

¹¹ Кооперативна хроніка. Кооперативна книготоргівля // Кооперативный бюллетень Вукоопспилки. – 1924. – № 20. – С. 11.

¹² Просветительская работа кооперации // Бюллетень Вукоопспилки. – 1924. – № 9. – С. 41.

¹³ Чокан К. П. Культурно-освітня діяльність «Дніпробуту» (1921-1929 рр.) / К. П. Чокан // Чорноморський літопис. Науковий журнал. Вид-во Миколаївського Чорноморського державного університету ім. П. Могили, 2012. – Вип. 6. – С. 175.

¹⁴ Кооперативная хроника. Просветительная работа // Бюллетень Вукоопспилки. – 1924. – № 26. – С. 28.

¹⁵ Там само. – С. 28–29.

райспоживспілки за 1924 р. Ця споживспілка розгорнула масштабну торгівлю книгами, для чого відкрила книжковий склад, де знаходилося книг на суму 17 тис. крб. Серед закупленої волинськими кооператорами літератури 62% становили підручники, 7% – соціально-економічна література, відповідно 15% – кооперативна, 3% – сільськогосподарська, 8% – белетристика, 4% – дитяча література і 1% ноти. 72% усіх проданих книжковим складом Волинської губспілки книг потрапило на село. При цьому найбільший попит існував на підручники¹⁶.

Зростаюче значення кооперації в соціалістичному експерименті в середині 1920-х років викликало необхідність посилення кооперативної просвіти мас, у тому числі посилення кооперативного друку. З цього приводу часопис «Известия ЦК РКП(б)» у 1925 р. зазначав: «Видавнича діяльність кооперативних органів повинна бути спрямована в сторону створення масової кооперативної літератури і забезпечення нею місць. Кооперація має стати широким провідником радянської книги на селі, для чого необхідно налагодити книжкову торгівлю шляхом організації книжних відділів, полиць тощо»¹⁷.

Більшовики вважали, що торгівлю книжками найкраще проводитиме організація, яка краще від інших пристосована до господарсько-торговельної роботи взагалі. Вони виходили з того, що, прийшовши до кооперативу за певним товаром, пайовик обов'язково зверне увагу на запропоновані йому книги та іншу друкovanу продукцію. До того ж, навіть не маючи у той час коштів на придбання книг, член кооперативу міг купити їх у борг. Таким чином, розповсюджувати книжки мав кожен споживчий кооператив.

Відтак вітчизняна споживча кооперація в середині 1920-х років активізувала розповсюдження книг і книготоргівлю, передусім на селі. Кооператори надсилали книги до бібліотек, в хати-читальні, кооперативні куточки, червоні куточки, сільські школи, де пайовики й некооперована частина населення могли або придбати книги, або їх почитати. Та найбільшу кількість кооперативної й іншої літератури кооператори закупляли для облаштування книжкових полиць при сільських кооперативах. На цих полицях була представлена сільськогосподарська, кооперативна та художня література. Кооператори намагалися розкласти книжки на полицях чи прилавках споживчого товариства так, щоб кожен, хто заходив до крамниці, міг переглянути їх. У низці випадків кооператори посередині крамниці спеціально влаштовували виставки, розповідали про значення книги, іноді навіть читали вголос, спонукаючи членів кооперативу придбати те чи інше видання.

¹⁶ Кооперативна хроніка. Кооперативна книготоргівля // Кооперативне будівництво. – 1926. – № 21. – С. 44.

¹⁷ Известия ЦК РКП(б). – 1925. – № 9.

Активну книготоргівлю на селі здійснювала Лубенська райспоживспілка. Так, станом на 1926 р. вона просуvala книгу на село через організовані при споживчих товариствах книжкові полиці. На той час лубенськими кооператорами було відкрито 5 книгарень у Лубнах, Хоролі та Миргороді¹⁸.

Крім цього, кооператори до книготоргівлі та створення книжкових полиць у місті й на селі активно залучали комітети незаможних селян (комнезами), профспілки, осередки КПУ(б), осередки ЛКСМУ, політосвіту, сільбудинки, школи, бібліотеки і хати-читальні. Значну роль у розповсюдженні книг у середині 1920-х років почали відігравати так звані гуртки сприяння книготоргівлі, до яких входили представники просвітніх організацій, кооперації, артiлей, громадських організацій, окремі громадяни. Тим самим згадані гуртки допомагали споживчій кооперації знаходити на місцях освічених людей, які могли систематично керувати роботою книжкової полиці у тих випадках, коли серед співробітників споживчого кооперативу такої людини не було.

Для книжкових полиць кооперативні організації (споживспілки або безпосередньо сільські кооперативи) замовляли у Книгоспілці підручники, кооперативну, сільськогосподарську і художню літературу. Дві друкарні Книгоспілки у Харкові й Києві обслуговували замовлення з місць, виготовляючи для споживчих кооперативів та їх спілок рахункові книжки і бланки. Разом із тим, крамниці канцелярського приладдя Книгоспілки постачали сільські школи канцелярським приладдям зі скидками. Майстерня наочного приладдя, яка існувала при Книгоспілці, постачала місцевій кооперації так звані «чарівні ліхтарі» (діапроектори) для демонстрації діапозитивів, самі діапозитиви й інше приладдя. Більшість райспоживспілок (окрспілок) мали тісні контакти з великими книжковими складами Книгоспілки, які існували в Харкові, Києві та Одесі, закупаючи там друковану продукцію. Своєю чергою, райспілки (окрспілки), маючи постійний зв'язок із кооперативами свого району, мали змогу оперативно постачати своїм членам книжки і канцелярське приладдя. Інструктори кооперативних організацій систематично об'їжджали села, пропагуючи книгу.

Книгоспілка відпускала книги для книжкових полиць на певних умовах. Для початкового обзаведення книжною полицею споживчому кооперативу відпускалося книжок на 50 крб. у борг терміном на 6 місяців. Книжки для своїх членів міг вибирати безпосередньо сам кооператив або ж їх пропонувала Книгоспілка. У разі, коли частина книжок у селі не мала попиту і залишалася непроданою, кооперативу надавалося право протягом двох місяців половину закуплених книжок обміняти на інші. На книжки, закуплені кооперативними

¹⁸ Кооперативна хроніка // Кооперативне будівництво. – 1926. – № 21. – С. 69.

організаціями в Харкові, Києві та Одесі, була встановлена знижка в 20%, а в інших філіях Книгоспілки (Вінниця, Херсон, Умань і Суми) – 18%. Для тих кооперативів та спілок, які напряду стали пайовиками Книгоспілки, існувала ще одна знижка на книжки у розмірі 5%¹⁹. Райспілки, своєю чергою, зі своїх книжкових складів відпускали книжки для полиць первинних кооперативів приблизно на таких умовах, які встановила Книгоспілка²⁰. Крім продажу книжок, Книгоспілка допомагала кооперативам вибирати книжки, комплектувати бібліотеки, давала поради щодо влаштування книжкової полиці чи книжкової виставки, сприяла у налагодженні зв'язків кооператорів із культурно-освітніми організаціями.

Значна роль у розвитку кооперативної книготоргівлі припадала на шкільні кооперативи. Цьому питанню була присвячена брошура відомого дослідника кооперативного руху в період непу М. Агуфа «Книжку на село. Про культурну роботу кооперації на селі», яка вийшла у видавництві «Книгоспілка» у 1925 р. Зокрема, в ній зазначалося: «Що може бути ліпшого, як те, що школярі самі організовуються в кооператив та почнуть самі закупувати підручники й книжки для читання, постачаючи їх, насамперед собі, а потім і своїм близьким та родичам»²¹. Важливо, що споживчі кооперативи у випадку, коли в учнів коштів не було, закупляли підручники за власні кошти, а потім дозволяли їм поступово їх викупляти. З метою отримання знижки на підручники кооператори пропонували створювати при школах дитячі кооперативи, тим самим учні-пайовики могли викупити підручники зі знижкою²².

Досить часто траплялися випадки, коли до влаштування книжкової полиці при споживчому кооперативі та замовлення літератури залучали вчителів. Непоодинокими були випадки, коли кооператори пропонували сільським учителям у неділю приходити до кооперативної крамниці й самим продавати книжки селянам. Щоб зацікавити учителів, кооператори намагалися їх матеріально заохотити, відраховуючи 10-15% коштів від продажу книг²³.

У середині 1920-х років державою були запроваджені податкові пільги для кооперації у випадку продажу нею книжок та іншої друкованої продукції. Якщо книжкову торгівлю кооперативна організація сполучала з продажем інших товарів, то оподатковувався лише останній товар, що, без сумніву, сприяло кооперативній

¹⁹ Агуф М. Книжку на село. Про культурну роботу кооперації на селі / М. Агуф. – Харків : Книгоспілка, 1925. – С. 16.

²⁰ Там само. – С. 12.

²¹ Там само. – С. 17.

²² Там само. – С. 17–18.

²³ Агуф М. Книжку на село. Про культурну роботу кооперації на селі / М. Агуф. – Харків : Книгоспілка, 1925. – С. 12.

книготоргівлі²⁴. Отже, книготоргівля стала однією з найважливіших форм обслуговування господарських і культурних запитів членів споживчої кооперації. Робота з розповсюдження книг проходила під керівництвом Книгоспілки та інших кооперативних центрів. Кооператори включали роботу з книгою у загальний план кооперативно-просвітницької роботи кооперації.

Наприкінці 1920-х років значення книготоргівлі ще більше зросло, що було пов'язано із завданнями прискореного соціалістичного експерименту. Для того, щоб максимально залучити маси до побудови соціалістичної економіки та облаштування соціалістичного побуту, керівництво країни всіляко здійснювало поширення більшовицьких ідей, у тому числі використовуючи для цього кооперативну книготоргівлю. Відповідно, «просування книжки до робітничо-селянських мас, – зазначалось в одній із агітаційних брошур того часу, – повинно притягти до себе увагу кооперативної громадськості й особливо кооперації в здійсненні завдань, що стоять перед радянською державою»²⁵.

З огляду на розширення масштабів книготоргівлі та потребу в підготовлених спеціалістах книжної справи Книгоспілка, ВУКС і місцеві кооперативні організації влаштовували курси підготовки зазначених фахівців. Зокрема, це підтверджують архівні документи. Наприклад, Книгоспілка з 9 травня по 12 червня 1926 р. провела курси для робітників кооперативної книготоргівлі²⁶. У тому ж році Старобільська райспілка організувала курси книготоргівлі, де слухачам було запропоновано 70 годин теорії й 30 годин практичних занять. Уже наступного, 1927 року, у віданні цієї райспілки знаходилося 24 книжкові полиці та книгарні у містах Старобільську і Чорткові²⁷.

Розуміючи значення книжки для зростання культурного рівня населення, П'ятий з'їзд уповноважених ВУКС у серпні 1929 р. відмітив, що система споживчої кооперації на той час уже мала широку розгалужену мережу книготоргівлі. Втім, зважаючи на партійно-радянські директиви, кооперативний форум указав на те, що споживча кооперація все ж таки має стати основною організацією в справі поширення та просування книги до масового читача²⁸.

Ураховуючи той факт, що наприкінці 1920-х років в УСРР набуло широкого розмаху промислове будівництво, вітчизняні кооператори взяли на себе місію першочергового забезпечення робітників книгами

²⁴ Промислове оподаткування споживчої кооперації // Кооперативне будівництво. – 1928. – № 5. – С. 61.

²⁵ Тези та матеріали до МДК. Для доповідачів та агітаторів. Збірник за ред. С. Зарудного. – Харків: Книгоспілка, 1929. – С. 85.

²⁶ ЦДАВО України, ф. 296, оп. 1, спр. 433, арк. 24.

²⁷ Там само, спр. 245, арк. 73.

²⁸ Кооперативне будівництво. – 1929. – № 17. – С. 3.

та іншою друкованою продукцією. Водночас кооператори продовжували забезпечення книгами сільського споживача. Зокрема, досвід Дніпробузької окрспоживспілки (м. Миколаїв) у 1930 р. був висвітлений на сторінках тогочасного часопису «Кооперативне будівництво». Ця спілка навесні 1930 р. організувала курси для підготовки книгарів у м. Миколаєві для того, щоб забезпечити просування книг до селян під час збирання врожаю. По закінченні курсів із кооператорів-книгарів було сформовано чотири бригади і кожна з них була прикріплена до певного села. Так званий похід книгарів на село відбувався на засадах соцзмагання, яке передбачало конкретні завдання, а саме: широку популяризацію книги серед колгоспників і селян-одноосібників, повну реалізацію пропонованих книг на селі, організацію з числа сільського активу молодих книгоносіїв, допомогу в створенні книжкових полиць у крамницях споживчих товариств²⁹.

Кожна бригада книгоносіїв Дніпробузької окрспоживспілки отримала літературу за доступною для селян ціною. Одна з бригад працювала в Тернівській комуні. Приїхавши на місце, бригада скликала місцевих піонерів та закликала їх взяти участь у цій справі. Оскільки господарство комуні було поділено на три ділянки: хліборобство, городництво і тваринництво, – відповідно до цього сформували з числа піонерів три бригади книгоносіїв. Дорослі кооператори-книгоносії теж сформували три бригади для максимального охоплення селян. Продаючи літературу прямо в полі, учасники бригад відповідали на запитання селян, пояснювали значення книжки. Усього ж тоді дорослі й юні книгоносії взяли для реалізації літератури на 18 крб., а продали – на 15 крб. Книги купляли переважно колгоспники, комунари, разом з тим, частину продукції книгоносії розповсюдили серед селян-одноосібників³⁰.

У с. Мішково-Погорілівці з числа піонерів також утворили три бригади книгоносіїв, які вступили між собою у соцзмагання. З метою матеріального заохочення прибулі з Миколаєва кооператори-книгоносії вирішили по закінченні роботи кращу дитячу бригаду книгоносіїв нагородити книжками. У результаті за сім днів роботи піонери-книгоносії обслужили 250 селян³¹.

У цілому заслуга бригад книгоносіїв полягала в тому, що вони наочно показали місцевим кооператорам і сільським активістам, як потрібно працювати з книгою. Бригади книгоносіїв Дніпробузької окрспілки не лише розповсюджували книги, але й проводили бесіди в полі з питань поточної політики. Проте потрібно зазначити, що

²⁹ Вейсман М. Книгарі Дніпробугу в степах / М. Вейсман // Кооперативне будівництво. – 1930. – № 17-18. – С. 36.

³⁰ Там само.

³¹ Там само. – С. 36-37.

книгоносії під час виконання своєї місії у закріплених селах виявили низку проблем. По-перше, не скрізь книжкові полиці стали популярні серед селян, що свідчило про низький рівень пропагандистської роботи місцевої кооперації та культосвітніх закладів. По-друге, село Тернівка було болгарським населеним пунктом, однак літератури болгарською мовою бракувало, у той час представлялося багато українських книжок, однак мало зрозумілих для селянина-болгарина. По-третє, не вистачало книжок із питань сільського господарства³².

Проаналізуємо результати кооперативної книготоргівлі протягом 1920-х років. Загалом дані про книготоргівлю споживчої кооперації СРСР такі. У 1927 р. Центроспівка СРСР мала 100 великих книжкових магазинів, 50 книжкових баз, 4 тис. книжкових полиць на селі. За 1925–1927 рр. Центроспівка СРСР, до складу якої входила Вукопспівка, мала оборот книготоргівлі у розмірі 7 млн 875 тис. крб.³³

Динаміка торговельної діяльності Книгоспівки книжною продукцією та товарами культурно-побутового призначення протягом 1920-х років зафіксована в таблиці 1.

Таблиця 1

Дані про книготорговельну діяльність Книгоспівки УСРР
за

1922/1923-1929/1930 господарські роки³⁴

Назва продукції	1922-1923 рр. (тис. крб.)	1926-1927 рр. (тис. крб.)	1929-1930 рр. (тис. крб.)
Книжки	251,6	2.697,5	11,500
Канцтовари	39,2	7.270,8	22.660
Наочне приладдя	1,1	369,9	3.800
Видавництво	22,9	885,9	1.907
Підприємства (друкарня)	180,5	696,7	865
Кіноапаратура	—	—	303
Іграшки та музичні інструменти	—	—	1.420
Радіоприладдя	—	—	1.642
Разом	495,3	11920,4	44.106

Отже, почавши з обігу 495 тис. крб. у 1922-1923 рр., Книгоспівка до 1929-1930 рр. (за 8 років) довела його до 44 млн крб., збільшивши майже в 100 разів. Відтак члени вітчизняної споживчої кооперації

³² Вейсман М. Книгарі Дніпробуду в степах / М. Вейсман // Кооперативне будівництво. – 1930. – № 17-18. – С. 36.

³³ Потребительская кооперация за 10 лет Советской власти. Юбилейный сборник. – Москва : Центросоюз, 1927. – С. 183.

³⁴ Попов М. Десять років радянської споживчої кооперації на Україні / М. Попов. – Харків : Книгоспівка, 1930. – С. 100.

наприкінці 1920-х років завдяки діяльності Книгоспілки мали можливість купувати не лише книжки, але й інші товари культурного призначення, у тому числі канцтовари, радіотовари, іграшки та музичні інструменти, що сприяло задоволенню їх матеріальних і духовних потреб. Загалом, добре поставивши справу книготоргівлі, вітчизняна споживча кооперація досягла немалих успіхів у цій справі.

Отже, книжкова торгівля протягом 1920-х років посідала особливе місце у культурно-просвітній діяльності споживчої кооперації УСРР. Практично з перших кроків нової економічної політики кооперативні товариства й споживспілки приділяли систематичну увагу налагодженню видавничої справи та розповсюдженню кооперативних видань, тим самим забезпечуючи поширення кооперативних ідей та водночас сприяючи ліквідації неграмотності як серед членів споживчих товариств, так і серед некооперованої частини населення. Разом з тим, реалізуючи посібники й художню літературу серед пайовиків та членів їх сімей, кооперативні організації сприяли духовному зростанню українського народу, поглибленню політики українізації, підтримці розвитку мови й культури інших народів.

На нашу думку, було б доцільно продовжити дослідження досвіду вітчизняної споживчої кооперації щодо налагодження книготоргівлі у містах та селах у подальші роки, в тому числі протягом 1930-х років, у роки Другої світової війни та повоєнний період історії України.

**РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО КООПЕРАТИВНОГО АЛЬЯНСУ У
РОЗБУДОВІ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

Sergiy SEMIV

**THE ROLE OF INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE IN
THE PROCESS OF CO-OPERATIVE SECTOR DEVELOPMENT IN
THE WORLD ECONOMY**

Abstract. In this scientific publication author have analysed features and progress of international co-operative motion trends on the modern stage. The contribution of international co-operative motion is outlined to development of world economy and decision of global problems of contemporaneity. There is found a role of International co-operative alliance in the cooperative sector of economy development in the world. There is also analysed both sectoral and regional structure of International co-operative alliance. The strategic tasks of the International co-operative alliance's development have been systematized as well as their accordance to the UNO Global aims of sustainable development are outlined. Moreover, there were offered institutional priorities of international integration deepening of the co-operative sector of economy of Ukraine. The directions of further co-operation of the co-operative sector of economy of Ukraine with world co-operative institutes are substantiated.

Розбудова кооперативного сектора світової економіки в останні десятиріччя у все більшій мірі забезпечує позитивний вплив на вирішення багатьох глобальних проблем соціально-економічного розвитку (посилення бідності населення та безробіття у світових масштабах, значного розшарування суспільства за рівнем доходів, гендерної нерівності, загострення екологічних проблем тощо). Про значну роль кооперативних підприємств та організацій у світі свідчить те, що 2012 рік був визнаний ООН Міжнародним роком кооперативів (відповідно до резолюції ООН № 64/136). Значну роль у розвитку міжнародного кооперативного руху відіграють міжнародні кооперативні інституції, які завдяки високому рівню організації, консолідації та єдності у все більшій мірі впливають на посилення стійкого розвитку як у високорозвинутих країнах, так і країнах з перехідною економікою. У світовому масштабі національні кооперативні організації інтегруються у межах членства в Міжнародному кооперативному альянсі (МКА), який є найвпливовішою кооперативною інституцією, діяльність якої носить глобальний характер. Вказане обумовлює необхідність систематизації досвіду розвитку та концептуальних засад діяльності

МКА і узагальнення внеску його територіальних та галузевих підрозділів у підвищення стійкості кооперативного сектора у національному та глобальному вимірах.

Проблеми розвитку національного і міжнародного кооперативного руху та його впливу на стійкість економічних систем в умовах глобальної економіки розглядаються у працях таких вітчизняних вчених: Бабенка С. Г.¹, Балабана П. Ю.², Гелея С. Д.³, Гончаренка В. В.⁴, Гороховського І. Л.⁵, Даниленка А. С.⁶, Манджури О. В.⁷, Саблука П. Т.⁸ та інших. Сучасні тенденції розвитку міжнародного кооперативного руху та його вплив на соціально-економічний розвиток у світі знаходяться у центрі уваги зарубіжних дослідників, зокрема Бірчелла Дж.⁹, Бласі Дж., Борчаги К., Мічі Дж.¹⁰, Коколіні К.¹¹, Лорда Б.¹², Мюнкнера Х.¹³ та інших. Проте у сучасних дослідженнях ще

¹ Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.

² Балабан П. Ю. Національний кооперативний рух в економіці ринкового типу [Текст] : монографія / П. Ю. Балабан, А. М. Соколова ; Вищ. навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ). – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 221 с.

³ Споживча кооперація України: від зародження до сьогодення [Текст] : монографія / [М. Аліманов та ін. ; за заг. ред. С. Гелея]. – Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2013. – 972 с.

⁴ Гончаренко В. В. Основи діяльності кооперативних організацій. Вітчизняний та зарубіжний досвід : навчальний посібник / В. В. Гончаренко, А. О. Пантелеймоненко. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 59 с.

⁵ Гороховський І. Л. Перспективи розвитку європейської споживчої кооперації в умовах глобальних викликів сучасності / І. Л. Гороховський // Економіст. – 2019. – № 11. – С. 24-31.

⁶ Даниленко А. С. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику [Текст] : монографія / А. С. Даниленко [та ін.]. – Біла Церква : Білоцерк. нац. аграр. ун-т, 2011. – 259 с.

⁷ Манжура О. В. Проблеми і перспективи становлення кооперативної моделі національного господарства [Текст] : монографія / О. В. Манжура ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя : КПУ, 2015. – 291 с.

⁸ Саблук П. Т. Кооперація в аграрній сфері виробництва / Українська академія держ. управління при Президенті України; Український НДІ продуктивності АПК / П. Т. Саблук, В. В. Зіновчук, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік. – К. : УАДУ, 2003. – 72 с.

⁹ Birchall J. Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis. Sustainable Enterprise Programme / International Labour Office, Job Creation and Enterprise Development Department / J. Birchall, L. Hammond-Ketilson. – Geneva: ILO, 2009. – 38 p.

¹⁰ Borzaga C. The Oxford Handbook of Mutual, Co-operative and Co-owned Businesses / C. Borzaga, J. Michie, J. R. Blasi. – Oxford : Oxford University Press, 2017. – 704 p.

¹¹ Cocolina C. The Power of Cooperation / C. Cocolina. – Brussels : Cooperatives Europe, 2017. – 128 p.

¹² Lord B. Annual Report Readership and Understanding: a Co-operative Perspective / B. Lord, Y. Shanahan, A. Robb // Journal of Co-operative Studies. – 2005. – № 38/2. – P. 5-21.

¹³ Münkner H.-H. Better Together. Management, morals and co-operation in times of globalisation / H.-H. Münkner // Journal of Co-operative Studies. – 2006. – № 39/1. – P. 16-23.

недостатньою мірою висвітлені інституційні засади активізації міжнародного кооперативного руху, роль МКА у розбудові кооперативного сектора в умовах глобальної економіки. Потребують системного аналізу проблеми активізації співробітництва кооперативного сектора економіки України з загальносвітовими і, зокрема, європейськими, кооперативними інституціями.

Метою статті є аналіз еволюції та сучасних особливостей діяльності МКА у контексті його впливу на процеси стійкого розвитку кооперативного сектора економіки, узагальнення концептуальних положень та принципів його діяльності в умовах глобальних викликів сучасності.

Сьогодні МКА є найвпливовішою та найавторитетнішою міжнародною кооперативною інституцією у світі. Про це свідчить те, що станом на 2019 р. МКА об'єднує 310 кооперативних організацій із 104 країн (приблизно 3 млн кооперативів), які забезпечують робочими місцями близько 10% всього зайнятого населення у світі (тобто більше, ніж ТНК) та обслуговують половину жителів планети. Обороти 300 найбільших кооперативів перевищує 2,1 трлн дол. США¹⁴. МКА є однією з найбільших у світі недержавних інституцій за кількістю населення, чий інтереси вона представляє, – в межах МКА членами кооперативів є 1,2 млрд осіб (12% населення планети)¹⁵.

МКА був створений 19 серпня 1895 р. у Лондоні в межах роботи першого кооперативного конгресу і є однією з небагатьох міжнародних організацій, що пережила дві світові війни. На першому кооперативному конгресі були присутні делегати з 13-ти країн (Англії, Австралії, Аргентини, Бельгії, Голландії, Данії, Індії, Італії, Німеччини, Сербії, США, Франції та Швейцарії), які визначили цілі МКА стосовно обміну інформацією, розвитку міжнародної торгівлі, а також принципи співробітництва.

Сучасні напрями діяльності МКА виражає його організаційна структура, яка охоплює всі регіони світу, а також галузі, в яких функціонують кооперативи. Головними секторальними підрозділами МКА є: Міжнародна кооперативна сільськогосподарська організація (ICAO), Міжнародна організація рибальських кооперативів (ICFO), Міжнародна організація промислових, мистецьких і сервісних виробничих кооперативів (CICOPA), Міжнародна організація кооперативів охорони здоров'я (IHCO), Світові споживчі кооперативи (CCW), Міжнародна організація житлових кооперативів (CHI), Міжнародна кооперативна банківська асоціація (ICBA), Міжнародна

¹⁴ International Cooperative Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ica.coop>.

¹⁵ Eum H. Cooperatives and Employment : Second Global Report / Hyungsik Eum. – CICOPA, 2017. – P. 25.

федерація кооперативного і взаємного страхування (ICMIF)¹⁶. З 1992 р. в межах МКА функціонувала Міжнародна кооперативна асоціація з туризму (TICA), яка припинила свою діяльність у 2011 р. Пріоритети розвитку МКА можна прослідкувати в межах діяльності його окремих комітетів. До них належать комітет з гендерної рівності (ICA GEC), комітет кооперативних досліджень (ICACCR), комітет кооперативного права (ICA-CLC), молодіжна мережа та міжнародна платформа розвитку кооперативів¹⁷.

МКА має 4 регіональних бюро (європейське, африканське, американське і азійсько-тихоокеанське). У європейському регіоні МКА визнав своїм регіональним підрозділом і представником об'єднання «Європейські кооперативи», яке було створене 1 березня 2005 р. Регіональна структура членів МКА протягом останніх 25-ти років (табл. 1) свідчить про зростання чисельності кооперативних організацій в Африці, Америці та Азійсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) і про незначне скорочення чисельності кооперативних організацій в Європі. Загалом за період 1994-2018 рр. кількість кооперативних організацій, що є членами МКА, зросла на 41,6% (з 221 до 313).

Вказані тенденції можна пояснити бурхливим розвитком кооперативного руху в Африці, Америці та АТР під час світової фінансової кризи 2008-2009 рр. та у посткризовий період, оскільки кооперативи продемонстрували високу ефективність і життєздатність під час кризових процесів у світовій економіці. Незначне зменшення чисельності кооперативних організацій в країнах Європи пояснюється насамперед процесами трансформації кооперативних систем у постсоціалістичних країнах, тенденціями до укрупнення та об'єднання кооперативного бізнесу, а також виходом з МКА низки європейських кооперативних організацій, які мали статус асоційованих членів.

Сьогодні МКА активно співпрацює з національними урядами і міжнародними організаціями з метою створення політичного, правового та нормативного середовища, що сприяє зростанню і розвитку кооперативного руху. МКА має індивідуальні угоди про партнерство з Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (FAO), Міжнародною організацією праці (ILO) та бере участь у Міжурядовій робочій групі ООН з питань соціальної та солідарної економіки. Починаючи з 1971 р., МКА є членом-засновником Комітету сприяння та просування кооперативів (COPAC) – багатостороннього партнерства глобальних державних та приватних інституцій.

¹⁶ International Cooperative Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ica.coop>.

¹⁷ Eum H. Cooperatives and Employment : Second Global Report / Hyungsik Eum. – CICOPA, 2017. – 115 p.

Таблиця 1

**Регіональна структура членів МКА у 1994-2018 рр.
(за кількістю кооперативних організацій-членів)¹⁸**

Рік	Регіональна приналежність організацій-членів					Всього	Нові члени	Вибулі члени
	Африка	Америка	АТР	Європа	міжнародні			
1994	29	33	59	92	8	221	9	15
1995	28	33	58	89	7	215	10	7
1996	27	36	58	90	7	218	19	8
1997	24	50	59	89	7	229	22	14
1998	20	62	63	88	4	237	13	9
1999	21	69	60	87	4	241	18	17
2000	23	72	56	87	4	242	21	12
2001	28	76	54	89	4	251	4	22
2002	24	63	51	91	4	233	4	1
2003	24	65	51	92	4	236	10	7
2004	24	61	52	85	4	226	8	30
2005	22	62	54	77	1	216	10	9
2006	22	66	57	84	1	230	12	11
2007	19	68	57	79	1	224	9	3
2008	12	69	59	77	1	218	9	15
2009	18	74	63	78	2	235	30	11
2010	20	74	69	80	2	245	14	6
2011	23	82	76	82	3	266	29	8
2012	23	84	78	82	3	270	16	12
2013	24	87	79	77	4	271	12	11
2014	27	97	84	71	4	283	26	14
2015	28	99	88	71	4	290	21	14
2016	28	98	93	75	5	299	19	10
2017	33	98	97	73	5	306	17	10
2018	36	96	104	73	4	313	5	1

Необхідно наголосити на ефективній співпраці МКА та ООН. Починаючи з 1946 р., МКА став першою неурядовою організацією, яка почала брати участь у дискусіях на високому рівні стосовно кооперативного руху у статусі консультанта в роботі Економічної та соціальної ради ООН (ECOSOC). Така співпраця мала наслідком визнання та активне пропагування кооперативних ідей та цінностей зі сторони ООН. Так, генеральний секретар ООН Пан Гі-мун 4 липня 2009 р. у Нью-Йорку у своїй доповіді з нагоди Міжнародного дня кооперативів¹⁹ закликав уряди та громадянське суспільство у всіх країнах світу визнати корисність кооперативів і співпрацювати з ними як із виключно важливими партнерами в інтересах підйому глобальної

¹⁸ Побудовано за: International Cooperative Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ica.coop>; International Cooperative Alliance. Annual Report 2008-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ica.coop>.

¹⁹ United Nations. Secretary-General. Message from the Secretary-General on the International Day of Cooperatives: 4 July 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org/esa/socdev/social/intldays/IntlCoops/.

економіки та досягнення погоджених на міжнародному рівні цілей розвитку. У Резолюції ООН від 11 лютого 2010 р. № 64/136 «Кооперативи у процесі соціального розвитку»²⁰ Генеральна Асамблея визнала важливий внесок і потенційні можливості всіх видів кооперативів у сфері діяльності, спрямованої на реалізацію та вирішення завдань Всесвітніх зустрічей на вищому рівні зі стійкого розвитку.

Аналізуючи сформовані МКА концептуальні засади розвитку міжнародного кооперативного руху, можна виокремити декілька найважливіших чинників кооперативної моделі господарської діяльності. Насамперед це використання на практиці принципів кооперативного бізнесу, що сприяє високій мотивації і віддачі працівників, підтримці власної кооперативної ідентичності. Модель розвитку кооперативного бізнесу базується на розроблених МКА сучасних кооперативних принципах, до яких відносяться²¹:

- добровільне і відкрите членство;
- демократичний контроль зі сторони членів;
- участь членів в економічній діяльності кооперативів;
- автономія і незалежність;
- освіта, професійна підготовка та інформація;
- співпраця між кооперативами;
- турбота про суспільство.

Стратегічні засади діяльності МКА еволюціонують та корегуються у відповідності із змінами у глобальному соціально-економічному середовищі. Так, найважливішими стратегічними завданнями МКА, які були визначені на період 2009-2012 рр., були²²:

- консолідація і збільшення чисельності членів;
- збільшення впливу кооперації на глобальному рівні шляхом просування кооперативної ідеї;
- розвиток сильних кооперативних підприємств з метою соціального і економічного прогресу;
- підвищення ефективності управління шляхом розвитку людського капіталу і підтримки міжнародних інституцій.

Визнаючи значний внесок кооперативного руху у глобальний соціально-економічний розвиток, ООН спільно з МКА у 2013 р. розробили і підтримали реалізацію програми виведення

²⁰ United Nations. General Assembly. Resolution adopted by the General Assembly 64/136 "Cooperatives in social development": 11 February 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.copac.coop/publications/un/a64r136e.pdf.

²¹ International Cooperative Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ica.coop>.

²² International Cooperative Alliance. Annual Report 2008-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ica.coop>.

кооперативного бізнесу на новий рівень – проект «Бачення 2020 року», спрямований на те, щоби до 2020 р. кооперативи стали²³:

- визнаним лідером в сфері економічної, соціальної й екологічної стійкості;

- моделлю, якій будуть надавати перевагу прості громадяни;

- найбільш швидко зростаючою формою бізнесу.

Наголосимо, що, враховуючи масштаби, динаміку розвитку та значення міжнародного кооперативного руху для світової економіки, вже станом на 2019 р. можна стверджувати про повне досягнення визначених у програмі «Бачення 2020 року» стратегічних завдань. На сьогоднішній день розпочався новий стратегічний проект, який реалізується МКА спільно з ООН, під назвою «Co-ops for 2030 campaign». Мета цієї глобальної кампанії – активне залучення кооперативів до реалізації Глобальних цілей сталого розвитку ООН. В її межах визначено 17 цілей сталого розвитку, в яких кооперативи можуть проявити себе у найбільшій мірі. Визначені цілі згруповані у три основні сфери дій: викорінення бідності, покращення доступу до основних товарів та послуг та захист довкілля. У межах кожного напрямку дій виокремлено відповідні цілі і кооперативам пропонується зареєструватися на порталі coopsfor2030.coop, взяти на себе зобов'язання щодо їх досягнення та запропоновано показники для відстеження результативності діяльності.

Основні напрями, проблеми та пріоритети розвитку міжнародного кооперативного руху як чинника сталого розвитку можна простежити за тематикою Міжнародного кооперативного дня (англ. International Co-operative Day), святкування якого було запроваджено МКА ще у 1923 р. У 1993-1994 рр. ООН з нагоди 100-річчя МКА, яке відзначалося у 1995 р., запропонувала у своїх резолюціях № 47/90 від 16 грудня 1992 р.²⁴ та № 49/155 від 23 грудня 1994 р.²⁵ урядам, міжнародним організаціям, спеціалізованим установам і національним та міжнародним кооперативним організаціям щорічно відзначати Міжнародний день кооперативів (на інших офіційних мовах ООН: англ. International Day of Cooperatives, ісп. Día Internacional de las Cooperativas, фр. la Journée internationale des coopératives) у першу суботу липня, починаючи з 1994 р.

²³ The Blueprint for a Co-operative Decade / *Cliff Mills and Will Davies*. – ICA, 2013. – P. 3.

²⁴ United Nations. General Assembly. Resolution adopted by the General Assembly 47/90 "The Roles of cooperatives in the light of the new economic and social trends": 16 December 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/>.

²⁵ United Nations. General Assembly. Resolution adopted by the General Assembly 49/155 "The Roles of cooperatives in the light of the new economic and social trends": 23 December 1994. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/>.

Метою Міжнародного дня кооперативів є привертання уваги світової громадськості до кооперативів і сприяння розширенню партнерських зв'язків між міжнародним кооперативним рухом і іншими суб'єктами міжнародного права, включаючи уряди та неурядові організації на всіх рівнях. У своєму посланні у 2006 р. Генеральний секретар ООН наголосив на важливості проведення заходів Дня кооперативів для сприяння миру та світового розвитку, оскільки кооперативи, засновані на спільних зусиллях, сприяють укріпленню довіри між людьми. Починаючи з 1995 р., МКА та ООН визначають, як правило навесні, тему Міжнародного дня кооперативів. Тематика Дня кооперативів, починаючи з 2000 р. (табл. 2), свідчить про їх узгодженість з Глобальними цілями сталого розвитку ООН, а також про особливу увагу до вирішення глобальних проблем людства і пошуку альтернативних інструментів покращання людського розвитку з використанням кооперативних ідей та принципів.

Таблиця 2

Тематика Міжнародного дня кооперативів у 2000-2019 рр.²⁶

Рік	Тема Міжнародного дня кооперативів
2000	Кооперативи і стимулювання зайнятості
2001	Кооперативні переваги у третьому тисячолітті
2002	Суспільство і кооперативи: взаємодія у суспільних інтересах
2003	Кооперативи неминуче стимулюють розвиток! Вклад кооперативів у досягнення цілей розвитку тисячоліття ООН
2004	Кооперативи сприяють справедливій глобалізації: створення можливостей для всіх
2005	Мікрофінансування – це наш бізнес! Кооперування долає бідність
2006	Кооперативи на службі будівництва миру
2007	Кооперативні цінності та принципи для корпоративної соціальної відповідальності
2008	Протидія зміні клімату через кооперативний рух
2009	Стимулювання світової економіки за допомогою кооперативів
2010	Кооперативне підприємство розширює права та можливості жінок
2011	Молодь – майбутнє кооперативних підприємств
2012	Кооперативні підприємства будують кращий світ
2013	Кооперативні підприємства залишаються сильними під час кризи
2014	Кооперативні підприємства забезпечують сталий розвиток для всіх
2015	Вибери кооперативи, вибери рівність
2016	Кооперативи: здатність діяти задля стійкого майбутнього
2017	Кооперативи гарантують, що ніхто не залишиться наодинці
2018	Стабільні громади через кооперативи
2019	Кооперативи за гідну працю

²⁶ Побудовано автором за даними МКА та ООН.

В межах діяльності європейського регіонального підрозділу МКА – об'єднання європейських споживчих кооперативів EuroCoop, члени якого є одними з найбільших гравців на європейському роздрібному ринку, було сформульовано 7 складових (індикаторів) соціально-відповідального бізнесу, на які зорієнтована сучасна європейська кооперативна модель ведення бізнесу («бізнесу з людським обличчям»), а саме²⁷:

1. Люди (фундаментальна складова бізнес-моделі, у полі зору якої знаходяться члени та працівники кооперативів, клієнти, охорона здоров'я, безпека, навчання та розвиток, компенсації, волонтерство, задоволення потреб, доступ до послуг).

2. Продукти (товари або послуги організації, маркетинг, маркування, ланцюжок поставок та взаємодія з постачальниками, кодекси поведінки та сталий розвиток).

3. Цінності (цінності та принципи, що лежать в основі організації, корпоративна соціальна відповідальність в організації, щоденне впровадження її принципів і їх моніторинг).

4. Охорона навколишнього середовища (екологічні або зелені ініціативи, зокрема у сфері поновлюваних джерел енергії, управління відходами, транспорту, використання енергії, зміни клімату, раціонального використання паперу, турботи про тварин і біорізноманіття, а також дослідження та зелений маркетинг).

5. Громадськість (місцеві та національні ініціативи щодо молоді, охорони здоров'я, освіти, зайнятості, культури, спонсорства, партнерства з державними та недержавними організаціями).

6. Демократія (фундаментальна відмінна риса кооперативної бізнес-моделі, що стосується членства та демократичного управління, представництва у правлінні, дивідендів, освіти, навчання, задоволення потреб).

7. Розвиток (впровадження міжнародних ініціатив, підтримка і співпраця з іншими кооперативами, філантропія, обмін досвідом, робота з державними та недержавними громадськими організаціями, ліквідація наслідків стихійних лих, покращання доступу до продуктів).

Отже, на європейському континенті реалізація кооперативної моделі ведення бізнесу забезпечує соціальну спрямованість діяльності кооперативів, дозволяє щоденно втілювати у життя кооперативні цінності при здійсненні господарської діяльності та забезпечувати ідентичність, яка відрізняє кооперативні підприємства та організації від економічних суб'єктів інших форм власності.

Сьогодні важливою передумовою розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації, яка є провідним кооперативним сектором економіки України, є її участь у міжнародному

²⁷ EuroCoop. Annual Report 2016-2018. – Brussels, 2016-2018. – P. 4-5.

кооперативному русі. Укркоопспілка як повноправний член МКА з 1992 р. активно сприяє розвитку і укріпленню світового кооперативного руху, намагається використовувати досвід кооперативних організацій інших країн світу. У відповідності з глобальними стратегічними цілями МКА щодо посилення консолідації його членів споживча кооперація України підтримує партнерські відносини з більшістю національних кооперативних організацій МКА, окрім того, бере активну участь у роботі його спеціалізованих комітетів, регіональних та галузевих підрозділів (об'єднань Світові споживчі кооперативи (CCW), Єврокооп (EuroCoop), Кооперативи Європи (Co-operatives Europe)), членом яких вона є, організовує прийом іноземних делегацій, що відвідують нашу країну для ознайомлення з діяльністю української кооперації. Організовані Укркоопспілкою численні міжнародні науково-практичні конференції збирають велику кількість учасників з різних країн світу, в тому числі на таких конференціях були присутні представники вищого керівництва МКА.

На нашу думку, пріоритетним напрямом міжнародної інтеграції споживчої кооперації України повинна стати не лише активна участь у діяльності регіональних та галузевих підрозділів МКА, але і використання їх як платформи для налагодження дво- та багатосторонніх торговельно-економічних зв'язків з зарубіжними кооперативними організаціями на довготривалій основі. При цьому важливими напрямками такої співпраці, яку доцільно координувати на рівні регіональних та галузевих підрозділів МКА, повинні стати:

- цільовий пошук ділових партнерів серед кооперативних підприємств для реалізації спільних зовнішньоторговельних, інвестиційних та інноваційних проектів;

- налагодження взаємних поставок товарів народного споживання (у тому числі шляхом випуску товарів на умовах «private label»);

- створення спільних підприємств у сферах інноваційного виробництва, спільного експорту та імпорту високоліквідних товарів з інших країн, інтернет-торгівлі, надання інформаційних, лізингових, транспортних, інжинірингових та інших видів послуг;

- спільна участь у програмах міжнародної технічної допомоги, у тому числі в межах реалізації проектів транскордонного співробітництва;

- розвиток перспективних напрямів міжнародного туризму з використанням туристичної інфраструктури кооперативів;

- активна спільна діяльність у сфері альтернативної енергетики (у тому числі виробнича, дослідницька, інформаційна, просвітницька тощо), залучення для реалізації таких проектів коштів грантових фондів та програм;

- спільна дослідницька діяльність, спрямована на розробку рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності кооперативів, у тому числі у нових інноваційних сферах діяльності, залучення в кооперацію нових членів, зокрема молоді.

Таким чином, сьогодні існують всі необхідні сприятливі інституційні передумови для розвитку міжнародного кооперативного руху як фактора сталого розвитку національних економік. Як переконливо свідчить зарубіжний досвід, суттєвими чинниками успішної діяльності кооперативних систем в умовах глобальної економіки є використання існуючої єдності міжнародного кооперативного руху, його економічного та соціального потенціалу, можливостей розширення міжнародного співробітництва шляхом участі у діяльності регіональних та галузевих підрозділів МКА. Тому подальший розвиток кооперативного сектора у світі буде суттєво залежати від налагодженої системи співробітництва у межах діяльності міжнародних кооперативних інституцій. Цьому сприятиме ефективна діяльність МКА як потужної міжнародної інституції, що гнучко реагує на глобальні виклики сьогодення. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка стратегії і тактики міжнародної інтеграції кооперативного сектора економіки України шляхом реалізації зовнішньоторговельних, інвестиційних та інноваційних проектів спільно з іншими членами МКА.

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

**FINANCIAL AND ECONOMIC
STUDIES**



1. The first part of the paper is devoted to the study of the

properties of the function $f(x)$ defined by

the equation $f(x) = \int_0^x f(t) dt$ and the function $g(x)$ defined by

the equation $g(x) = \int_0^x g(t) dt$.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ
ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Volodymyr ZAYCHENKO

INSTITUTIONAL SUPPORT OF THE TECHNOLOGICAL
COMPETITIVENESS STATE POLICY OF UKRAINE'S ECONOMY

***Abstract.** The state of the institutional and legal system of the state policy of ensuring technological competitiveness of the Ukrainian economy is revealed. The results of the analysis of the state policy of ensuring the technological competitiveness of the Ukrainian economy by management functions are presented. It is established that the disadvantages of the state policy of ensuring technological competitiveness in the function of analysis are the lack of a system of complex analysis and evaluation of innovation and technical activity; by function of planning - non-institutionalization of the system of programming and planning of technological competitiveness of economy; by function of the organization - non-construction of a complete organizational and institutional system of state regulation of innovative activity; by function of motivation - absence of sufficient customs-tariff and budget-tax stimulation of innovation and technological activity; the control function is the lack of formation of the environment of independent institutions for monitoring and control of the state innovation and technological policy.*

Стан технологічної конкурентоспроможності економіки України на сьогодні недостатній, що у значній мірі обумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх та зовнішніх причин та чинників. Тут і нестабільність економіко-правового та політичного середовища, і загальний стан економіки, конкурентного середовища та внутрішнього ринку, і нерозвиненість та низький рівень спроможності суб'єктів інфраструктури інноваційної та науково-дослідної діяльності, і низька активність суб'єктів бізнесу зі створення і впровадження нових сучасних технологій, і слабкість фінансово-інвестиційної інфраструктури підтримки інноваційно-технологічної діяльності¹.

Перелік чинників можна продовжувати, але слід визнати, що в значній мірі первісною причиною такого стану справ слугує недостатньо ефективна, якісна, виважена і керована державна політика в

¹ Васильців Т. Г. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Т. Ф. Штець // Підприємництво і торгівля: зб. наук. пр. – Львів, 2018. Вип. 23. – С. 56-63.

аналізованій сфері. За будь-яких можливостей та ресурсного забезпечення держава, орієнтована на зміцнення конкурентоспроможності національного господарства і покращення місця економіки в системі міжнародного поділу праці, має вести більш виважену, чітко сплановану державну інноваційно-технологічну політику.

Таким чином, в Україні сформовано інституційно-організаційне (принаймні його державна компонента) та інституційно-правове забезпечення регулювання інноваційно-технологічної діяльності і забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки. Зокрема, його перша складова – інституційно-організаційна – представлена передусім центральними та регіональними органами виконавчої влади (табл. 1).

Так, політику підготовки фахівців та кваліфікованих кадрів для науково-дослідної і інноваційно-технологічної діяльності, розвитку освіти і науки безпосередньо реалізує Міністерство освіти і науки України. Частково його політика ефективна і дозволяє формувати достатньо якісне інтелектуально-кадрове забезпечення для подальшої діяльності в сфері забезпечення технологічної конкурентоспроможності національного господарства. Позитивно також, що міністерство забезпечило збереження й інфраструктурного потенціалу вітчизняної науково-дослідної та інноваційної діяльності, представленої численними організаціями та іншими структурами, результатами їх досліджень, що визнаються провідними в світі.

Але наявні й недоліки. Особливо слід вести мову про недостатній рівень науки у ВНЗ, зокрема її прикладного характеру, незорієнтованості на тісну співпрацю з представниками бізнесу, слабкий внесок у створення об'єктів інтелектуальної власності (передусім – об'єктів промислової власності), які в подальшому були б впроваджені у реальному секторі національної економіки, обмежений вплив на розбудову інфраструктури співпраці освіти, науки й інноваційного бізнесу.

Комплексний вплив державного регулювання на функціонування і розвиток вітчизняної інноваційно-технологічної системи з подальшим внеском у формування технологічної конкурентоспроможності економіки у найбільшій мірі є функцією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України².

² Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія / Р. Л. Лупак. – Львів : ННБК «АТБ», 2018. – С. 24-28.

**Інституційно-організаційна система державної політики
забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки
(авторська розробка)**

Центральні органи виконавчої влади
Міністерство освіти і науки України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство інформаційної політики України, Державна служба експортного контролю України, Державна регуляторна служба України, Державна фіскальна служба України, Державна служба статистики України, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, Державне агентство інфраструктурних проектів України, Державне космічне агентство України, Державне агентство з питань електронного урядування України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації
Регіональні органи виконавчої влади
Обласні та районні державні адміністрації, їх департаменти, служби, управління
Інші суб'єкти виконавчої влади
ДП «Центр науково-технічної інформації та сприяння інноваційного розвитку України», ДП «Український науковий центр інформаційних технологій», ДП «Державний центр інформаційних ресурсів України», ДП «Базовий центр критичних технологій «Мікротех», ДНУ «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації», ДНУ «Державний центр інноваційних біотехнологій», Інститут проблем штучного інтелекту МОНУ та НАНУ, Державний фонд фундаментальних досліджень, ДП «Інфоресурс», ДП «Інформаційно-іміджевий центр», ДП «Всеукраїнський державний науково-виробничий центр стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів», ДП «Прозорро», ДП «Державна інвестиційна компанія», ДО «Українське агентство з авторських та суміжних прав», ДП «Український інститут інтелектуальної власності», ДП «Інформсервіс», ДО «Національний офіс інтелектуальної власності»
Бізнес-асоціації, громадські об'єднання
Український науково-виробничий концерн, Науково-промислова асоціація, Український союз промисловців і підприємців, Українська бізнес-асоціація, Асоціація підприємств інформаційних технологій України, Інтернет асоціація України, Українська асоціація фахівців інформаційних технологій, Всеукраїнська асоціація «Інформаційна безпека та інформаційні технології», Асоціація «ІТ Україна», Асоціація сприяння міжнародного бізнесу та розвитку, Європейська асоціація вільної торгівлі, Асоціація учасників ринку альтернативних видів палива і енергії України, Асоціація «Українські електроніка, комп'ютери, касові апарати», Українська асоціація платіжних систем, Всеукраїнська асоціація інтелектуальної власності, ННО «Офіс ефективного регулювання», Українська група Міжнародної асоціації з охорони інтелектуальної власності, Український центр сприяння інвестиціям та торгівлі
Міжнародні організації
Економічна і Соціальна Рада ООН, Всесвітня організація інтелектуальної власності, СОТ, МВФ, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейська асоціація вищих органів фінансового контролю, Міжнародна асоціація з охорони інтелектуальної власності, Організація економічного співробітництва та розвитку, Інститут інженерів з електротехніки та електроніки, Європейська асоціація виробників обчислювальних машин, Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Міжнародна електротехнічна комісія, МОП, Міжнародна організація стандартизації, Міжнародний центр наукової та технічної інформації, ОБСЄ

По-перше, міністерство формує державну економічну політику в цілому; по-друге, в його складі є одразу декілька структурних підрозділів, які мають відношення до розвитку інноваційної та технологічної діяльності, інтелектуальної власності, сфери інвестування та фінансової підтримки і т. д.; по-третє, міністерство курує діяльність значної чисельності державних підприємств, а відтак і є дотичним до впровадження стратегій їх функціонування та розвитку, забезпечення конкурентоспроможності.

Частковий вплив на регулювання параметрів та активізацію інноваційно-технологічної діяльності в нашій країні мають й інші структури. Це, до прикладу, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, Державне агентство інфраструктурних проектів України, Державне космічне агентство України, Державне агентство з питань електронного урядування України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації⁸. Проте їх діяльність в більшій мірі функціонально спеціалізована і питання, які виходять за рамки їх компетенцій, навіть такі системні, як інноваційно-технологічний розвиток й конкурентоспроможність національної економіки та її підприємств, часто не ініціюються. Звідси додатковий аргумент на користь важливості функціонування єдиного координуючого державну політику органу.

Але чи не найбільшою вадою в цій структурі слід вважати, власне, відсутність єдиного координуючого органу, відповідального за формування та реалізацію державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Потрібно зазначити, що в окремі періоди такі структури були наявні в складі МЕРТ України, але через недоліки в їх функціонуванні, низьку ефективність та інші причини були ліквідовані (реорганізовані).

У контексті зазначеного важливо охарактеризувати еволюцію функціонування в Україні державних структур, що були відповідальні та якщо не безпосередньо, то опосередковано спеціалізувалися на реалізації державної політики у царині забезпечення інноваційно-технологічного розвитку та технологічної конкурентоспроможності національної економіки.

Так, упродовж 2005-2011 рр. значна частина функцій у цій сфері була делегована Державному агентству України з інвестицій та інновацій (Держінвестицій). Пряме завдання цієї структури зводилося до формування якісного інвестиційного середовища та сприятливого

⁸ Васильців Т. Г. Засоби посилення нематеріальної складової конкурентоспроможності реального сектору економіки України: аналітична записка / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак. URL : http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/Vasytsiv_Lupak_analit_zapyska-a44ef.pdf.

інвестиційного клімату в країні та її регіонах, популяризації ключових інвестиційних проектів та залучення інвестицій, узгодження параметрів попиту та пропозиції в сфері інвестиційного проектування⁴. Водночас цей державний орган так і не виконав покладених на нього завдань, не забезпечив належної координації діяльності владних структур, а також узгодженості інвестиційної та інноваційно-технологічної діяльності в країні.

До 2015 р. при МЕРТ України функціонував Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства. До функцій цієї структури, окрім підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності, входили завдання із формування інвестиційного забезпечення цих процесів, сприяння вітчизняному високотехнологічному експорту, розвитку внутрішнього ринку інтелектуальної власності.

На базі Держінвестицій України було створене Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект), що спільно з Державним агентством з питань науки, інновацій та інформатизації України (Держінформнауки) мало б забезпечити активізацію інноваційної та науково-технічної діяльності в Україні. Але й така практика не набула достатньої успішності і Держінвестпроект було ліквідовано, а Держінформнауки реорганізовано у Державне агентство з питань електронного урядування (Агентство е-урядування)⁵.

Разом з цими організаційними змінами до Міністерства освіти і науки України фактично повернулися повноваження щодо як підтримки наукової та науково-дослідної діяльності, так і її фінансово-ресурсного забезпечення. В структурі МОН України завдання відносно державного регулювання розвитку науки, наукової та науково-технічної діяльності виконує Департамент науково-технічного розвитку. В його структурі функціонують наступні державні установи та підприємства: Державний фонд фундаментальних досліджень, Державна наукова установа «Державний інститут науково-технічної та інноваційної експертизи», Український інститут науково-технічної і економічної інформації, Український науковий центр розвитку інформаційних технологій, Центр науково-технічної інформації та сприяння інноваційному розвитку України, Базовий центр критичних технологій

⁴ Давиденко С. В. Пріоритети забезпечення інноваційної безпеки України в умовах гібридної агресії : аналітична записка / С. В. Давиденко, А. М. Шехлович, Р. Л. Лупак. URL : http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/AZ_Shekhlovych_2016-b057a.pdf.

⁵ Vasylytsiv T. G. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises / T. G. Vasylytsiv , R. L. Lupak , M. V. Kunytska-Iliash // Scientific Bulletin of Polissia. – 2018. – № 2 (14). – P. 8-15.

«Мікротек», Об'єднання з торгівлі та постачання, регіональні центри науки та інновацій.

Вся ця система все ще не забезпечила достатнього впливу як на бізнес, з однієї сторони, сектор науково-дослідних структур і організацій, з другої сторони, сегмент інвестиційно-інноваційних фірм, з третьої сторони, так і на державно-публічний сектор, з четвертої сторони, в цілях об'єднання зусиль та інтересів навколо належного підвищення ефективності вітчизняної політики в частині зростання технологічної конкурентоспроможності і реального сектора, і економіки в цілому. Все це дає підстави стверджувати, що в нашій державі й надалі відсутній державний орган, який міг би здійснювати належне ініціювання та координування політики в цій сфері.

Як центральні, так і галузеві та функціональні владні структури мають свої представництва на регіональному та обласному рівнях. Звичайно, що певна діяльність в частині управління та підтримки інноваційно-технологічного розвитку ними ведеться та, як вже було показано, має різну ефективність в різних регіонах країни⁶. Але на регіональному та місцевому рівні наявні інші недоліки. Здебільшого це ресурсна та кадрова обмеженість (що переміщає програми інноваційно-технологічного розвитку на другорядний план в порівнянні з більш нагальними соціально-економічними проблемами), низький рівень ініціативності та орієнтованість на виконання завдань «згори», збереження переконання чиновників у тому, що політика технологічної конкурентоспроможності – справа бізнесу та не потребує державної підтримки.

В Україні створена та здійснює діяльність достатньо велика чисельність державних підприємств і установ, які виконують більш спеціалізовані завдання у сфері науково-дослідної та інноваційно-технічної діяльності. Як правило, до їх функцій входить безпосередня підтримка науково-дослідної діяльності, експертиза її результатів та формування інформаційної бази, створення нових знань та технологій, перевірка результатів інтелектуальної творчої діяльності на предмет їх визнання об'єктами права інтелектуальної власності, видача охоронних документів та ін. Але, своєю чергою, попри виконання насправду важливих і необхідних завдань ці структури не інтегровані в єдину систему, учасники й елементи якої функціонують та взаємодіють для генерування комерційно перспективних ідей, створення розробок та їх апробації в сферах освіти і науки, подальшого впровадження на вітчизняних підприємствах базових галузей і, тим самим, зміцнення технологічної конкурентоспроможності економіки України. Тільки після утворення відповідного «кластера» і забезпечення його якісного

⁶ Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал. – С. 152-164.

функціонування можна буде вести мову про повноцінне виконання своєї ролі та функцій цими суб'єктами.

Важливою слід визнати діяльність низки функціонуючих в Україні бізнес-асоціацій та громадських об'єднань, які мають відношення до підтримки науково-технічної, інноваційної та іншої діяльності, пов'язаної зі створенням нових знань, технологій, впровадженням їх результатів у господарську практику. В значній мірі ці структури дозволяють координувати та пов'язувати діяльність різних суб'єктів у межах інноваційно-технологічної системи, поєднувати суб'єктів бізнесу, орієнтованих на впровадження передових технологій і забезпечення інноваційно-технологічного розвитку компаній, узгоджувати окремі проблемні аспекти на стику відносин влади (зокрема, місцевої) і бізнесу, а також різних секторів підприємництва. Але для бізнес-асоціацій та громадських структур в Україні ще не створено достатньо сприятливого середовища із їх достатніми повноваженнями. Відтак здебільшого влада не розглядає такі суб'єкти рівноправним партнером при формуванні та подальшій реалізації інноваційно-технологічної політики, що негативно.

Натомість ці структури могли б також взяти й більш активну участь у налагодженні співпраці вітчизняних суб'єктів підприємництва з міжнародними організаціями в частині залучення (імпорту), інвестування, фінансування, іншої підтримки та сприяння впровадженню на вітчизняних агентах реального сектора економіки сучасних передових технологій.

Відносно інституційно-правової системи державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності, то її загальна конфігурація наведена у табл. 1. Зазначимо, що її господарсько-правову частину формують податковий, бюджетний, господарський, цивільний та митний кодекси країни.

Конкретні засади державної політики у сфері інноваційно-технологічної діяльності регулюються основними та допоміжними законами і підзаконними актами держави. Їх багатоплановість, а також результати аналізу положень дають підстави стверджувати про високий рівень сформованості законодавчого підґрунтя для регулювання ключових основ наукової, науково-технічної, інноваційної, технологічної діяльності, а також пов'язаних з ними таких аспектів, як трансфер технологій, науково-технічна інформація, питання охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, специфіка здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності, функціонування інститутів спільного інвестування, реалізація проектів державно-приватного партнерства.

Особливу увагу слід приділити чинній в Україні Загальнодержавній комплексній програмі розвитку високих наукоємних технологій, що була прийнята ще у 2004 р.

Програмою були визначені: поняття високих наукоємних технологій, високотехнологічної продукції, високотехнологічного виробництва, проектів з розроблення наукоємних технологій; етапи реалізації цілей та завдань програми; очікувані результати, а також конкретні завдання, що мали бути зреалізованими.

Були чітко окреслені стратегічно правильні орієнтири реалізації програми, як-от:

- розвинути наукоємні технології;
- поліпшити технічні характеристики вітчизняної продукції, підвищити рівень її конкурентоспроможності;
- створити ефективну систему фінансування науки, зокрема науково-технічних проектів, орієнтованих на активізацію інноваційної діяльності підприємств, які виготовляють високотехнологічну продукцію;
- змінити структуру промислового комплексу за технологічними укладами на користь V та VI технологічних укладів;
- збільшити частку високотехнологічної продукції в експорті;
- знизити рівень енергоємності ВВП.

Але ці цілі так і не були реалізовані, а часові рамки виконання етапів завершилися ще у 2013 р. Як можемо констатувати, програма не була пролонгована, її мета та основні завдання – не досягнуті. Відтак програмування та планування державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України на сьогодні відсутні, що є системним недоліком державної політики в аналізованій сфері. Більше того, не здійснюється планування й на регіональному і місцевому рівнях, а також за галузями реального сектора національної економіки, стратегічними підприємствами.

Залишилися вже не актуальними (в першу чергу через динамічний розвиток глобального конкурентного середовища у сфері сучасних передових технологій) окремі тлумачення та положення, а також стратегічні орієнтири програми. За такої ситуації не доводиться визнавати те, що державна політика технологічної конкурентоспроможності в Україні взагалі має певний план реалізації, не говорячи вже про середньо- чи довгострокову стратегічну перспективу.

Звернімо увагу на характеристику ключових положень НПА, що в найбільшій мірі мають відношення до інноваційно-технологічної діяльності або ж формування її ресурсного забезпечення. Так, в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» державу визначено головним суб'єктом формування фінансового забезпечення

науково-дослідної та інноваційної діяльності в країні. Причому встановлено, що обсяги бюджетного фінансування мають становити не менше 1,7 % ВВП. Втім, як розуміємо не лише на такому рівні, але й в обсягах, визначених державними цільовими програмами, фінансування забезпечено не було. Не реалізуються й положення, згідно з якими мали б створюватися місцеві інноваційні фонди з бюджетним фінансуванням діяльності, у т. ч. засобами центральних органів виконавчої влади.

Це доводить наявність істотних суперечностей між плануванням державної політики і її реальним впровадженням. Відтак функція організації державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України потребує покращення.

Чинним залишається й Закон України «Про інноваційну діяльність». Власне, згідно з цим НПА мала б бути забезпеченою належна організаційна та мотиваційна підтримка державою інноваційно-технологічного розвитку економіки, а також на галузевому та мікрорівнях. З іншої сторони, положень з конкретними стимулами для суб'єктів господарювання щодо стимулювання нарощування ними інноваційної діяльності не знаходимо, а фінансово-інвестиційний механізм відповідної підтримки чітко не забезпечений конкретними джерелами формування фінансового та інвестиційного ресурсу.

Базисним законом не передбачені й інструменти державної політики стимулювання підтримки та розвитку таких суб'єктів інноваційної сфери, як бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, не визначені інструкції та методичні рекомендації відносно впровадження проектів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.

З огляду на зазначене як недолік вітчизняної нормативно-правової системи державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки можна вважати слабкість окремих інституційних механізмів, їх недостатню зорієнтованість саме на підтримку інвестиційно-інноваційної та науково-технологічної діяльності. До прикладу, вищої ефективності набули б положення Закону України «Про державно-приватне партнерство» в разі визначення чітких форм і механізмів, що можуть реалізуватися в межах реалізації спільних інноваційно-технологічних проектів публічним і приватним партнерами.

Як вже зазначалося, при реалізації політики стимулювання вітчизняних суб'єктів реального сектора економіки до залучення і впровадження високих технологій важливою є роль трансферу технологій. Водночас дієві стимули таких процесів не прописані в Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», не передбачені параметри пільгового оподаткування трансферу технологій, цільового субсидування такої

діяльності, а встановлена норма відносно застосування в Україні схем кредитування трансферу технологій не передбачає чітко визначених механізмів та джерел їх фінансового забезпечення.

Усунути ті чи інші нормативно-правові прогалини могли б положення Закону України «Про державні цільові програми», але тут також не передбачені чіткі механізми та інструменти регулювання, нормативно-методичне забезпечення формування важливих засадничо-базисних аспектів державної політики, особливо в частині стимулювання економічних агентів до тих чи інших дій, а також, що ще важливіше, – джерел формування фінансово-інвестиційного ресурсу, а також аналізу та контролю ефективності державного регулювання, у т.ч. в разі бездіяльності.

Унаслідок цього й положення іншого важливого документа – Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» – не надто чіткі і конкретні, не містять спеціальних режимів інноваційної діяльності технопарків. Не виконав своєї місії та не досяг операційних цілей і Закон України «Про наукові парки».

В останні роки у нашій державі було прийнято й низку указів та розпоряджень Президента України, що були орієнтовані на активізацію інноваційно-технологічної діяльності, у тому числі в контексті формування технологічної конкурентоспроможності національного господарства, та стосувалися інструментів і засобів підтримки в країні наукових установ, фундаментальних наукових досліджень, інноваційної діяльності стратегічних підприємств, удосконалення базисних інфраструктурних елементів інноваційно-технологічного розвитку, створення та впровадження космічних технологій, інформатизації суспільства та діджиталізації.

Однак ці рішення не привели до відчутного поштовху і впливу на активізацію та системне зростання ефективності інноваційно-технологічної діяльності, забезпечення нарощування обсягів високотехнологічного експорту, підвищення місця України у рейтингах інноваційно-технологічного розвитку та технологічної конкурентоспроможності національного господарства. Очевидно, що серед причин такої ситуації потрібно говорити про відсутність практики «продовження» положень цих документів у законах України чи рішеннях регіональних і місцевих органів влади, непередбаченість фінансово-ресурсної підтримки заходів у межах указів і розпоряджень, відсутність реальних економічних стимулів для бізнес-суб'єктів, а також інвесторів, інноваційних фірм, науково-дослідних структур, незабезпеченість єдиної системної політики в аналізованій сфері на всіх рівнях управління.

Власні спроби активізації інноваційно-технологічної діяльності були здійснені на рівні Кабінету Міністрів України. Низка постанов уряду стосувалася удосконалення системи державного замовлення та фінансування в сфері наукових досліджень і розробок, обліку інноваційно-інвестиційних проектів, підтримки різного роду елементів інноваційної інфраструктури, покращення їх матеріально-технічної бази, моніторингу та контролю реалізації проектів.

Але, знову ж таки, успіхи в цій сфері мали здебільшого локальний ефект. Особливо варто звернути увагу на спроби впровадження інструменту моніторингу та контролю, що позитивно. Втім, ця практика не була доведена до логічного завершення і подальшого поширення на всю систему державної політики у сфері формування технологічної конкурентоспроможності економіки. Таким чином, на сьогодні суттєвого удосконалення потребує аспект моніторингу, аналізування і контролю ефективності державної політики в аналізованій сфері. Необхідною є розробка відповідного нормативно-методичного забезпечення, а також його впровадження, аби уможливити якісне аналізування й оцінювання стану ситуації з дієвістю та ефективністю державної політики в аналізованій сфері, у т. ч. з диференціацією за регіонами, секторами економіки, видами економічної діяльності, окремими підприємствами та навіть безпосередньо інноваційно-технологічними проектами.

Низка НПА прийнята в Україні й на рівні інших центральних органів влади, зокрема Міністерством освіти і науки України, Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Радою національної безпеки та оборони України, іншими структурами, та стосувалася розробки низки стандартів і критеріїв функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, питань інтелектуальної власності, становлення інформаційного суспільства, забезпечення кібербезпеки.

Робимо висновок: напрями роботи в цілому визначалися правильно. Але якість і ефективність цих НПА була б значно вищою за умови формування ними цілісної системи регулювання і підтримки інноваційно-технологічної діяльності в Україні, її спрямування на зміцнення технологічної конкурентоспроможності економіки, покращення інтелектуально-кадрового, фінансово-ресурсного та організаційного забезпечення цих процесів.

Ці та інші недоліки системи державного регулювання інноваційно-технологічної діяльності характерні для України на сучасному етапі розвитку. Наявність аргументів, що доводять існування відповідних вад і прогалин в сфері розвитку інноваційно-технологічної діяльності та забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки, знаходимо не лише на рівні інституційно-організаційної та

інституційно-правової системи державної політики, але й в діяльності підприємств, зокрема стратегічно важливих.

Зокрема, важливо працювати над компенсацією втраченого інноваційно-технологічного потенціалу нашої економіки під час гібридної агресії з боку РФ, адже зруйновано, частково або повністю вивезено на територію РФ обладнання таких підприємств, як Стаханівський вагонобудівний завод (єдиного в країні підприємства – виробника транспортних систем для перевезення залізницею надпотужних силових трансформаторів та відпрацьованого ядерного палива з АЕС), ВАТ «Ясинуватський машинобудівний завод» (виробника унікальної шахтної прохідницької техніки для більш ніж 30 країн світу); Державна акціонерна холдингова компанія «Топаз» (виробника складних радіотехнічних систем і комплексів спеціального призначення), Лутугинський науково-виробничий валковий комбінат (виробника чавунних валок для прокатних станів гарячої прокатки, млинів усіх типів, гумотехнічної, паперової та інших галузей промисловості, які поставлялися в Пакистан, Індію, Угорщину, Болгарію, Македонію, Єгипет), Луганський патронний завод, Луганський завод електронного машинобудування (виробника обладнання для вирощування монокристалів сапфіру, кремнію, твердих і надтвердих монокристалів для електроніки), завод «Юність» Краснодар-Луганськ (виробника радіотехніки, виробів для ракетобудівної й аерокосмічної галузей).

В контексті існування системних недоліків державної політики забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України важливо наголосити й на позитивних практиках, які були реалізовані останнім часом на мікрорівні, причому без підтримки держави. Це, до прикладу, вітчизняні високотехнологічні стартапи. Відповідно до статистики AngelList зараз налічується 1600 українських технологічних стартапів на загальну вартість понад 2,5 млн дол. США і майже 3 тис. інвесторів, готових їх підтримувати фінансуванням. Такі успішні практики вже наявні: компанія Amazon придбала стартап під назвою Ring з офісом R&D в Україні. Іншим прикладом є стартап Lookserу, який був заснований в Україні і придбаний компанією Snapchat. Крім них, такі відомі компанії, як Grammarly, Petcube, People.ai, MacPaw, також виникли в Україні і використовуються клієнтами з усього світу.

Недовикористовується на сьогодні й потенціал вітчизняної ІТ-індустрії, зокрема вітчизняних ІТ-фахівців, яких налічується понад 90 тис. та 50 тис. з яких є розробниками програмного забезпечення. Вітчизняні ВНЗ щороку випускають понад 38 тис. технічних фахівців, 57 % яких мають освіту STEAM (science, technology, engineering and

mathematics). За оцінками експертів, кількість веб-розробників та мобільних розробників в Україні до 2020 р. перевищить 200 тис. осіб.

Варто відмітити й цілу низку нових проектів, ініційованих та створених в Україні і пов'язаних з найвищими світовими технологіями. Так, у 2014 р. було запущено першу чергу біофармацевтичного науково-виробничого комплексу (НВК) «Біофарма» у Білій Церкві, що був спроектований за участю фахівців німецької інжинірингової компанії Linde Engineering.

Наявність цих та інших практик є свідченням того, що в Україні наявний потенціал і для створення, і для залучення сучасних провідних технологій, що сприятиме зміцненню технологічної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Але одна з умов досягнення цього – удосконалення та суттєве підвищення ефективності вітчизняного регулювання в даній сфері, зокрема в контексті більш якісного виконання і збалансованої реалізації базисних функцій управління – аналізу, планування, організації, мотивації та контролю.

Отже, недостатній рівень технологічної конкурентоспроможності економіки України в значній мірі обумовлений недоліками в системі її інституційного забезпечення. Це передусім несформованість в країні системи моніторингу і комплексного аналізу інноваційно-технічної активності та використання її результатів у цілях формування технологічної конкурентоспроможності економіки, неінституціалізованість системи програмування та планування технологічної конкурентоспроможності економіки, відсутність відповідних програм і проектів її забезпечення, відсутність єдиної організаційно-інституційної системи державного регулювання розвитку інноваційно-технологічної діяльності і забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки, недостатність економічно-податкового стимулювання інноваційно-технологічної діяльності вітчизняних підприємств реального сектора економіки. На подолання цих недоліків слід скерувати якісну та ефективну державну політику.

Руслан ЛУПАК, Володимир ПОЛІЩУК, Тетяна ШТЕЦЬ

**ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ
ІМПЕРАТИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Ruslan LUPAK, Volodymyr POLISHCHUK, Tatiana SHTETS,

**DIGITALIZATION OF THE ECONOMY AS A STRATEGIC
IMPERATIVE OF STATE REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT
OF UKRAINE**

***Abstract.** The article identifies the country's increasing dependence on the level of implementation of digital technologies and the development of the digital economy, which ensure economic growth through the integration and positive impact of digital technologies on the quality and efficiency of socio-economic processes. In the context of such trends, the conceptual positions (key concepts, features, purpose, goals, main systems and conditions of formation, development indicators, factors and pathways of development) and structural and functional characteristics (actors, functions, types of provision) of the digital economy are identified. The methodological toolkit of state regulation of development of the digital economy sector, which is grouped with respect to the mechanisms of implementation and growth factors, is substantiated. The global experience of state regulation of the development of the digital economy sector has been generalized, which confirmed the importance of the participation of executive authorities in the digitization of the economic complex and development of the information society.*

Все більшого розвитку та застосування набувають цифрові інформаційні технології, виступаючи ключовими факторами формування глобального економічного середовища. Сектор цифрової економіки динамічно зростає, збільшується чисельність користувачів та процесів. Відтак інформаційні та цифрові технології стають потужним надсучасним двигуном у всіх сферах соціально-економічного життя суспільства, а провідні світові компанії визначають процеси цифровізації та інформатизації рупійною силою сучасного інноваційного розвитку, зростання конкурентоспроможності економіки, якості життя населення та суспільного прогресу.

Активний розвиток цифрових інформаційних технологій пов'язаний у першу чергу з пошуком суб'єктів господарювання нових джерел, засобів, які забезпечували б стабільне та тривале економічне зростання. Особливістю процесів цифровізації є те, що вони здійснюють вплив на економічну систему через видозміну процесів виробництва,

обігу, розподілу і споживання та забезпечують їхню динамічну взаємодію¹.

Основну мету цифровізації економіки прийнято розглядати як перебудову виробництва, зростання гнучкості та пристосованості до змін ринкових умов, що забезпечуватиме зростання конкурентоспроможності держави у світі цифрових технологій. Водночас варто дотримуватися думки, що метою цифровізації економіки є еволюціонування, перехід на новий рівень техніко-технологічного розвитку економічних систем та розбудови виробничих відносин на засадах активного застосування та впровадження техніко-технологічних, цифрових засобів комунікацій та технологій із метою забезпечення нового рівня суспільно-економічного розвитку².

Основні концептуальні характеристики сектора цифрової економіки систематизовано та узагальнено в таблиці 1.

Загалом сектор цифрової економіки є сферою, в якій здійснюються процеси цифровізації, інформатизації економіки країни та її галузей. Передусім сектор цифрової економіки являє собою окрему сферу економічного функціонування, що складає частку в структурі ВВП країни, і водночас цифрова економіка внаслідок впровадження процесів цифровізації здійснює безпосередній вплив на розвиток та функціонування в сучасних економічних умовах всіх інших секторів та сфер економічного життя країни, розвиток її традиційних галузей: сільського господарства, добувної, переробної промисловості, транспорту, фінансової сфери, зв'язку та інших галузей народного господарства.

Систематизація та аналіз наукових досліджень дозволили сформулювати узагальнене визначення, відповідно до якого цифрова економіка є новим сектором економічного функціонування, в якому основними засобами виробництва є цифрові пристрої, дані, інновації, технології та комунікації, яка формує частку в структурі ВВП країни і водночас внаслідок впровадження процесів цифровізації здійснює безпосередній вплив на функціонування всіх інших традиційних секторів та сфер економічного життя країни, трансформуючи їх із економіки, що споживає в економіку, що створює ресурси, забезпечуючи нову якість економічного відтворення, додаткової вартості,

¹ Див.: *Лупак Р. Л.* Напрями реалізації потенціалу сектора інформаційно-комунікаційних технологій у контексті забезпечення якісних характеристик функціонування внутрішнього ринку та розвитку інформаційного суспільства в Україні / *Р. Л. Лупак* // *Галицький економічний вісник*. – 2019. – Т. 60. – № 5. – С. 79-91.

² *Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки* : монографія / за ред. *Васильціва Т. Г., Лупака Р. Л.* – Львів : Вид-во ННВК «АТБ», 2019. – С. 472-520.

конкурентоспроможності та зростання ефективності соціально-економічного розвитку³.

Таблиця 1

Концептуальні характеристики сектора цифрової економіки (авторське узагальнення)

Елементи	Обґрунтування елементів формування сектора цифрової економіки
Ключові поняття	Цифрова економіка, цифровізація, цифрові технології, електронний бізнес, електронна комерція, цифрова інфраструктура, мережі, платформи, цифрові комунікації, блокчейн, цифровий розрив, Індустрія 4.0
Ознаки	Цифровізація економіки, активне використання цифрових технологій, мереж, платформ в традиційних та нових високотехнологічних галузях економіки, суспільному житті (фінансовій, освітній сферах, охороні здоров'я, сфері послуг, торгівлі) та державному управлінні, розвиток електронного бізнесу, динамічне зростання обсягів електронної комерції
Мета	Активування, стимулювання та зростання ефективності функціонування економічних систем внаслідок впровадження інформаційно-комунікаційних, цифрових технологій у всіх сферах економічного та суспільного життя країни та забезпечення економічного розвитку
Цілі	Цифрова трансформація, цифровізація існуючих традиційних галузей реального сектора економіки; розвиток нових високотехнологічних галузей економіки; активне створення та впровадження нових наукових розробок, НДДКР у розвиток цифрових технологій, IT-технологій; розбудова електронно-комунікаційних систем, інфраструктури; налагодження електронно-комунікаційного обміну; цифровізація, технологізація інтелектуальної діяльності; якісні зміни у сферах обігу та споживання
Основні системи та умови формування	Цифрові електронні технології, цифрові електронні інформаційно-комунікаційні системи, мережі та платформи, кіберпростір. Основними умовами формування цифрової економіки є: інноваційна активність, розвиток технологій; розбудова цифрових комунікацій, нових систем та платформ; насичення електронно-цифровими пристроями, засобами; налагодження електронно-комунікаційного обміну
Індикатори розвитку	Рівень розвитку цифрових технологій; цифровізація реального сектора економіки; стан та розвиток мереж, інфраструктури, цифрових комунікацій; частка електронної комерції в структурі ВВП; рівень цифровізації процесів

³ Див.: Васильців Т. Г. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу IT-сектору економіки України / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Т. Ф. Штець // Підприємництво і торгівля: зб. наук. пр. – Львів, 2018. – Вип. 23. – С. 56-63; Васильців Т. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, В. Г. Васильців // Економічний дискурс. – 2017. – Вип. 1. – С. 161-169; Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації: монографія / Р. Л. Лупак. – Львів: ННВК «АТБ», 2018. – С. 290-351.

Елементи	Обґрунтування елементів формування сектора цифрової економіки
Фактори, які впливають на формування цифрової економіки	Розвиток науки, освіти, технологій, стан розбудови та темпи розвитку інформаційної цифрової інфраструктури та комунікацій, цілеспрямоване впровадження державного регулювання стимулювання та мотивування у сфері розвитку цифрової економіки, відповідність інституційної та нормативно-правової бази, розмір та наявність необхідних інвестицій, соціально-психологічна готовність бізнесу та суспільства до впровадження цифровізації економіки та суспільно-економічного життя
Шляхи розбудови	Розвиток науки, освіти, інноваційної діяльності, розбудова цифрових комунікацій та інфраструктури активування внутрішнього ринку споживання цифрових технологій

Основні структурно-функціональні компоненти сектора цифрової економіки представлено на рис. 1.

Загалом ці основні компоненти складаються з елементів структури сектору та його основних функцій у загальній системі розвитку економіки країни. Так, основними базовими елементами виступають суб'єкти сектора цифрової економіки, що безпосередньо продукують, розвивають цифрові технології та забезпечують впровадження процесів цифровізації.

Також безпосередні учасники відносин у сфері цифрових технологій – це бізнес-структури – підприємства, суб'єкти господарювання, організації, IT-компанії, інноваційні компанії, заклади освіти та науково-дослідні структури, венчурні компанії, фонди, фінансові організації, що виступають як виробниками, так і споживачами продуктів е-технологій; до другої групи належать приватні споживачі електронних послуг та продуктів, користувачі Інтернету, що водночас можуть продукувати інформацію та бути постачальниками та учасниками функціонування е-ринку.

Окремо слід відмітити роль держави, що є безпосереднім учасником, суб'єктом сектора цифрової економіки завдяки здійсненню інституційного забезпечення та державного регулювання, як замовник технологій і продуктів їх розробки та провадження та як користувач чи споживач на платформах державного адміністрування і регулювання. В сьогоденних умовах формування та розвитку сектора цифрової економіки необхідною та важливою є розробкою науково обґрунтованих механізмів державного регулювання, спрямованих на стимулювання, підтримку та регулювання процесів цифровізації. Нині сектор цифрової економіки в країні є непоширеним та знаходиться на початкових етапах свого становлення.

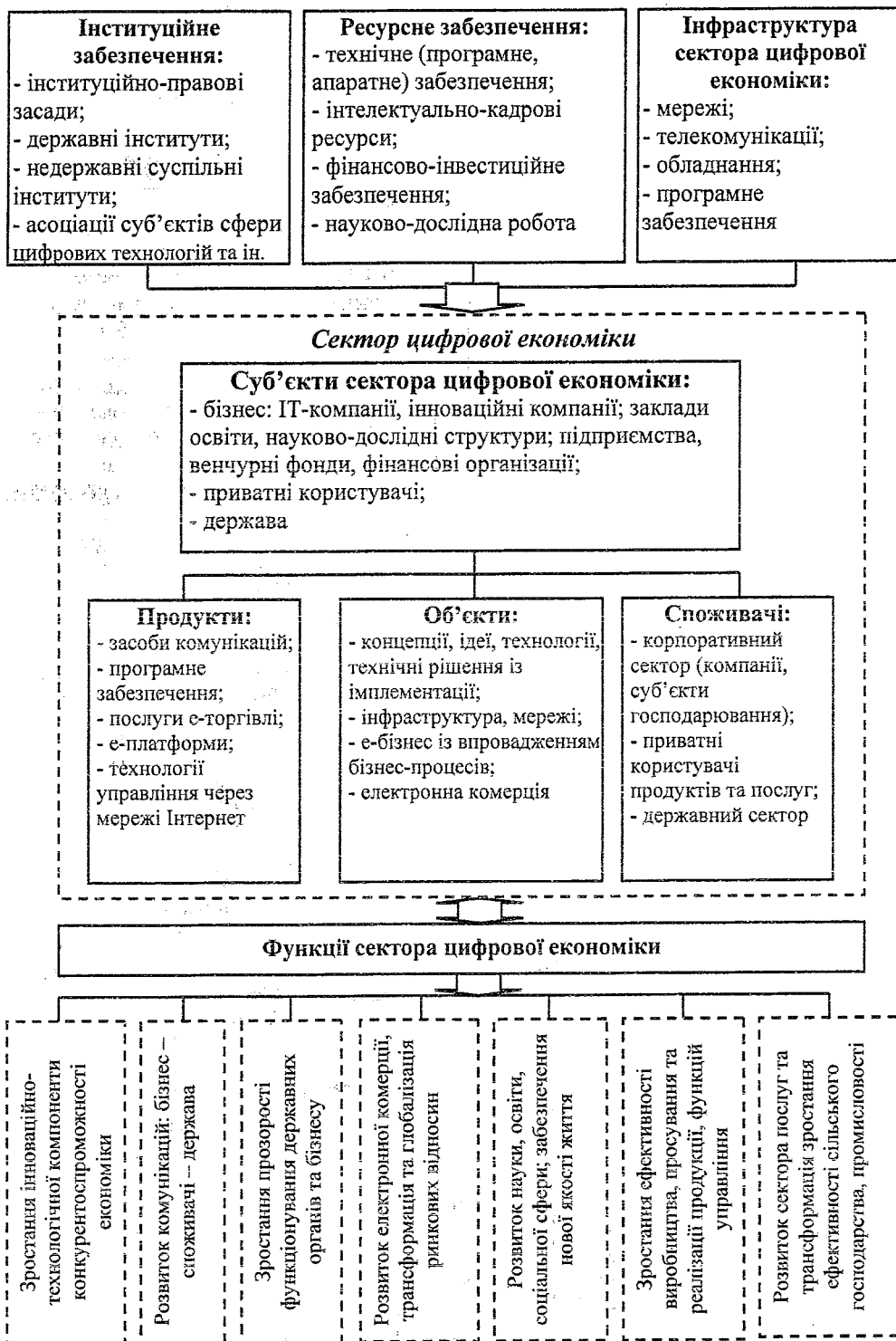


Рис. 1. Основні структурно-функціональні компоненти сектора цифрової економіки (авторське узагальнення)

Водночас розвиток цифрових технологій та цифровізація традиційних галузей та сфер економіки країни можливі за умови розробки і реалізації державою системи заходів, спрямованих на створення сприятливого в секторі цифрової економіки соціально-економічного, правового, інституційного середовища.

Стратегічні орієнтири та умови розвитку сектора цифрової економіки пов'язані з середовищем його формування, з динамікою інноваційного розвитку та станом бізнес-середовища, змінами кон'юнктури ринку, розвитком супутньої інфраструктури та обумовлюють застосування ефективних методів та механізмів державного регулювання. Відповідно, державне регулювання цього сектора уособлює цілеспрямований вплив держави у сфері управління цифровою економікою із метою надання економічним процесам системності та спрямованості відповідно до визначених стратегічних цілей, задач та суспільно-економічних інтересів країни з метою забезпечення її ефективного, динамічного, соціально-економічного розвитку⁴.

Державне регулювання розвитку сектора цифрової економіки потребує планування та використання певних методів, що виступають засобами впливу держави на процеси цифрового розвитку, цифровізації економіки країни. Теоретичним підґрунтям застосування тих чи інших методів в державному регулюванні цифровізації економіки є розуміння та узагальнення відповідних методів, їх ознак та особливостей впровадження, що досліджені у працях науковців⁵.

Узагальнені результати досліджень щодо систематизації інструментів державного регулювання розвитку сектора цифрової економіки під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів представлені в таблиці 2.

⁴ Див.: *Луцак Р. Л.* Напрями реалізації потенціалу сектора інформаційно-комунікаційних технологій у контексті забезпечення якісних характеристик функціонування внутрішнього ринку та розвитку інформаційного суспільства в Україні / *Р. Л. Луцак* // Галицький економічний вісник. – 2019. – Т. 60. – № 5. – С. 79-94; *Куцук П. О.* Концептуальні характеристики функціонування та особливості державного регулювання розвитку ринку ІТ-послуг / *П. О. Куцук, А. І. Процикевич* // Економічний дискурс. – 2017. – Вип. 3. – С. 47-54.

⁵ *Васильців Т. Г.* Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України / *Т. Г. Васильців, Р. Л. Луцак, Т. Ф. Штець* // Підприємництво і торгівля : зб. наук. пр. – Львів, 2018. – Вип. 23. – С. 56-63; Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія / за заг. ред. *О. С. Власюка*. – Київ : НІСД, 2017. – С. 201-254; *Куцук П. О.* Стратегічні пріоритети та очікувані результати державного регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг / *П. О. Куцук, А. І. Процикевич* // Економіка та суспільство : електрон. наук. фахове вид. – 2018. – № 18. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/20.pdf.

Інструменти державного регулювання розвитку сектора цифрової економіки (авторське узагальнення)

Ме- ха- нізми	Чинники розвитку			
	сформованість середовища	доступ до ресурсів	удосконалення інфраструктури	покращення кон'юнктури
1	2	3	4	5
Інституційно-правовий	– р озробка і прийняття Закону «Про цифрову економіку» та Стратегії цифрового розвитку національної економіки; – р озробка та прийняття цільових програм цифровізації сфер та галузей економіки	– р озробка та прийняття концепцій: «Індустрія 4.0», «Цифрове виробництво»; – «Інтернет у промисловості», «Відкрите виробництво»; – з міни в законодавстві щодо визнання криптовалют як засобів платежу	– с творення відповідального робочого органу координації дій із цифровізації економіки; – р озбудова інститутів розвитку цифрової економіки	– р озробка концепції промислової трансформації та формування єдиного цифрового простору із ЄС; – з міни законодавства забезпечення права інтелектуальної власності згідно зі стандартами ЄС
Економічний	– таргетинг – проведення аналізу та дослідження промислових секторів із метою оцінки їх конкурентоспроможності та перспектив розбудови; – удосконалення податкової, митної, інвестиційної, інноваційної політики цифрового розвитку	– удосконалення інструментів податкової та митної політики щодо введення спеціальних ввізних мит на техніку та технології; – фондування, створення спеціальних фондів спільного, венчурного інвестування; – державні закупівлі та замовлення в секторі цифрової економіки	– запровадження концесійних та сервісних моделей фінансування та управління інвестиційними проектами розбудови інфраструктури; – кредитування проектів розвитку цифровізації	– лібералізація державної політики в сфері використання безготівкових розрахунків, валютного регулювання та вільний доступ до використання міжнародних систем розрахунків

1	2	3	4	5
Адміністративно-організаційний	– перехід на системи електронного самоврядування розширення доступу до широкосмугового Інтернету; – ліцензування технологій та послуг	– розробка регламентів переходу на електронний документообіг та оцифрування технічної документації; – визнання міжнародних стандартів «Індустрії 4.0»; – стандартизація та сертифікація технологій	– розбудова та забезпечення функціонування інноваційно-індустріальної та цифрової інфраструктури	– удосконалення законодавчої бази інтелектуальної власності, захисту приватних даних, кібернетичної безпеки
Інформаційний соціально-психологічний	– прийняття та реалізація національних проектів цифровізації, впровадження ефективних моделей державно-приватного партнерства	– формування освітніх програм із визначенням нових освітніх (цифрових) компетенцій персоналу; – внесення змін до класифікатора професій із розробкою переліку нових професій	– підключення до широкосмугових мереж Інтернет та масове використання цифрових платформ, засобів та пристроїв	– впровадження цифровізації в соціальній сфері, державному управлінні; – підвищення цифрової освіти, навичок громадян
Техніко-технологічний	– розробка та реалізація проектів поетапної цифровізації галузей промисловості країни; – соціальної сфери та державного управління	– впровадження «хмарних технологій», що забезпечать зберігання інформації та розподіл ресурсів, мінімізацію кадрових ресурсів, перехід на масове провадження роботизованих технологій виробництва	– стимулювання впровадження пристроїв, засобів, мобільних технологій для контролю за бізнес-процесами та управління ними	– розвиток технологій е-торгівлі, перехід на реалізацію через мережі Інтернет; – впровадження процесів е-бізнесу цифровізації виробництва

Дослідження методичних засад та характеристик процесів цифровізації економіки дало можливість для визначення та систематизації основних механізмів та інструментів державного регулювання з метою: здійснення необхідного впливу на процеси створення відповідного середовища формування та розвитку цифрової економіки; ресурсного забезпечення планування та впровадження процесів цифровізації; розбудови супутньої та забезпечувальної інфраструктури цифрової економіки; зміни кон'юнктури, пов'язані зі

станом ринку інноваційних та цифрових технологій із метою формування та розбудови цифрового сектора та забезпечення зростання конкурентоспроможності економіки країни.

Узагальнюючи, слід зазначити, що основним методичним інструментарієм державного регулювання сектора цифрової економіки є інструменти інституційно-правового механізму із розробкою і прийняттям Закону «Про цифрову економіку», Стратегії цифрового розвитку національної економіки та концепцій економічного розвитку «Індустрія 4.0», «Цифрове виробництво», «Інтернет у промисловості», «Відкрите виробництво» із подальшим ініціюванням прийняття цільових програм цифровізації сфер та галузей економіки.

У межах формування інституційного механізму доцільними є створення відповідального робочого органу координації дій із цифровізації економіки та розбудова інститутів розвитку цифрової економіки. Інтеграція країни та вплив внутрішніх та зовнішніх кон'юнктурних факторів потребують розробки концепції промислової трансформації та формування єдиного цифрового простору із країнами ЄС.

Реалізацію економічного механізму доцільно здійснювати через застосування широкого переліку фінансово-мотиваційних інструментів, спрямованих як на пряме бюджетне фінансування цифровізації соціальної сфери, впровадження цифрових технологій державного управління та участь в інвестиційних проектах, так і стимулювання впровадження процесів цифровізації у сфері бізнесу, зміни в податковій, митній, інвестиційній, інноваційній політиці, пов'язані з наданням пільгового кредитування, зменшення мит на обладнання та технології; створенням пільгових режимів оподаткування та сприяння процесам розвитку цифрової економіки, цифровізації виробництва, розбудови цифрової інфраструктури; запровадження концесійних та сервісних моделей фінансування та управління інвестиційними проектами розбудови інфраструктури та створення спеціальних умов, кредитування проектів цифровізації.

Інструменти організаційного механізму забезпечують організацію, планування та впровадження процесів цифровізації економіки країни, розбудову необхідної інфраструктури, вони регламентують перехід на електронний документообіг і оцифрування технічної документації та забезпечують визнання і застосування міжнародних стандартів «Індустрії 4.0», активно використовують стандартизацію та сертифікацію технологій, ліцензування технологій та послуг.

Інформаційний, соціально-психологічний механізм та інструменти його реалізації формують середовище, соціально-психологічний клімат розвитку знань, навиків, освіти та компетенцій, необхідних для впровадження процесів цифровізації всіх сфер економічного та

суспільного життя, що є внутрішнім стимулятором забезпечення «цифрового прориву» та активного застосування процесів цифровізації та забезпечуватиметься внаслідок впровадження ефективних моделей державно-приватного партнерства.

Водночас техніко-технологічний механізм та його інструменти спрямовані на державне регулювання та стимулювання процесів техніко-технологічного розвитку країни, розробки та впровадження інновацій в цифровій, IT-сфері, розвиток телекомунікаційних технологій та реалізацію активної державної політики залучення в країну та її економічну сферу імпорту технологій, обладнання, розбудову супутньої цифрової інфраструктури та інфраструктури інноваційної діяльності, необхідної для техніко-технологічного оновлення, цифровізації всіх галузей, здійснення «цифрового прориву» в суспільно-економічному житті країни. Потужними інструментами техніко-технологічного механізму наразі виступають: впровадження «хмарних технологій», що забезпечать збереження інформації та розподіл ресурсів; мінімізація та оптимізація кадрових ресурсів та перехід на масове впровадження роботизованих технологій виробництва; стимулювання впровадження пристроїв, засобів, мобільних технологій для контролю та управління бізнес-процесами, що забезпечить динамічний розвиток технологій електронної торгівлі, перехід на реалізацію продукції через мережі Інтернет та впровадження процесів електронного бізнесу з масовою цифровізацією виробничих процесів.

В сучасному світі розвиток цифрової економіки та формування інформаційного суспільства є провідними глобальними процесами, що значною мірою змінюють та прискорюють економічний розвиток та трансформацію галузей та загалом змінюють структуру економіки. Водночас ключовими факторами розбудови цифрової економіки виступають інтелектуальні ресурси, технології та нематеріальне виробництво, вони забезпечують еволюціонування, перехід на наступний рівень розвитку економічних систем й формують нову економічну парадигму. Загалом цифровізація економіки змінює світ та відкриває нові можливості його всебічного розвитку. Проте впровадження процесів формування та розбудови сектора цифрової економіки пов'язане із впливом, дією численних зовнішніх та внутрішніх факторів, що здійснюють стимулюючий чи, навпаки, деструктивний вплив на процеси цифровізації, формують, створюють механізми управління, здатні забезпечити цілеспрямоване впровадження цифрового розвитку. При цьому, головну роль в реалізації процесів розбудови цифрової економіки відіграє впровадження цілеспрямованої державної політики та реалізація механізмів і інструментів державного управління, здатних забезпечити

ефективне впровадження процесів цифровізації та досягнення окресленої мети.

Вивчення досвіду успішної реалізації та розбудови цифрової економіки провідних розвинених країн світу та імплементація цих механізмів та інструментів забезпечить ефективне впровадження процесів цифровізації та дасть можливість врахувати фактори негативного досвіду та економічні ризики, пов'язані з подоланням «цифрового розриву» та розбудовою цифрової економіки.

Державне регулювання процесів цифровізації економіки в розвинених країнах здійснювалося по-різному, із провадженням відповідної державної політики, із застосуванням широкого кола методів, механізмів та інструментів та із врахуванням техніко-технологічних особливостей рівня розвитку національних економік, стратегічних векторів розвитку національних інноваційних систем, рівня техніко-технологічного розвитку виробничого комплексу й інфраструктури та під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, кон'юнктури ринку, тощо.

Внаслідок цього в розбудові цифрової економіки кожна країна рухається власним шляхом, зосереджуючись на розбудові відповідних механізмів та застосовуючи найбільш ефективні інструменти правових, економічних чи адміністративних методів.

За оцінкою рівня технологічного розвитку за Індексом DESI, у 2019 р. лідерами цифрового розвитку серед країн Європейського Союзу стали Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Данія, Великобританія, Люксембург, Ірландія, Естонія, Бельгія⁶. Цифровий розвиток економіки цих країн ґрунтується на високому рівні розвитку зв'язку, людського капіталу, використання Інтернету, інтеграції цифрових технологій та цифровізації соціального, суспільного життя країни.

За даними Всесвітнього рейтингу Digital Evolution, у десятку країн світу із найбільш розвинутою цифровою економікою входять: Норвегія, Швеція, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Сінгапур, Південна Корея, Великобританія, Гонконг та США⁷. Важливими складовими динамічного розвитку цифрової економіки у цих країнах є високий рівень технологічного розвитку, наявність та поширеність сучасних технологій, обсяг прямих іноземних інвестицій, активність трансферу технологій та масштабність, активність використання інформаційно-комунікаційних технологій у всіх сферах економічного та суспільного життя.

Вивчаючи досвід провідних країн світу щодо методології формування та впровадження процесів цифровізації та розвитку

⁶ The Digital Economy and Society Index (DESI). URL : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.

⁷ Там само.

цифрової економіки, наголосимо на домінуванні та активному застосуванні правових, економічних та адміністративних груп методів. В розробленій та прийнятій Європейським Союзом Стратегії Єдиного ринку цифрових технологій визначено вектори та основні групи методів, за якими здійснюється цифровізація економіки країн ЄС та розбудова цифрового ринку. Так, створення інституціональних правових рамок для гарантування рівних умов розвитку цифрових мереж та впровадження інновацій передбачає формування та прийняття відповідних законодавчих змін та розбудову необхідних інститутів, що здійснюється із застосуванням правових методів. Використання груп адміністративних методів забезпечуватиметься для створення кращих умов для доступу споживачів (населення, бізнесу та держави) до цифрових товарів та послуг, що пов'язано із зняттям значного обсягу адміністративних бар'єрів та забезпеченням максимальної доступності цифрових технологій. Застосування економічних методів із удосконаленням податкової, митної, інвестиційної, інноваційної, фінансово-бюджетної політики та впровадженням економічного стимулювання процесів цифровізації економіки з використанням широкого кола економічних інструментів, таких як фондування із створенням фондів спільного венчурного інвестування, кредитування, інвестування, лібералізації державної політики у сфері фінансових операцій та валютного регулювання, спрямоване на максимізацію потенціалу зростання цифрової економіки як одного з трьох головних напрямків Європейської Стратегії єдиного ринку цифрових технологій.

Загалом, узагальнюючи досвід провідних розвинених країн світу щодо методів, механізмів та інструментарію впровадження процесів цифровізації економіки, слід зазначити, що основними методами, які застосовуються, є правові, дія яких пов'язана із змінами в законодавстві, спрямованими на створення правових, інституціональних рамок цифровізації економіки; адміністративні методи – зі зняттям адміністративних бар'єрів та створенням передумов для широкого доступу населення держави, бізнесу та загалом суспільства до цифрових технологій; та застосування економічних, переважно непрямих методів, дія яких спрямована на стимулювання та ефективне зростання цифрової економіки⁸.

⁸ Див.: Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки : монографія / за ред. Васильціва Т. Г., Лупака Р. Л. – Львів : Вид-во ННВК «АТБ», 2019. – С. 505-520; Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія / Р. Л. Лупак. – Львів : ННВК «АТБ», 2018. – С. 118-137.

Зазначимо, що ефективність державного регулювання розвитку цифрової економіки значною мірою залежить від системності та комплексності дії основних механізмів державного регулювання. Так, базовим механізмом виступає інституційно-правовий, оскільки саме він закладає, формує підґрунтя та окреслює рамки функціонування цифрової економіки та впровадження процесів цифровізації, а прийняття в країнах ЄС та інших країнах цифрових стратегій визначає стратегічні цілі, досягнення яких здійснюється через відповідне державне планування і забезпечення; розбудовується інституційне середовище, інфраструктура та формується необхідне законодавче поле; приймається ряд правових актів державного значення, проектів та програм розвитку цифрової економіки і, таким чином, формуються інститути управління та регулювання цифровізацією та законодавча база розвитку сектора цифрової економіки.

Водночас розбудова та функціонування економічного механізму за кращим світовим досвідом здійснюється за напрямком удосконалення податкової, митної, інвестиційної політики, впровадження економічного стимулювання процесів цифровізації; а також широкого використання економічного інструментарію: фондування, зі створенням спеціальних фондів, спрямованих на кредитування процесів цифровізації та підтримку цифрових ініціатив, розвиток спільного венчурного інвестування за участю держави та приватного бізнесу, а також широкого кола інструментарію, спрямованого на лібералізацію фінансових та валютних операцій, що здійснюються на цифрових платформах, порталах, що розкриває унікальність та відкритий, прозорий, ринковий механізм цифрової економіки⁹.

Організаційний механізм державного регулювання процесів цифровізації забезпечує організаційні аспекти розвитку цифрової економіки та адміністрування, що необхідне для підтримки та регулювання цього розвитку. Так, дія організаційного механізму спрямована на зменшення дозвільних бар'єрів, обмежень та ліцензій ведення комерційної діяльності в сфері цифрової економіки, впровадження єдиних технічних протоколів стандартів, інтерфейсів із приєднанням та прийняттям цифрових стандартів США чи ЄС як провідних країн, стандарти яких у світі є домінуючими, для забезпечення цифрової сумісності та процесів інтеграції національної економіки до світового економічного простору; впровадження м'якого стимулюючого регулювання, стимулювання підтримки та послідовного впровадження механізмів державно-приватного партнерства в реалізації інвестиційних проектів цифровізації.

⁹ System transformations of the national economy: challenges and expectations : collective monograph / edited by O. Vlasjuk and other. Bydgoszcz, Poland : University of Economy Publishing House, 2016. – Vol. 1. – P. 101-135.

Особлива роль та увага у державному регулюванні розвитку цифрової економіки у світі приділяється соціально-економічному механізму з формуванням базових навичок, які необхідні користувачам, робітникам, підприємцям, державним службовцям та населенню для використання можливостей цифрової економіки, інтеграції цифрової економіки у всі сфери економічного та суспільного життя: науку, освіту, охорону здоров'я, розширення прав та можливостей користувачів громадян, що пов'язані із зростанням прозорості економічних операцій та суспільних процесів у цифровому просторі та створенням цифрового бізнес-середовища нової якості та формуванням нової цифрової культури суспільства¹⁰.

Разом з тим, методологія та механізми державного регулювання розвитку цифрової економіки застосовують численні інструменти різного спрямування та сфери дії, як традиційні так і новаторські, притаманні новій цифровій економіці, серед яких слід виділити: розбудову інституціональної інфраструктури (цифрової, фінансової, інноваційної), необхідної для впровадження цифровізації; активування інвестиційних процесів та розвиток інститутів спільного інвестування, що разом забезпечують процеси інкорпорування фінансової інфраструктури із приватним капіталом; модернізацію освітньої системи із впровадженням цифрових технологій; ініціювання створення онлайн-порталів та онлайн-вікон із наданням інформації потенційним інвесторам та впровадженням систем електронного регулювання, реєстрації. Також до переліку найбільш дієвого інструментарію можна віднести: створення механізму взаємодії елементів інституціональної інфраструктури та інвестиційного сегмента цифрової економіки; активізацію приватного інвестування та розвиток програм цифрової трансформації державних фінансів та використання електронних платіжних систем; здійснення державних закупівель, інвестування, адміністрування на цифрових платформах; стимулювання зростання венчурних інвестицій у регтехнологічні компанії; ініціювання та системне впровадження освітніх програм STEM із розвитком техніко-математичних спеціальностей та координацію дій між регуляторними органами та державними установами у державному регулюванні, розбудові та розвитку сектора цифрової економіки.

¹⁰ Див.: Васильців Т. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, В. Г. Васильців // Економічний дискурс. – 2017. – Вип. 1. – С. 161-172; Процикевич А. І. Недоліки державного регулювання розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України / А. І. Процикевич // Економічний простір: збір. наук. праць. – Дніпро, 2018. – № 133. – С. 91-101; Vasylytsiv T. G. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises / T. G. Vasylytsiv, R. L. Lupak, M. V. Kunytska-Iliash // Scientific Bulletin of Polissia. – 2018. – № 2 (14). – P. 2, 8-15.

ПОЛЬСЬКИЙ ДОСВІД УНИКНЕННЯ «ПАСТКИ СЕРЕДНЬОГО ДОХОДУ»: ПРИКЛАДИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Zoriana MAKOHIN

POLISH EXPERIENCE OF AVOIDING THE «MIDDLE INCOME TRAP»: EXAMPLES FOR UKRAINE

Abstract. *The phenomenon of «middle-income trap» in the world economy is considered in the article. Based on research by foreign scientists, the factors, contribute to the country's entry into the «middle-income trap» are presented. The ways to avoid the «trap» on the example of Poland are demonstrated and components of Polish economy growth are characterized. Analysis of the macroeconomic indicators of the Polish economy confirms, that Poland has experienced strong economic growth without any imbalances. The mechanisms of Ukraine's exit from the «trap» based on Polish experience are described by author. From the Polish experience, it would be worth for Ukraine to implement the interaction of economic and political institutions, to improve the quality of products by attracting investment and modernization of production facilities.*

Протягом останніх десяти років в зарубіжних виданнях активно обговорюється таке поняття, як «пастка середнього рівня доходу» (англ. Middle-income trap), яке «приписують» країнам, що швидкими темпами досягли середнього рівня доходу, але за рівнями розвитку не змогли наздогнати високорозвинені країни. На даний момент ця проблематика активно обговорюється на зарубіжних економічних форумах, різноманітних конференціях та симпозіумах, адже практичні шляхи виходу із неї ще не відомі, тому ця проблематика набуває особливої актуальності за сучасних умов.

Феномен «пастки середнього доходу» у вітчизняній літературі почав обговорюватися нещодавно. Його фрагментарно описано у праці П. С. Єщенка¹, де автор зазначене явище називає «пастка інерційної моделі розвитку», натомість І. Озтюрк² описує цей феномен під назвою «пастка середнього статку». У зарубіжній літературі концепція «пастки середнього доходу» вперше почала застосовуватися економістами І. Джіль та Г. Харасом³ у 2007 р. при дослідженні економічного

¹ Єщенко П. С. Як Україні вирватися з пастки інерційної моделі розвитку / П. С. Єщенко // Економіка: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 33-38.

² Озтюрк І. Пастка середнього статку в економіці динамічних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...

³ Gill I. Successful growth in middle income countries: will east asia show the way again? / Indermit Gill, Homi Kharas. – 2007. – Working Paper № 121. – P. 141-149.

розвитку країн Східної Азії та Латинської Америки. Автори дослідили, що стрімке зростання цих країн із низьких до середніх рівнів доходів забезпечувалося дешевою робочою силою, «наздоганяючим» технологічним зростанням та перерозподілом праці та капіталу із секторів із низькою продуктивністю (традиційного сільського господарства) до експортоорієнтованого, високопродуктивного виробництва. Проте, коли зменшується кількість населення, зайнятого в сільському господарстві та спостерігається зростання заробітної плати, то фактори, які колись забезпечували швидке економічне зростання, втрачають силу і країна потрапляє у «пастку середнього доходу». У «пастці» країна уже не здатна конкурувати ні з державами із низькою заробітною платою, які домінують у зрілих галузях, ні з країнами, які лідирують у інноваційній, високотехнологічній сфері промисловості.

Для пояснення феномену «пастки середнього доходу» були висунуті різноманітні версії. Більшість науковців схильні вважати, що серед причин потрапляння країни в «пастку» можна виокремити: повернення до традиційних засобів виробництва, «виснаження» дешевої робочої сили, недостатній рівень розвитку людського капіталу, недостатній захист об'єктів інтелектуальної власності, неналежна мотивація талановитих людей, відсутність доступу до інфраструктури та недостатньо розвинений фінансовий сектор.

Економістами Б. Ейхенгріном, К. Шіном і Д. Парком⁴ подано більш обширно фактори, які сприяють потраплянню країни у «пастку середнього доходу»: - зменшення сукупної факторної продуктивності (TFP – total factor productivity), зумовленої неможливістю перерозподілу робочої сили із аграрного сектора у промисловість; - зменшення продуктивності праці у промисловому секторі через відсутність науково-технологічного прогресу (неможливо збільшити продуктивність праці, спираючись лише на імпортовані технології); - застосування технологій збільшення експорту через девальвацію грошової одиниці (слід зазначити, що в Польщі цей механізм неможливо використовувати через плаваючий обмінний курс, проте уряд може впливати на курс валюти за допомогою бюджетної політики, змінюючи процентні ставки державних цінних паперів); - відсутність інвестицій у розвиток технологічного процесу, навіть незважаючи на досить високий рівень інфраструктурних інвестицій; - спеціалізація на поставках товарів з низьким технологічним рівнем переробки; - застосування низьких і середніх технологій у виробничий процес; - поставки одних і тих самих вузькоспеціалізованих товарів, що зменшує перерозподіл ресурсів в галузі, де сконцентрована більша продуктивність праці; - низький

⁴ *Eichengreen B. Growth slowdowns redux: new evidence on the middle-income trap [Electronic source] / Barry Eichengreen, Donghyun Park, Kwanho Shin // National bureau of economic research. – Access to the mode: <http://www.nber.org/papers/w18673>.*

рівень правової системи та захисту прав власності; - розвиток громадського сектора; - надмірні регулюючі механізми на ринку праці, товарів і кредитів; - низька частка високотехнологічних товарів в експорті; - від'ємне демографічне навантаження (кількість безробітних, що припадають на 1 працівника).

Більш ґрунтовне підтвердження існування «пастки середнього доходу», що базувалося на результатах емпіричного аналізу, здійснили також такі дослідники, як: Дж. Феліпе, А. Абдон, У. Кумар⁵, Е. Хіменез, В. Нгуен, А. Патрінос⁶ та ін.

Для прикладу, Ш. Аїяр, Р. Дувал, Д. Пуй, Й. Ву, Л. Жанг у своїй праці «Сповільнення зростання та «пастка середнього доходу»»⁷ досліджували вплив факторів на потрапляння країн Азії у «пастку». Серед основних чинників автори виділяють: інституційні (наскільки ефективно діє та врегульоване законодавство всередині країни), демографічні (частка працездатного населення), інфраструктурні (забезпеченість комунікаціями та дорогами), політичні та макроекономічні (зростання ВВП, реальний обмінний курс, інвестиції, відкритість економіки, зовнішній борг та ін.), структуру виробництва (частка виробництва сільськогосподарських товарів, частка сфери послуг, виробнича диверсифікація), торговельні фактори (відстань між країнами, участь країни у регіональних угрупованнях, експортна диверсифікація) та інші фактори (торговельні та військові конфлікти). Інші автори Ф. Ім та Д. Росенблат⁸ доводять існування «пастки середнього доходу» через встановлення орієнтирів економічного розвитку – США та країн ОЕСР, прирівнюючи інші країни до їх зростання і в динаміці проаналізували результати. Проте, попри беззаперечні наукові досягнення вітчизняних та зарубіжних науковців, невіршеними залишаються механізми уникнення «пастки середнього доходу», що яскраво продемонстровано на прикладі польської економіки.

Метою статті є проаналізувати фактори, за допомогою яких Польща зуміла уникнути «пастки середнього доходу», та надати рекомендації щодо шляхів виходу із «пастки».

⁵ Felipe J. Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why? / *Jesus Felipe, Arnelyn Abdon, Utsav Kumar* // Levy economics institute, 2012. – № 715. – P.1-59.

⁶ Jimenez E. Stuck in the Middle? Human Capital Development and Economic Growth in Malaysia and Thailand / *Emmanuel Jimenez, Vy Nguyen, Harry Anthony Patrinos* // World Bank Policy Research Working. – 2012. – Paper No. 6283.

⁷ Aiyar Sh. Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap / *Shekhar Aiyar, Romain Duval, Damien Puy, Yiqun Wu, Longmei Zhang* // International Monetary Fund : Washington. – 2013. – WP/13/71. – 64 p.

⁸ Im F.-G. Middle-income traps a conceptual and empirical survey / *Fernando Gabriel Im, David Rosenblatt* // The World Bank: Policy Research Working Paper. – 2013. – No 6594. – P. 1-38.

За останні 15 років Польща перетворилася із країни з середнім рівнем доходу у країну, чий дохід зростає швидкими темпами. Протягом останніх 20 років економіка Польщі демонструвала найбільш стабільні показники зростання серед країн ЄС, за що отримала назву «Європейський тигр» у зв'язку із аналогічним швидким проривом економік азійських тигрів. Вражаючим був той факт, що ривок економічного зростання був всеохоплюючим: починаючи від зростання зарплати (рис. 1) та рівня зайнятості в країні (рис. 2), закінчуючи зменшенням рівня бідності. Крім того, спостерігалася мінімальна нерівність між доходами у різних регіонах та соціальних прошарків населення.

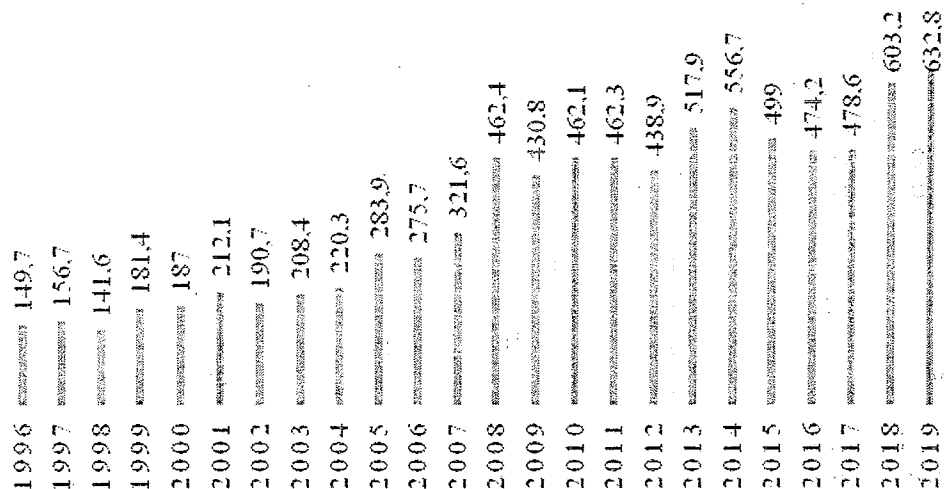


Рис. 1. Мінімальна заробітна плата у Польщі за період з 1996 по 2019 рр. (за січень кожного року) у дол. США

Джерело: Poland national minimum wage [Electronic source]. – Access to the mode : <https://countryeconomy.com/national-minimum-wage/poland>.

Згідно з дослідженнями науковців із інституту «LIS» (the Luxembourg Income Study)⁹, Польща посідає третє місце в рейтингу із 49 країн, які за останні 50 років знизили рівень бідності, поступившись лише Угорщині та Ірландії. Починаючи з 1995 р., рівень бідності в Польщі знизився на 29 %, що є наслідком часткової соціальної допомоги з фондів ЄС¹⁰. Проте, згідно з дослідженнями економістів, подібні допомоги отримували також інші країни ЄС, в тому числі і Греція, уряд

⁹ The Luxembourg Income Study [Electronic source]. – Access to the mode : <https://www.lisdatacenter.org>

¹⁰ Poland among states who deal best with poverty: report [Electronic source]. – Access to the mode : <https://polandin.com/41828460/poland-among-states-who-deal-best-with-poverty-report>.

якої не зміг раціонально використати ці кошти, а надмірні соціальні витрати привели країну до значної боргової кризи.

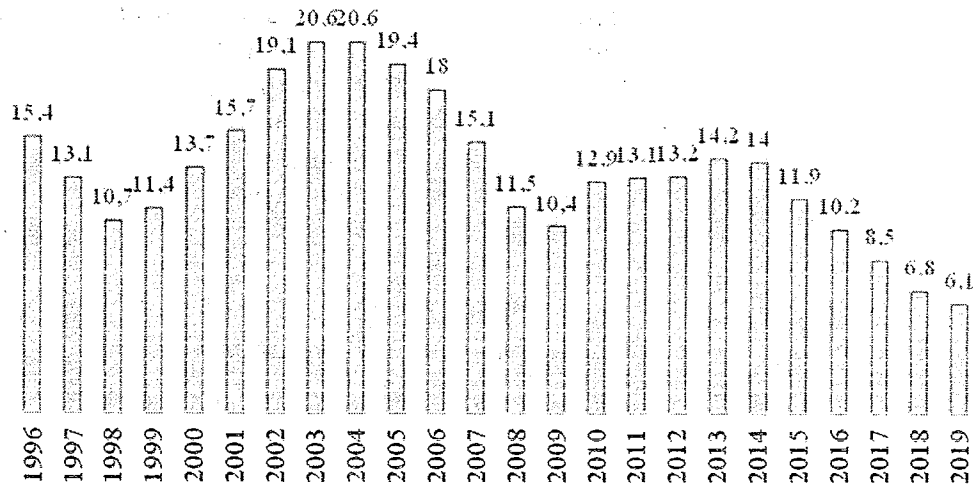


Рис. 2. Ставка безробіття у Польщі (за січень), у %

Джерело: Unemployment rate 1990-2019 [Electronic source]. – Access to the mode : <https://stat.gov.pl/en/topics/labour-market/registered-unemployment.html>.

Більшість науковців стверджують, що Польща та кілька інших країн досягли такого високого економічного зростання завдяки застосуванню п'яти ключових елементів¹¹:

1. *Управління*. Поєднання економічних та політичних інституцій, які зорієнтовані на проведення реформ і характеризуються спільним баченням. Польщу від азіатських тигрів відрізняє те, що уряд країни забезпечує розвиток економіки з динамічною демократією, яка підтримує спільне бачення соціально відповідальної ринкової економіки. Така політика стабільно підтримувалася 17-ма урядами після демократизації. Проведення реформ базувалося на швидкій лібералізації та створенні демократичних інституцій на місцевому та національному рівнях. Ця структура підтримки, разом із приєднанням до ЄС, допомогли створити політичний консенсус для більш глибоких економічних інституційних змін. Інклюзивні політичні інститути на всіх рівнях влади також змусили поляків сплачувати податки, що не притаманно для більшості країн з перехідною економікою, проте є основою стабільності державних фінансів.

¹¹ Aldaz-Carroll E. How to avoid the middle-income trap: Lessons from Poland, European Tiger / Enrique Aldaz-Carroll, Rogier van den Brink, Emilia Skrok. [Electronic source]. – Access to the mode : <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2018/12/17>.

2. *Стабільність.* Забезпечення макроекономічної стабільності було ключовим елементом для утримання інфляції та боргу під контролем. Таких заходів вдалося досягнути завдяки гнучкому фіскальному механізму, що базувався на зменшенні дефіциту бюджету та боргу, а також політиці гнучкого обмінного курсу, яка підтримувалася надійною монетарною політикою, спрямованою на контрольовану інфляцію. Натомість ефективна реструктуризація, регулювання та нагляд за фінансовим сектором Польщі забезпечили уникнення банківських криз.

3. *Інтеграція.* Інтеграція внутрішніх ринків у світові сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Політика інтеграції Польщі у світові ринки базувалася на швидкій, але послідовній інтеграції: зменшення тарифів для того, щоб встановити «правильні ціни» на ринках, та залучення коштів із фондів ЄС для розвитку інфраструктури. Крім того, робиться акцент на залученні іноземних інвесторів, що дозволяє вітчизняним фірмам брати активну участь у глобальних ланцюгах вартості та забезпечити доступ до якісних матеріалів, засобів виробництва та технологічних трансферів.

4. *Зростання.* Використання правильних інструментів ринку допомагає перерозподілити ресурси на користь зростання країни. Польська економіка продемонструвала вдале поєднання таких факторів, як «накопичення ресурсів» та «підвищення продуктивності», дозволивши ринковим механізмам перерозподілити ресурси між секторами (структурні перетворення) та фірмами. Це сприяло нарощенню виробничих потужностей ефективних підприємств та змусило неефективні – припинити свою діяльність. Для фірм це також означало впровадження кращого менеджменту та новітніх технологій: зростаюча конкуренція постійно стимулювала фірми вдосконалюватися, впроваджувати нові технології та зосереджуватися на конкурентних перевагах. Політика економічного зростання Польщі базувалася не лише на перерозподілі ресурсів на ринках, але й на вкладанні інвестицій у людський капітал, що сприяло впровадженню ефективного менеджменту на підприємствах.

5. *Забезпечення можливостей.* Польща забезпечила широкий доступ громадськості до якісної освіти та інформаційних ресурсів, навіть у найбільш віддалених районах. Такі заходи допомогли не лише підвищити ділову активність, але й заробітки (конкурентоспроможні та відкриті ринки Польщі забезпечували більші можливості для фірм і робочі місця для працівників, що також доповнювалося регулярним підвищенням мінімальної заробітної плати) та сприяли зростанню ВВП країни (рис. 3).

1990	1731
1991	2236
1992	2459
1993	2497
1994	2875
1995	3683
1996	4141
1997	4117
1998	4510
1999	4390
2000	4493
2001	4981
2002	5197
2003	5693
2004	6681
2005	8021
2006	9039
2007	11255
2008	14001
2009	11528
2011	12600
2012	13894
2013	13781
2014	14348
2015	12572
2016	12432
2017	13861
2018	15424

Рис. 3. Динаміка ВВП на душу населення Польщі з 1990 по 2018 рр., у дол. США

Джерело: GDP per capita (current US\$) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [Electronic source]. – Access to the mode : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=PL-GR-PT-DE-EU>.

Економіка Польщі впевнено демонструє стабільний розвиток та зростання мінімальної заробітної плати. Проте більшість країн ЦСЄ, в тому числі і Україна, вже опинилися у «пастці середнього доходу» та активно розглядають шляхи виходу з неї. Деякі спроби у цьому напрямку були зроблені в 2013 р. економістами Б. Ейхенгріном, К. Шіном і Д. Парком, які дослідили, що уникнути «пастки середнього доходу» набагато простіше, якщо країна експортує більше товарів групи high-tech¹². Вони також встановили, що ймовірність подолання «пастки» напряму залежить від участі в реформах громадян з вищою освітою та розвитку людського капіталу. Лише в цьому випадку економіка може конкурувати з розвинутими країнами.

Період перед сповільненням розвитку раніше швидкозростаючих країн характеризується зменшенням технологічного розриву між

¹² Fic M. Проблеми соціально-економічного розвитку Польщі, європейських стран и Украины в условиях «ловушки среднего дохода» / Maria Fic, Daniel Fic // Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія / за заг. ред. Л. М. Савчук. – Дніпропетровськ : Пороги, 2016. – 553 с. (С. 5-19).

досліджуваними країнами та світовими лідерами. Для того, щоб наздогнати конкурентів, цим країнам необхідно забезпечити науково-технологічний прогрес у поєднанні з розвитком людського капіталу. Досліджувані країни потрапляють у «пастку», оскільки не можуть знайти нові конкурентні переваги, які сприяють зростанню доданої вартості.

Крім того, щоб уникнути «пастки середнього доходу» необхідний перехід до стратегії впровадження інновацій та пошук нових ринків збуту для підтримки зростання експорту та нарощення внутрішнього попиту. Найбільшою проблемою є перехід від економічного зростання, орієнтованого на ресурси (який залежить від дешевої робочої сили і капіталу) до зростання, базованого на високій продуктивності та інноваціях¹³. Проте процес реформ є непростим: структурні трансформації можуть бути повільними і складними або швидкими та простими, залежно від механізмів реалізації програм розвитку. Для прикладу, Л. Шавалюк¹⁴ пропонує забезпечення верховенства права, певний рівень лібералізації економіки, державного сектора із помірним податковим навантаженням та контролем видатків, що в подальшому стимулюватиме ділову активність та розвиток економіки. На думку автора, після впровадження цих заходів можуть виникнути певні труднощі, оскільки, щоб стрімко розвиватися після досягнення середнього доходу, потрібна якась унікальність. Певні країни виняткові тим, що мають дефіцитні природні ресурси, наприклад нафту (тому їхня унікальність існуватиме доти, доки ресурси або попит на них у світі не вичерпаються). Інші особливі технологіями й умінням системно їх продукувати, для цього потрібні «мізки», винахідливість, адекватна освіта, тобто якісний людський капітал. Більшість країн не має ні надлишку ресурсів, ні системи масового продукування технологій. Тому вони надовго застрягають у пастці «середнього доходу».

Таким чином, Польщі вдалося уникнути «пастки середнього доходу», адже розвиток її економіки був спрямований на інноваційно-інвестиційну основу, яка базувалася на якісній освіті, активній участі у глобальних ланцюгах вартості, підвищенні конкурентоспроможності продукції, утриманні інфляції та боргу під контролем та ін. Звичайно, такі заходи не обійшлися без допомоги спеціальних фінансових фондів з боку ЄС, проте керівництво країни змогло правильно, а, основне, прозоро їх застосувати. Що стосується України, то якщо її економіка

¹³ Країни, що розвиваються АТЕС зіткнулися з «пасткою середнього доходу» – декларація АТЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/338237/krayiny-shho-rozvyvayutsya-ates-zitknuly-sya-z-pastkoyu-serednogo-dohodu-deklaratsiya>.

¹⁴ Шавалюк Л. «Пастка середнього доходу» / Л. Шавалюк // Тиждень. – 2019. – № 30 (610) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://m.tyzhden.ua/column/233115>.

«застрягне» на сировинно-індустріальному рівні, це не дасть змоги в найближчому майбутньому вирватися з «пастки середнього доходу» та показати високі темпи економічного зростання. Більшість науковців переконані, що такий шлях можливий лише завдяки модернізації промисловості та імпорту високих технологій, адже висококваліфікованих трудових ресурсів в Україні є достатньо. З польського досвіду варто було б імплементувати взаємодію економічних та політичних інституцій, що б могли працювати як єдиний механізм задля спільного результату. Крім того, доцільним вважаємо інтенсивнішу інтеграцію внутрішніх ринків у світові, що дозволить покращити якість продукції, шляхом залучення інвестицій та модернізації виробничих потужностей. Тому перспективою подальших розвідок буде моніторинг за структурними зрушеннями у вітчизняній економіці на основі досвіду зарубіжних країн, зокрема Польщі, яка вже досягла стабільного зростання економіки та зуміла уникнути «пастки середнього доходу».

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Tetyana MEDYNSKA

TAX REGULATION OF SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT
IN UKRAINE

***Abstract.** The tax regulation of the development of small business in Ukraine is substantiated by determining the theoretical nature of special tax regimes and their practical application in the conditions of regulatory and legislative changes and reforming the tax system of Ukraine. It is determined that tax regulation through the introduction of special tax regimes is an effective tool for small business development in Ukraine. It has been found that recent legislative changes to the application of the simplified taxation system have led to its liberalization and, consequently, to an increase in the number of taxpayers. It is substantiated that the main task of tax policy in Ukraine is to continue to identify problems and create conditions for the development of small business, which in turn will contribute to the further development of entrepreneurial activity, increase tax revenues to the budget, increase the employment rate, create a competitive environment and eliminate schemes taxation.*

Мале підприємництво є важливим сектором вітчизняної економіки, який сприяє насиченості ринку товарами та послугами, створенню нових робочих місць, зменшенню безробіття тощо. На сьогодні з розвитком малого підприємництва держава пов'язує проведення структурних змін, забезпечення впровадження реформ в економіці та вирішення соціальних проблем суспільства. Успішне функціонування малого бізнесу належним чином впливає на формування конкурентного середовища, обумовлюючи його роль як потужного двигуна економічного розвитку. Відтак особливо актуальним є податкове регулювання розвитку малого бізнесу, основною метою якого є збалансування державних інтересів та інтересів малого бізнесу.

Пільгове оподаткування є одним із інструментів державної фінансової політики підтримки розвитку малого підприємництва. Малі підприємства України мають змогу, окрім загального, застосовувати спеціальний (пільговий) режим оподаткування зі сплатою єдиного податку. Дослідженням еволюції складових новоутворених спеціальних податкових режимів, аналізу їх особливостей та рівню податкового навантаження у своїх дослідженнях приділяло увагу багато вітчизняних вчених, зокрема: О. Бондаренко, С. Варналій, В. Жданова,

Ю. Іванов, О. Молдован, Л. Олійник, С. Сарана, М. Слатвінська та інші.

У контексті постійних змін податкового законодавства та мінливого економічного середовища в Україні податкове регулювання розвитку малого підприємництва із використанням спрощеної системи оподаткування потребує подальшого дослідження.

Метою дослідження є аналіз податкового регулювання розвитку малого підприємництва в Україні шляхом визначення теоретичної сутності спеціальних податкових режимів та їх практичного застосування в умовах нормативно-законодавчих змін та реформування податкової системи України.

Одним із елементів державного податкового механізму виступає податкове регулювання. Податкове регулювання – це заходи непрямого впливу на економіку та соціальні процеси через зміну податків, податкових ставок, податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету¹. Основними завданнями податкового регулювання як елемента податкового механізму є: створення загального податкового клімату для розвитку чи припинення діяльності підприємств, забезпечення сприятливих умов оподаткування з метою стимулювання пріоритетних галузей та регіонів чи застосування стримуючої фіскальної державної політики.

Реформування спрощеної системи оподаткування мало особливе значення для створення сприятливого бізнес-середовища в Україні у частині державної підтримки малого бізнесу. Особливості застосування цієї системи закріплені Податковим кодексом України, яка була спрямована на забезпечення належної нормативно-правової бази для розвитку підприємницької діяльності з врахуванням змін, що відбулися в законодавстві, та об'єктивних тенденцій розвитку економіки держави².

Згідно з пунктами 11.2 і 11.3 статті 11 Податкового кодексу України спрощена система оподаткування належить до окремого розділу «Спеціальні податкові режими». Отже, спеціальний податковий режим – це система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Спеціальний податковий режим може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів³. Дані режими закріплюють специфічний порядок обчислення та сплати податків і зборів у відповідний податковий

¹ Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: ДНУ «Львівська політехніка», 2005. – 480 с.

² Мединська Т. В. Особливості реформування спрощеної системи оподаткування в Україні / Т. В. Мединська, О. С. Баянда // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – Вип. 22.01. – С. 302-307.

³ Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2019 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/>.

період, який застосовується у випадках та порядку, встановлених податковим законодавством.

Доцільність застосування даного режиму є суперечливою. Зокрема, у звіті з технічної допомоги Міжнародного валютного фонду «Зменшення внесків у фонди соціального забезпечення і удосконалення системи оподаткування корпорацій та малих підприємств» стосовно України надані рекомендації із реформування спрощеної системи оподаткування в напрямку її згортання. Питання подальшого функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні потребує зважених та обґрунтованих підходів із застосуванням зарубіжного досвіду оподаткування малого бізнесу.

Оподаткування малого підприємництва варто розглядати як елемент державного доходу загальнодержавного та місцевих бюджетів та як елемент державної фінансової підтримки в частині пільгового оподаткування. Існує прямий зв'язок між формуванням фондів централізованих ресурсів та зростанням обсягів підприємницької діяльності. Таким чином на державному рівні повинна проводитись ефективна податкова політика, направлена на динамічний розвиток підприємництва, що, своєю чергою, сприятиме збільшенню податкових надходжень до бюджетів. Адже податкові відрахування суб'єктів малого підприємництва формують державні фінансові ресурси та є засобом впливу на динаміку та структуру діяльності таких суб'єктів.

Пільговий режим оподаткування малого підприємництва може застосовуватись у вигляді спеціальних режимів оподаткування. Потреба в таких режимах зумовлена необхідністю обліку з метою оподаткування специфіки окремих груп платників податків і сфер діяльності, в яких вони функціонують. Більшість розвинених країн оподатковують малий бізнес на загальних підставах, надаючи певні цільові податкові пільги. Класифікація видів пільгового оподаткування малого підприємництва у різних країнах подана в табл. 1.

Згідно з податковим законодавством різних країн світу малому підприємству можуть надаватися податкові пільги у вигляді зменшення оподатковуваного прибутку, зменшення податкового зобов'язання чи звільнення від оподаткування. Зменшення прибутку до оподаткування можливе за рахунок прискореної чи одноразової амортизації. Зокрема, у Франції дозволяється прискорена амортизація об'єктів робототехніки за два роки, а не протягом терміну їх корисного використання. До 2017 р. Австралія ввела можливість одноразової амортизації для малих підприємств із одночасним дозволом віднесення на витрати активів вартістю до 20 000 AUD протягом 1 року.

Податкові пільги, пов'язані зі зменшенням суми податкового зобов'язання, надаються у вигляді:

- інвестиційних податкових кредитів;

– податкових знижок на витрати, пов'язаних із науково-дослідними роботами;

– податкових кредитів на зайнятість.

Таблиця 1

Характеристика видів пільгового оподаткування малого підприємництва⁴

Вид податкової пільги		Характеристика	Країни
Спеціальний режим оподаткування		Спрощена система оподаткування; єдиний податок на поставлений дохід; єдиний сільськогосподарський податок.	Україна, Росія, Білорусь
Загальний режим оподаткування із застосування пільг до таких елементів податку:	Ставка податку	Знижена ставка податку на прибуток; знижена ставка на капіталізований прибуток; знижена ставка податку на реінвестований прибуток.	Канада, Австрія
	Строк та порядок сплати податку	Податкові канікули.	Канада
	База оподаткування	Податковий кредит на умовах строковості та повернення; лояльний режим визначення безнадійної заборгованості; податковий кредит на деякі види витрат (оплата Інтернет, придбання касових апаратів); одноразова амортизація – право списати на витрати придбані необоротні засоби за один рік; дослідницький податковий кредит з відшкодуванням за відсутності прибутку; податковий кредит на зайнятість; податковий кредит на витрати у вигляді виплат науково-дослідницькому персоналу; створення інвестиційних резервів з прибутку, що не оподатковується.	Польща, Грузія, Сінгапур, Канада, Франція, Японія, Австралія, Угорщина, Південна Корея
	Порядок обчислення податку	Касовий метод нарахування ПДВ; Можливість переносити збитки на наступні податкові періоди; Інвестиційний податковий кредит.	Польща, Грузія

За версією Doing Business, загальний рівень податкового навантаження в країні ґрунтується на таких складових, як: кількість

⁴ Складено автором за даними: Reducing social security contributions and improving the corporate and small business tax system: Technical assistance report of International Monetary Fund. URL : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr1625.pdf>.

податкових виплат за рік, час, затрачений на розрахунок та сплату податків, загальна ставка податку (по відношенню до прибутку), процентна ставка прибуткового податку, податки та збори з працівників (по відношенню до прибутку) та інші податки. Дані про вищезазначені показники в Україні, країнах Європи та Центральної Азії, а також країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 2018 р. представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники податкового навантаження в Україні та інших країнах у 2018 р.

Показники / країни	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Виплати (кількість за рік)	5,0	16,6	11,2
Витрачений час (год/рік)	327,5	214,8	159,4
Рівень оподаткування (% до прибутку)	41,7	32,3	39,8

Джерело: складено автором за даними Doing Business 2019⁵.

За даними табл. 2 спостерігаємо, що, незважаючи на невелику кількість податкових виплат з бізнесу за рік, витрачений час на обрахування та стягнення таких податків перевищує значення інших країн, в яких податкових платежів за рік значно більше. Загальний рівень оподаткування українських підприємств вищий та становить 41,7% від прибутку на противагу країнам Європи та Центральної Азії, де податкове навантаження на прибуток складає 32,3%. Основну частку в оподаткуванні в Україні займають саме податки та збори з працівників, близько 36%, у той час як в інших країнах вони досягають тільки 24% від прибутку підприємства.

За результатами рейтингу «Оподаткування 2019» Україна посіла 54 місце. У порівнянні з показниками попереднього року позиція погіршилася на 11 пунктів (у рейтингу «Оподаткування 2018» Україна зайняла 43 місце). Минулого року в Україні не відбулося суттєвих змін у податковому законодавстві. Проте така відносна стабільність позначилася на позиції нашої країни, адже у більшості інших країн-учасниць рейтингу було впроваджено певні податкові реформи.

Із року в рік дослідження демонструє чітку тенденцію в усьому світі до скорочення кількості часу, який витрачає бізнес на ведення податкового обліку. Проте в Україні цей показник у 1,5 раза більший, ніж у інших країнах Європи та Центральної Азії; і, таким чином, має

⁵ Doing Business 2019 : The World Bank. URL : <http://www.doingbusiness.org>.

найбільший потенціал до покращення. Спрощення правил обліку, форм податкових декларацій та податкових накладних, відмова від паперового документообігу та подальша автоматизація процесу взаємодії бізнесу з фіскальними органами повинні й надалі бути одним із пріоритетів для Уряду в податковій сфері.

Специфічна особливість вітчизняної спрощеної системи оподаткування полягає в тому, що вона, приваблюючи звільненням від сплати багатьох видів податків, фактично позбавляє підприємців стимулів до створення нових робочих місць та, навпаки, сприяє приховуванню доходів для уникнення переходу на загальну систему оподаткування. Таким чином, даний режим оподаткування спрямований на підтримку існування сектора малого підприємництва, але не сприяє його розвитку. Водночас такі податкові інструменти, як податкові кредити, знижені ставки податку на прибуток, що використовується для цілей реінвестування, дослідницькі та інвестиційні податкові кредити, сприяють розвитку малих підприємств та їх зростанню.

На даному етапі економічного розвитку внаслідок впливу Міжнародного валютного фонду (МВФ) та залежності Державного бюджету України від фінансової допомоги МВФ відбуваються спроби здійснити реформування податкового законодавства в даному аспекті, а саме: відмінити спрощену систему оподаткування та вирівняти податкову ставку для всіх суб'єктів підприємництва незалежно від їхнього розміру. У Державному бюджеті України 2016 р. такі радикальні зміни було відхилено та збережено спрощену систему оподаткування із чотирма групами платників податку.

Варто розглянути переваги і недоліки застосування спрощеної системи оподаткування. Основними її перевагами є:

- зниження бар'єрів для зростання малих підприємств;
- збільшення величини надходжень податку до місцевих бюджетів за рахунок збільшення ставок податку при зменшенні граничної величини доходу;
- можливість зменшення податкового навантаження у періоди збитків, оскільки в разі перевищення витрат підприємця над його виручкою сплата ПДФО не здійснюватиметься;
- збільшення прозорості ведення бізнесу, адже використання касових апаратів та стимулювання обліку витрат забезпечать більш прозору діяльність платників єдиного податку.

Недоліки спрощеної системи оподаткування⁶:

⁶ Олійник Л. Г. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу: обліковий вимір / Л. Г. Олійник, С. Є. Пиріжок // Міжнародний збірник наук. праць. – 2015. – Вип. 3(33). – С. 240-258.

- частина платників єдиного податку буде вимушена піти з ринку або перейти в «тінь», оскільки вони не зможуть здійснювати прибуткову діяльність у результаті зростання витрат на сплату податків та через зростання конкуренції;

- недостатнє виконання функції стимулювання підприємницької діяльності;

- спосіб вирівнювання податкового навантаження може бути неоптимальним: у деяких випадках воно буде надмірним;

- збільшення зловживань системою спрощеного оподаткування, зокрема щодо реєстрації фіктивних ФОП для зменшення зобов'язань із сплати податку на прибуток та ПДВ.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності в Україні, поділяються на 4 групи платників єдиного податку (табл. 3).

Таблиця 3

Характерні ознаки платників єдиного податку в Україні

№ групи	Характеристика
1 група	фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню, та обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень.
2 група	фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень.
3 група	фізичні особи - підприємці та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, необмежена; обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень.
4 група	юридичні особи - сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %.

Джерело: Мединська Т. В. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність: навчально-практичний посібник / Т. В. Мединська, О. М. Чабанюк. – К. : Алерта, 2017. – 240 с.

Величина сплаченого податку єдиноплатниками щороку змінюється і залежить від прожиткового мінімуму громадян, визначеного на законодавчому рівні. Застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності позитивно впливає на процес розвитку суб'єктів малого підприємництва. На даний момент здійснено значні кроки в напрямі реформування і побудови ефективної спрощеної системи оподаткування, зокрема найголовнішою перевагою спрощеної системи оподаткування є спеціальний порядок обліку, який звільняє суб'єктів господарювання від сплати багатьох податків, зборів і внесків до фондів соціального страхування, дає можливість знизити трудомісткість обліково-аналітичних процедур, дозволяє зменшити ризик податкових помилок і відповідних штрафних санкцій⁷. Звичайно, є низка невирішених проблем, при вирішенні яких основну увагу варто приділити соціальній спрямованості та фінансовій справедливості нової системи оподаткування.

Не зважаючи на позитивні аспекти проведеної реформи спрощеної системи оподаткування, на наш погляд, вона ще є недосконалою і потребує певних змін, які були б перш за все направлені на підтримку малого підприємництва. Так, спрощена система оподаткування протягом останніх років пережила декілька хвиль найістотніших змін. Постійний перегляд обмежень для малого бізнесу, змін правил перебування на спрощеній системі оподаткування сприяв важкості у сприйнятті і, як наслідок, потребував від підприємців більше часу для адміністрування. Значна частина суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, займаються мінімізацією оподаткування власного доходу або є учасниками схем ухилення від сплати податків. Така ситуація негативно впливає на економічне зростання в країні у цілому. Сподіваємося, що останні зміни у спрощеній системі будуть сприяти детінізації малого бізнесу зокрема та економіки в цілому.

Отже, можна зробити висновки, що останні законодавчі зміни, внесені до застосування спрощеної системи оподаткування, призвели до її лібералізації, а, відповідно, і до збільшення кількості її платників. Однак на сьогоднішній день основним завданням податкової політики в Україні залишається подальше виявлення проблем і формування умов для розвитку малого бізнесу, що, своєю чергою, сприятиме подальшому розвитку підприємницької діяльності, збільшенню податкових надходжень до бюджету, зростанню рівня зайнятості населення, створенню конкурентного середовища та усуненню схем зловживання спеціальними режимами оподаткування.

⁷ Молдован О. О. Щодо удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні. Аналітична записка / О. О. Молдован. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/1621/>.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ
РЕАЛІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ

Olha MYTSAK, Iryna CHUI

THE FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE AND THE
MECHANISM OF ITS IMPLEMENTATION IN THE SYSTEM OF
FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

***Abstract.** The article investigates the formation of a system of financial management that will ensure financial stability and balance at every stage of the enterprise life cycle. This process is achieved through the implementation of financial policies, which include the flexible use of various financial management tools that can affect precisely those subsystems of enterprise management, the activation of which at given stage of development will ensure its financial stability and growth. The most complete use of all elements of the financial mechanism available to the enterprise at each stage of its development, will allow to achieve strategic goals and provide not only a synergetic effect, achieved through the coordination of interests of the state, region, employees, investors, and owners, but also financial-economic stability of the enterprise.*

Взаємозв'язок і взаємоузгодженість напрямів розвитку підприємства, а також побудова механізму досягнення ним завдань стосовно забезпечення оптимального формування і найефективнішого використання капіталу реалізується за допомогою фінансової політики. У світовій практиці формування фінансової політики давно вже стало загальноприйнятим способом окреслення напрямів та визначення конкретних дій щодо розвитку підприємства. З ускладненням та трансформацією ринкових відносин в Україні та розширенням міжнародної співпраці і взаємозалежності фінансова політика підприємства стає одним із важливих елементів забезпечення його конкурентоспроможності та успішної фінансово-господарської діяльності. На основі фінансової політики оцінюється економічна доцільність бізнес-моделей та бізнес-процесів, допустимість прийняття інвестиційних рішень, оцінка ефективності розміщення і використання капіталу за сферами діяльності. Однак багато підприємств не приділяють фінансовій політиці достатньої уваги.

Ринкові умови, які дуже динамічні, швидкозмінні, вимагають повного та чіткого обґрунтування системи прийняття й оцінювання результатів прийнятих фінансових рішень, детального обґрунтування мети та завдань фінансово-господарської діяльності, а також способів,

методів та інструментів їх досягнення. Формування фінансової політики – це універсальний інструмент передбачення майбутнього, що сприяє мінімізації ризиків бізнесу та мотивації працівників. Тому з поглибленням та ускладненням ринкових відносин її важливість для забезпечення ефективної діяльності підприємств не зменшується, а, навпаки, зростає.

Сучасні теорії фінансового менеджменту досить широко висвітлені зарубіжними вченими, такими як: О. М. Бандурка, Є. Ф. Брігхем, В. В. Ковальов, М. Я. Коробов, Б. Коласс, Є. С. Стоянова, Р. Н. Холт, У. Шарп, в яких фінансова політика, як правило, ототожнюється з фінансовим управлінням. Проблеми формування та реалізації фінансової політики підприємств досліджувала і низка вітчизняних науковців, з-поміж яких варто виділити М. Александрову, І. Бланка, В. Борисову, О. Василика, П. Лайка, М. Маліка, О. Непочатенко, В. Опаріна, А. Чупіса, Г. Г. Кірейцева, А. М. Поддєрьогіна.

У найбільш загальному вигляді під фінансовою політикою розуміють спосіб організації та використання фінансових відносин. Не поділяємо думку, що фінансова політика – це сукупність заходів з накопичення та використання грошових коштів для здійснення конкретних цілей та завдань, оскільки реалізація управління грошовими потоками є лише одним з напрямів фінансової політики підприємства. Словосполучення «фінансова політика» поряд з господарською та комерційною політикою спостерігається в П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» при формулюванні категорії «суттєвий вплив», однак без її характеристики і визначення суті. На думку деяких науковців, фінансову політику підприємства можна ще охарактеризувати як певний алгоритм дій для досягнення мети підприємства, який складається з послідовних етапів і включає застосування різних інструментів і механізмів.

У наукових публікаціях фінансову політику визначають або як форму реалізації фінансової стратегії підприємства¹, або як складову частину його економічної політики, що виражає сукупність заходів щодо організації і використання фінансових ресурсів². Розповсюдженням є трактування терміна «фінансова політика» дане І. О. Бланком: «Фінансова політика є формою реалізації фінансової філософії і головної фінансової стратегії підприємства в розрізі найбільш важливих аспектів фінансової діяльності»³.

¹ Правдюк О. Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О. Л. Правдюк // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 162–166.

² Ботвіна Н. О. Економічна сутність та складові фінансової політики в аграрній сфері економіки / Н. О. Ботвіна // Бізнес-Навігатор. – 2010. – № 3(20). – С. 103–108.

³ Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / І. О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.

Фінансовий менеджмент втілюється на практиці через фінансову політику підприємства. Незважаючи на столітню історію існування фінансового менеджменту та тривалі широкі дискусії з питань фінансової політики підприємства, чіткого трактування її сутності, як бачимо, немає. Категорія фінансового менеджменту є тісно пов'язаною з категорією фінансової політики. Якщо на загальну політику розглядають як сукупність цілей, заходів щодо досягнення цілей та принципів, відповідно до яких ці заходи реалізуються, то фінансову політику можна розглядати як сукупність заходів розподільчого характеру, основними ланками якої є розробка концепцій розвитку підприємства, визначення основних напрямів і пропорцій формування і використання капіталу підприємства у поточному періоді і на перспективу, практична реалізація поставлених завдань з метою досягнення визначених цілей. Саме поєднання ланок і визначає зміст фінансової політики підприємства.

Основну мету фінансової політики підприємства можна сформулювати як забезпечення здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, виконання тактичних цілей та завдань і забезпечення досягнення стратегічної мети в майбутньому через формування оптимального обсягу і структури та ефективного використання фінансових ресурсів та успішної реалізації завдань фінансового менеджменту.

Вимоги, що висувають до фінансової політики підприємства, на нашу думку, мають передбачати:

- оптимальність для реалізації на підприємстві;
- раціональність для застосування;
- ефективність за результатами.

Призначення фінансової політики підприємства полягає в:

- упорядкуванні фінансових відносин підприємства;
- забезпеченні оптимальності та послідовності реалізації фінансових процесів;
- удосконаленні фінансового управління за всіма напрямками діяльності підприємства;
- підвищенні ефективності фінансових відносин підприємства;
- забезпеченні виконання завдань розвитку підприємства;
- оптимізації складу та використання цілісно-майнового комплексу підприємства;
- забезпеченні ефективного руху грошових і фінансових потоків;
- забезпеченні реалізації завдань фінансового менеджменту.

Напрями і форми реалізації фінансової політики не мають єдиного трактування і залишаються дискусійним моментом серед науковців, експертів і практиків. Фінансова політика підприємства як реалізація

фінансового менеджменту на практиці передбачає формування таких її складових:

- облікової політики;
- кредитної політики;
- розрахункової політики;
- політики управління грошовими потоками;
- політики управління витратами та доходами;
- цінової політики;
- амортизаційної політики;
- дивідендної політики тощо.

Зміст фінансової політики багатогранний і включає наступні етапи:

- визначення стратегічних напрямів розвитку;
- планування: стратегічне, поточне та оперативне;
- розробка оптимальної концепції управління за окремими напрямками: управління капіталом; управління активами; управління грошовими потоками; управління цінами; управління витратами;
- фінансовий контроль: перевірка виконання управлінських рішень та фінансових планів; компарентний аналіз та діагностика; ревізії; аудит⁴.

За терміном визначення завдань та заходів їх реалізації фінансову політику поділяють на довгострокову і короткострокову. Найбільша суттєва відмінність у характеристиках фінансових потоків. Довгострокова фінансова політика стосується прийняття управлінських рішень, що впливають на діяльність підприємства впродовж тривалого проміжку часу, як правило, у середньо- (1-3 роки) і довгостроковій (3-5 років) перспективі. Так, стратегічне планування передбачає визначення завдань і заходів інвестиційної, інноваційної політики, які характеризуються тривалими термінами реалізації. В протилежність цьому у межах короткострокової політики рішення націлені на ухвалення поточних рішень на термін до одного року, або період тривалості операційного циклу, якщо він більше 12 місяців. Короткострокові фінансові управлінські рішення приймаються, коли визначається цінова, кредитна, розрахункова, дивідендна політика підприємства.

Фінансова політика покликана врахувати багатоаспектність, багатокомпонентність та багатоваріантність управління фінансовими процесами для досягнення визначених цілей і виконання поставлених завдань. Довгострокова фінансова політика встановлює стратегічні індикатори для змін і розвитку підприємства і концентрує свою увагу

⁴ Гудзь О. Є. Науково-методичне забезпечення формування та реалізації фінансової політики підприємства / О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк, С. А. Навроцький, В. М. Алексійчук // Облік і фінанси. – 2013. – № 2. – С. 69-86.

на загальних їх критеріях, без детального вивчення окремих компонентів цієї політики. Короткострокова фінансова політика пов'язана, головним чином, з тактикою реалізації фінансових рішень, що відбувається через вплив на умови здійснення фінансово-господарської діяльності.

Відповідно до напрямів реалізації розрізняють внутрішню та зовнішню фінансові політики. Внутрішня фінансова політика підприємства спрямована на оптимізацію фінансових відносин і процесів, що відбуваються всередині підприємства. В свою чергу, зовнішня фінансова політика підприємства спрямована на ефективне використання можливостей різних сегментів ринків (фінансових, товарних, територіальних тощо) для забезпечення ефективного розвитку підприємства⁵.

За умови нестабільної економічної ситуації фінансову політику підприємства можна охарактеризувати як певний алгоритм дій, що слугує чинником досягнення головної мети підприємства і який передбачає реалізацію послідовних етапів та включає різні інструменти та механізми. Досить важливим за таких умов є чітке дотримання індикаторів етапів здійснення фінансової політики та їх моніторинг для забезпечення гнучкості і актуальності.

Формування і реалізація фінансової політики повинні постійно контролюватися. В зв'язку з цим дуже складно віднести етап фінансового контролю до того або іншого виду фінансової політики. Контроль повинен синтезувати ці два види в загальну фінансову стратегію підприємства. Фінансова політика виступає засобом реалізації процесу управління фінансами підприємства. На її формування і реалізацію впливають як суб'єктивні, так і об'єктивні чинники. Фінансову політику підприємства визначають засновники, вище керівництво, оскільки вони і здійснюють фінансове управління. Проте реалізація фінансової політики можлива тільки через організаційну систему забезпечення її реалізації, яка є сукупністю окремих фахівців і структурних підрозділів, які готують і реалізують фінансові рішення.

Реалізація фінансової політики на підприємствах може здійснюватися по-різному. Це залежить від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта, сфери діяльності, а також масштабів підприємства. В якості суб'єктів управління на малих підприємствах можуть виступати керівник і бухгалтер, оскільки малий бізнес не передбачає глибокого розподілу управлінських функцій. Іноді для коригування напрямів розвитку використовуються зовнішні експерти і

⁵ Конєва Т. А. Політика фінансування та фінансова політика підприємства: співвідношення понять / Т. А. Конєва // Наукові праці. Економіка. – 2010. – Т. 126. – Вип. 113. – С. 55-60.

консультанти через консалтингові та аутсорсингові методи управління. У середніх за масштабами діяльності підприємствах фінансова діяльність зосереджена усередині різних підрозділів (бухгалтерія, фінансовий відділ, відділ контролю, служба безпеки, адміністрація), серйозні ж фінансові рішення (інвестування, фінансування, довгостроковий і середньостроковий розподіл прибутку) є компетенцією фінансового менеджера та вищих посадових осіб підприємства. На великих підприємствах є можливість розширити організаційну структуру, кадровий склад і досить чітко диференціювати повноваження і відповідальність: інформаційним, юридичним, безпековим та іншим структурам; фінансовому департаменту: фінансовому підрозділу, відділу управління цінними паперами, відділу бюджетування, бухгалтерії тощо. Відповідальність за визначення і вирішення проблем фінансового характеру, аналіз доцільності вибору того або іншого способу їх подолання покладається зазвичай на фінансового директора. Проте, якщо рішення, що приймається, має істотне значення для підприємства, фінансовий директор є лише радником вищого управлінського персоналу. На великих підприємствах структура розробки і реалізації фінансової політики може бути централізованою або децентралізованою. Проте навіть в умовах децентралізованої структури фінансова діяльність залишається жорсткою у межах стратегічних напрямів розвитку підприємства.

У результаті опрацювання теоретичних засад та практики формування фінансової політики підприємства вважаємо за доцільне визначити принципи реалізації фінансової політики, до них ми відносимо:

- обґрунтованість – підбір заходів повинен здійснюватись аргументовано та на ґрунтовних дослідженнях;
- ефективність – заходи, здійснювані підприємством з залучення та використання капіталу, мають сприяти покращенню фінансового стану підприємства;
- раціональність – вибір управлінських рішень має здійснюватись на підставі порівняння потенційних результатів з можливими втратами при їх виконанні;
- оптимальність – заходи з удосконалення фінансових процесів найвигідніші для даного підприємства без негативних наслідків в інших сферах його діяльності;
- системність – підбір заходів повинен здійснюватись у зв'язку і взаємозалежності між собою та з іншими функціональними політиками підприємства;
- плановірність та динамізм – фінансова політика має формуватись плановірно з різноманітними часовими термінами, з внесенням змін та коригувань за потребою;

- адекватність – фінансова політика підприємства має відповідати специфіці та особливостям умов його діяльності на товарних і територіальних ринках;

- безперервність – фінансова політика реалізується перманентно;

- комплексність – підбір заходів має здійснюватися в комплексі всіх заходів покращення фінансового стану підприємства та стратегії розвитку підприємства;

- професійність і компетентність управління – є основою прийняття обґрунтованих рішень в умовах невизначеності.

Реалізація завдань і цілей фінансової політики підприємств здійснюється через фінансовий механізм – сукупність основних елементів впливу на процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємства, сукупність ланок процесу досягнення стратегічних і тактичних її цілей. У формуванні та ефективному використанні фінансового механізму, на думку А. М. Подерьогіна, і розкривається зміст фінансового управління.

Термін «механізм» означає сукупність складових (елементів) цілого (системи), які, взаємодіючи, служать для передачі і перетворення руху на кожному етапі і забезпечують рух системи у визначеному напрямку. Підприємство як складна управлінська система повинно в процесі формування фінансової політики визначати та забезпечувати досягнення поставлених завдань функціонування і розвитку. Для цього й варто створити фінансовий механізм у формі методів, інструментів, важелів, які забезпечують формування необхідних фінансових потоків.

Фінансовий механізм – це взаємопов'язана система управління підприємством, з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Формування і функціонування фінансового механізму управління фінансовою діяльністю підприємства передбачає побудову такої системи фінансового менеджменту, яка б забезпечила взаємодію фінансових відносин і фінансових ресурсів з метою оптимізації їх впливу на кінцевий результат діяльності підприємства.

Фінансовий механізм чутливо реагує на всі особливості стану економічної та соціальної сфер в країні. Він є системою визначених державою форм та методів організації фінансових відносин на підприємстві як в цілому, так і при реалізації окремих його завдань.

Незважаючи на достатньо ґрунтовні і тривалі дослідження складу і структури фінансового механізму, на сьогодні у вітчизняній практиці не існує єдиного підходу до трактування його суті та складу.

Г. Г. Кірейцев розглядає дане поняття у контексті діяльності підприємницьких структур, він зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства.

Складовими фінансового механізму є: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити такий вплив. В. М. Опарін розглядає «фінансовий механізм» більш широко і зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Близьке за сутністю визначення фінансового механізму дають і вчені В. І. Оспіщева та О. П. Близнюк. О. М. Ковалюк вказує, що фінансовий механізм - це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях.

Більшість науковців до структури фінансового механізму включають пов'язані між собою такі елементи, як: фінансові методи, фінансові важелі, правове забезпечення, нормативне забезпечення та інформаційне забезпечення. Однак є і інші підходи. Так, Л. В. Шуклов⁶ вважає, що елементи фінансового механізму мають відображати функції управління фінансами і включати стратегію управління, планування і контроль та систему стимулювання. Найбільш повно склад і структуру фінансового механізму розкриває І. О. Бланк, який виділяє такі елементи фінансового механізму⁷:

а) - система регулювання фінансової діяльності, що включає державне та нормативно-правове регулювання, ринковий механізм регулювання (формується в першу чергу в сфері фінансового ринку в розрізі його окремих сегментів: фондового, грошового, валютного), внутрішній механізм регулювання діяльності підприємства (положення статуту, які стосуються фінансової діяльності, розроблені внутрішні положення щодо порядку здійснення фінансової діяльності, фінансова стратегія тощо);

б) - система зовнішньої підтримки фінансової діяльності підприємства (кредитування підприємств (фінансове і комерційне), лізинг, оренда, страхування, консалтинг тощо);

в) - система фінансових інструментів – засоби оформлення фінансових відносин підприємства з іншими економічними суб'єктами (платіжні, кредитні, депозитні, страхові, інвестиційні та інші фінансові інструменти);

⁶ Шуклов Л. В. Управление развитием предприятий: Бухгалтерский и финансовый аспекты / Л. В. Шуклов – М. : Книжный дом «Либроком», 2012. – 200 с.

⁷ Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.

- система фінансових важелів (фінансові показники, через розрахунок, планування, регламентування яких здійснюється регулювання фінансової діяльності: доходи, витрати, рентабельність, норми амортизації та ін.);

- фінансових методів (способів обґрунтування і реалізації управлінських рішень: методи фінансового планування і прогнозування, методи дисконтування вартості, методи нарахування амортизації основних фондів, методи страхування фінансових ризиків тощо).

Кожна сфера та ланка фінансового механізму є складовою єдиного цілого. Разом з тим, вони функціонують відносно самостійно. Ця обставина зумовлює необхідність постійного розвитку й узгодження складових фінансового механізму.

Фінансове регулювання визначається як діяльність, спрямована на зміну кількісних і якісних показників фінансових процесів у сфері діяльності підприємства через механізми надання або вилучення капіталу. Фінансове регулювання – процес маневрування фінансовими ресурсами. Джерелами фінансового регулювання є резервні фонди, надлишкові фінансові ресурси, невикористані асигнування тощо. Фінансове регулювання діяльності підприємства спрямоване на узгодження зовнішніх та внутрішніх суперечностей, що виникають у процесі забезпечення стійкого функціонування підприємства та проявляється в узгодженні економічних інтересів всіх учасників економічного процесу у межах внутрішнього середовища підприємства на основі прийняття управлінських рішень стосовно джерел формування та визначення напрямів використання капіталу.

Регулювання фінансової політики передбачає регламентування розподільних відносин на підприємстві за допомогою таких методів розподілу доходів: сальдового і нормативного.

Сальдовий метод передбачає визначення підсумкового (сальдового) елемента в розподілі доходу. Як правило, саме цей сальдовий елемент несе в собі основне стимулююче навантаження. Так, фінансова рівновага підприємства є результатом його фінансової стійкості, ліквідності і рентабельності, і саме вона стимулює їх підвищення. Проміжні елементи розподілу за сальдовим методом визначаються на основі окремих розрахунків. Ці розрахунки можуть мати нормативний характер, але нормативи встановлюються не до об'єкта розподілу (фінансової рівноваги), а до інших показників.

Нормативний метод розподілу полягає в тому, що всі елементи розподілу визначаються за нормативами, які встановлюються стосовно об'єкта розподілу. Нормативним є розподіл чистого прибутку при його використанні. Ставка податку на прибуток поділяє його на дві частини: перша вноситься до бюджету держави, друга становить чистий

прибуток, яким підприємство розпоряджається самостійно в користь власників, найманих працівників, фінансування розвитку тощо.

Засобами фінансового регулювання є фінансові інструменти та фінансові важелі. Фінансові інструменти – це засоби, що застосовуються для виконання завдань, передбачених фінансовою політикою. Вони вказують на економічний зміст окремої сукупності фінансових відносин, таких як бюджет, перспективне, поточне й оперативне фінансове планування, податки та збори, застосування регульованих і фіксованих цін, фінансові ресурси, стимули, санкції, форми фінансового контролю тощо.

Фінансові важелі – це конкретні форми розподілу і перерозподілу новоствореної вартості, які передбачають встановлений порядок фінансування, кредитування та інвестування. Розрізняють важелі прямого впливу (податки, збори, відрахування, внески, норма амортизації), що характеризуються вилученням частини доходів, та важелі непрямого впливу (ставки по кредитах, рівень оподаткування соціальних виплат, структура витрат, капіталу тощо). Як правило, фінансові важелі використовують з метою стимулювання необхідних процесів та використання фінансових санкцій для запобігання небажаних явищ в процесі забезпечення фінансової рівноваги підприємства.

Фінансові стимули використовують для посилення дії позитивних явищ і процесів в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства. До них належать: рівень оплати праці, премії, додаткові пенсії, стипендії, надання різних пільг. Важливе місце серед фінансових важелів посідають фінансові санкції як особливі форми організації фінансових відносин, покликані посилити матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання та менеджерів за виконання взятих зобов'язань. Найбільш поширеними видами санкцій є штрафи і пеня. До фінансових санкцій належать: санкції за порушення податкового законодавства, пеня за несвоєчасну сплату платежів та ін.

Механізм управління фінансовою діяльністю підприємства є складною системою і в процесі управління для вирішення різних за своєю природою завдань формує різні управлінські рішення. Для вирішення одних завдань слід використовувати лише кілька елементів механізму, а других – потрібна інша сукупність елементів. Деякі завдання вимагають багаторазового використання одних і тих самих елементів. Тобто стратегія управління підприємством являє собою програму, що складається з «гілок» (коли треба вибрати один з декількох альтернативних елементів механізму), «циклів» (коли потрібно повторити декілька разів використання певної послідовності

елементів) й інших операцій над елементами господарського механізму, частиною якого є фінансовий механізм управління підприємством⁸.

Оскільки кожен елемент механізму може мати різний ступінь застосування і розвитку, що визначає його ефективність, а для вирішення будь-якого завдання потрібна сукупність декількох блоків, то оптимальність управлінського рішення буде залежати від найменш ефективного елемента, що і визначатиме в подальшому необхідність його розвитку. Окрім ступеня розвитку, кожен елемент має іншу важливу характеристику – ступінь впливу. Залежно від того, за яким критерієм розподіляються елементи механізму, ступінь впливу може визначатись не тільки обсягом фінансових ресурсів, що проходять через елемент, ступенем мінімізації рівня ризику в результаті використання елемента, а й компетенціями та фаховістю менеджменту й іншими критеріями. Оскільки система є саморегульованою, її елементи, впливаючи один на одного, опосередковано взаємовизначають рівень фінансової рівноваги за допомогою інформаційних взаємозв'язків.

Таким чином, механізми управління фінансовою рівновагою на підприємстві, що складається з великої кількості різних елементів, ніколи не знаходяться в стані абсолютної рівноваги, коли всі елементи мають однаковий рівень розвитку. Внутрішня структура кожного з елементів постійно змінюється. Це, в свою чергу, змінює силу впливу елементів один на одного, і механізм знаходиться в постійному русі та потребує рівноваги. У результаті завданням управлінців стає виявлення базових елементів механізму, на які необхідно впливати, підвищуючи рівень їх ефективності, щоб у кінцевому підсумку позитивний ефект розповсюдився на всю систему загалом.

Елементами механізму можуть виступати не тільки підрозділи, а й функції. Рівень розвитку функції як елемента фінансового механізму визначається ефективністю її виконання. Фінансовий механізм управління підприємством є складною багаторівневою системою. На першому рівні знаходяться процедури управління фінансами, пов'язані з використанням різних інструментів і методів управління фінансами. Ці процедури об'єднуються у функції управління фінансів, які являють собою другий рівень фінансового механізму. Різні функції впливають одна на одну і таким чином формують складову частину діяльності підрозділів підприємства або напрямів бізнесу.

Процес реалізації фінансової політики підприємства охоплює безліч взаємопов'язаних між собою процесів. Деякі з них покликані забезпечити вирішення тактичних завдань, інші визначають стратегію розвитку підприємства в цілому. Разом з тим, визначальними є процеси, які лежать в основі стабільного розвитку підприємства, що

⁸ Біла О. Г. Фінанси : навч. посібник / О. Г. Біла, І. Р. Чуй. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Львів : Магнолія-2006, 2012. – 390 с.

можна розглядати як руйнівні сили розвитку, оскільки управління фінансами, спрямоване на активацію кожного з таких процесів, сприяє підвищенню ефективності управління фінансами загалом і розвитку підприємства.

Визначальним моментом у формуванні механізму фінансової політики є визначення індикаторів такого стану підприємства, коли в процесі його функціонування, що характеризується дохідністю, ліквідністю та рентабельністю, забезпечуються необхідний рівень його стабільності й фінансово-економічна безпека.

У механізмі фінансової політики підприємства використовується система критеріїв оцінки визначених її складових. Таких критеріїв може бути багато, однак завданням фінансових менеджерів є визначення таких, що мають відношення до обраної стратегії підприємства. Необхідно сформулювати систему критеріїв, яка відповідає рівню фінансового розвитку підприємства і забезпечує його економічну безпеку.

Концепція механізму фінансової політики підприємства для забезпечення фінансової стабільності повинна ґрунтуватися на принципах системного підходу, які застосовуються для вирішення складних і нестандартних завдань. Усі інструменти фінансового механізму повинні застосовуватись збалансовано.

Метою ефективного управління фінансовою діяльністю є знаходження і вміле використання такої системи фінансового управління, яка дозволить на кожному етапі життєвого циклу підприємства забезпечити його фінансову стійкість та рівновагу. Цей процес відбувається шляхом створення механізму реалізації фінансової політики, що включає гнучке використання різних інструментів управління фінансами, здатних впливати саме на ті підсистеми управління підприємства, активація яких на даному етапі розвитку забезпечить його фінансову стабільність і розвиток. Максимально повне комплексне використання всіх елементів фінансового механізму, доступних для підприємства на кожному з етапів його розвитку, дозволить досягнути стратегічних цілей та забезпечити при цьому не тільки синергетичний ефект, що полягає в поєднанні інтересів держави, регіону, працівників, інвесторів, власників, а й досягнення фінансово-економічної стабільності підприємства в процесі його розвитку.

ПРОБЛЕМИ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Olena PEREPIOLKINA

PROBLEMS OF MONETARY REGULATION
IN THE ECONOMY OF UKRAINE

***Abstract.** The article analyzes the main aspects of monetary and credit policy in the conditions of the unstable economy of Ukraine and proposes the ways to increase its efficiency, the principal one of which is the following the inflation targeting strategy. The preconditions and advantages of introducing the inflation targeting as the most optimal mode of the monetary system are revealed, and the effectiveness of its application in Ukraine is investigated. The dependence of inflationary fluctuations on devaluation trends in the conditions of the national economy is substantiated. The reasons for the existence of devaluation pressure are identified, including the problems of forming the supply of foreign currency in the domestic market, which arise as a result of the current account deficit of the balance of payments and the outflow of capital provoked by the current social and political situation as well as military actions in the east of the country. It is summarized that the achievements in the inflation targeting strategy implementation in the year 2018 were the result of the creation of appropriate macroeconomic preconditions, the suspension of devaluation processes, a certain increase in the level of trust of the population and entrepreneurs to representatives of monetary authorities in Ukraine, the establishment of the interrelation of the NBU and commercial banks strategies, as well as transparency in the work of the regulator. The article also proposes the directions of increasing the efficiency of the interest rate channel and strengthening the role of the discount rate, which will become the basis for increasing the effectiveness of the inflation targeting strategy implementation.*

Інфляційні ризики та девальваційні шоки є стійкою ознакою сучасної економіки України. В умовах макроекономічної нестабільності неабиякої гостроти набула проблема провадження виваженої й конструктивної грошово-кредитної політики. Законодавчо закріплена пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в роботі Національного банку України втілюється в реалізації стратегії інфляційного таргетування. Покращення якості та прозорості кроків монетарного регулювання забезпечить підґрунтя для макроекономічної стабілізації й ефективної реалізації режиму таргетування інфляції. Тому актуальним є виявлення та подолання перешкод, які постали на шляху впровадження інфляційного регулювання в Україні, та формулювання напрямів підвищення дієвості грошово-кредитного

інструментарію, де особливої уваги потребує посилення ролі процентного каналу та облікової ставки в якості ключової та базової серед процентних ставок в економіці.

Окремі аспекти сучасного грошово-кредитного регулювання в Україні знайшли своє відображення в працях багатьох науковців. Так, наприклад, основні проблеми монетарної політики та грошового ринку докладно висвітлено в дослідженнях Дзюблюка О., Крючкової І., Лютого І., Міщенка В.; особливості запровадження режиму таргетування інфляції ґрунтовно розглянуто в працях Городніченка Ю., Лагутіна В., Кричевської Т.; питання ефективного валютного регулювання досліджено в роботах Береславської О., Вахненко Т., Щербакової О. та інших вчених.

Проте не усі аспекти реалізації ефективної грошово-кредитної політики в Україні з'ясовано та обґрунтовано, зокрема не з'ясовано особливості забезпечення цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування в умовах лібералізації валютного ринку, недостатньо обґрунтовано напрями підвищення результативності застосування інструментарію монетарної політики, перш за все облікової ставки як ключової та базової на грошовому ринку, та ефективності функціонування процентного каналу.

Метою статті є дослідження проблематики монетарного регулювання в Україні в умовах таргетування інфляції.

Режим інфляційного таргетування полягає у встановленні допустимих меж інфляційних коливань з паралельним застосуванням системи заходів для утримання темпів інфляції на запланованому рівні. На сучасному етапі даний режим монетарного устрою є найбільш застосовуваним у світі.

Популярність інфляційного таргетування обумовлена його численними перевагами порівняно з іншими режимами монетарного устрою, серед яких: зростання довіри до інституцій монетарної влади, котре є наслідком прозорості їхнього функціонування через роз'яснення власних дій громадськості; законодавче закріплення цінової стабільності, що не допускає розповсюдження негативного впливу інфляції на розвиток економічної системи, реальний ВВП і доходи населення; встановлення інфляційного орієнтира на тривалий час, який дозволяє підвищити ефективність прогнозування власної діяльності економічними агентами та знизити їхні ризики; можливість врахування часових лагів у використанні інструментарію грошово-кредитного регулювання, яка підвищує його ефективність; та найголовніше – створення сприятливого середовища для підтримки сталих темпів зростання реального ВВП, що є наслідком вищезазначених переваг.

Основні мотиви запровадження в Україні режиму інфляційного таргетування полягали у наявності високої та нестабільної інфляції, яка була спричинена значними валютними надходженнями. НБУ, здійснюючи валютні інтервенції, збільшував обсяг грошової маси в обігу. За вільно плаваючого курсу (умова таргетування інфляції) регулятор не стежить за попитом та пропозицією валюти, щоб підтримувати стабільність, а регулює грошову масу в обігу, впливаючи таким чином на інфляцію. Крім того, в цей період спостерігалось посилення впливу на інфляцію чинників попиту (зростали реальні доходи населення та платоспроможний попит через підвищення соціальних виплат з бюджету та активізацію банківського кредитування). В результаті посилювалися інфляційні очікування, що, в свою чергу, провокувало нові хвилі інфляції.

Нагальною також була потреба у підвищенні ефективності державної грошово-кредитної політики, що обмежувалася фіксованим обмінним курсом гривні до долара. Під час світової фінансової кризи 2007-2008 рр. долар значно девальвував проти більшості валют світу. У результаті купівельна спроможність гривні також знизилася. При цьому НБУ, у намаганнях втримати фіксований курс, не мав можливості боротися з інфляцією, оскільки був обмежений в інструментах стримування зростання цін. Встановлення більш гнучкого обмінного курсу дасть можливість краще контролювати інфляцію, а також пом'якшити наслідки від зовнішніх потрясінь.

Крім того, існувала необхідність проведення незалежної, антициклічної монетарної політики, що абсорбує шоки, а також підвищення здатності економіки протистояти валютним та фінансовим кризам.

Однак слід наголосити, що зміни, внесені до нормативних актів, які регулюють діяльність НБУ, забезпечили лише формально-правову основу для впровадження інфляційного таргетування. Практичне застосування даного режиму ускладнювалося відсутністю відповідних макроекономічних передумов для запровадження таргетування інфляції, оскільки жоден з макроекономічних показників не знаходився на рівні, що за світовою практикою є прийнятним для даного монетарного режиму. Також існувала тісна прив'язка монетарних агрегатів до зовнішнього сектора, що не дозволяло ефективно використовувати стерилізаційні інструменти і створювало серйозну загрозу девальвації гривні. Високою була ймовірність того, що в силу відкритості економіки девальваційні тенденції відбуватимуться паралельно із інфляційними і режим інфляційного таргетування перетвориться на режим націлювання на валютний курс. Недостатнім був рівень прогнозованості і керованості сегментів вітчизняної економіки та низьким був ступінь довіри населення та суб'єктів

підприємницької діяльності до представників монетарної влади в Україні. Значним був рівень доларизації та тінізації національної економіки, що послаблювало можливості Нацбанку щодо оперативного впливу на ситуацію з метою дотримання проголошених орієнтирів.

Але найголовнішою перешкодою для практичного застосування режиму таргетування інфляції була відсутність реального економічного підґрунтя для переходу до вільного курсоутворення. Таким чином, повноцінного застосування режиму таргетування інфляції так і не відбулося: фіксація обмінного курсу, коливання індексів споживчих цін, значні обсяги валютних інтервенцій НБУ та суттєві інфляційні очікування свідчать, що поряд із формальними ознаками таргетування інфляції зберігалася істотна орієнтація на забезпечення курсової стабільності. Незважаючи на це, в квітні 2014 р. Національним банком України було прийнято резонансне рішення про перехід до гнучкого валютного курсу. Підставами для цього було визначено, з одного боку, суттєвий девальваційний тиск, а з другого, – необхідність створення умов для реального переходу монетарної політики до режиму інфляційного таргетування, якого вимагала активізація співпраці з МВФ. Девальваційний тиск був обумовлений проблемами формування пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку, які виникли внаслідок дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, притаманного вітчизняній економіці попередніх років, та в результаті відпливу капіталу, спровокованого наявною соціально-політичною ситуацією та воєнними діями на сході країни.

Вагомим підґрунтям для забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу має стати розробка урядової програми нарощення експортного потенціалу, де, окрім освоєння нових ринків збуту, окрему увагу слід приділити оптимізації структури вітчизняного експорту. А також розробка державної стратегії створення інвестиційного середовища та роботи з іноземними інвесторами, в основу якої має бути покладене інвестиційне законодавство стимулювального характеру, що ґрунтується на потужні інвестиційні заохочення, податкові преференції та інші пільги.

У національній практиці традиційним було врівноваження валютного ринку шляхом усунення дефіциту пропозиції валюти через механізм валютних інтервенцій, котрі здійснювалися за рахунок золотовалютних резервів. Через відсутність необхідного поповнення резервів відбувалося швидкими темпами: протягом 2014 р. вони зменшилися більше ніж у 2,5 рази порівняно з попереднім роком. Це викликало неабияке занепокоєння, зважаючи на те, що в сучасному світовому господарстві панує тенденція нарощення обсягів золотовалютних резервів. В такий спосіб країни намагаються забезпечити себе від можливих дисбалансів зовнішнього і внутрішнього

походження, у реальності яких світ переконала глобальна фінансова криза 2008–2009 рр.

З метою забезпечення приросту золотовалютних резервів Національний банк, оцінивши перспективність основних джерел їхнього формування, серед яких видобування чи закупівля золота та інших дорогоцінних металів, надходження валютних коштів від міжнародних кредиторів, іноземних інвесторів чи вітчизняних експортерів, а також встановлення валютних обмежень, зробив вибір на користь останнього методу, добре перевіреного власною регуляторною практикою. НБУ має значний досвід застосування адміністративних обмежень для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків.

Адміністративні обмеження валютного регулювання НБУ в 2014 р. втілювались у ретельній перевірці імпортних контрактів, у встановленні 100% норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів (згодом цей норматив знизили до 75%), у встановленні строку для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів – 90 календарних днів, у встановленні ліміту в еквіваленті 3000 грн щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи, у забороні дострокового повернення кредитів, у встановленні ліміту видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів в еквіваленті 15000 гривень на добу на одного клієнта, у забороні виплат дивідендів за кордон та ін.

Жорсткі адміністративні заходи регулювання повернули валютну систему у початок 90-х рр. з притаманними їм заборонами, обмеженнями, лімітами. Та, на відміну від минулих кризових періодів, валютні обмеження не послабили девальваційного тиску та не забезпечили збільшення золотовалютних резервів. Натомість вони активізували тіньовий ринок, поширили «сірі» схеми розрахунків, спровокували панічні настрої та негативні очікування.

Незважаючи на це, Нацбанк не поспішав відмовлятися від цієї практики. Часткове скасування адміністративних обмежень відбулося лише у 2016 р.: норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів знижено до 65%; скасовано обов'язковий продаж валюти, що надходить для здійснення іноземних інвестицій; строк для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів збільшено до 120 календарних днів; ліміт щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи розширено до еквівалента 12 тис. грн; ліміт видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів розширено до еквівалента 250 тис. грн на

добу на одного клієнта; скасовано заборону виплат дивідендів за кордон тощо¹.

У серпні 2017 р. з огляду на суттєве покращення ліквідності банківської системи в іноземній валюті та стабілізацію валютного ринку Нацбанк наважився на чергове послаблення антикризових обмежень в сфері депозитів в іноземній валюті, визнавши їх такими, що втратили свою ефективність та актуальність. Відтак фізичні особи можуть отримувати готівку в іноземній валюті або банківські метали з поточних і депозитних рахунків через каси та банкомати без обмежень за сумою. Також НБУ скасував заборону на випуск ощадних сертифікатів на пред'явника і розширив перелік іноземних кредиторів, на користь яких дозволяється дострокове погашення кредитів і позик. Крім того, регулятор спростив для банків розрахунок щоденного ліміту купівлі валюти у власну позицію, щоб стимулювати форвардні операції і подальший розвиток інструментів хеджування валютних ризиків.

Стрімке скорочення золотовалютних резервів суттєво знизило ефективність інтервенцій в якості інструменту врівноваження валютного ринку, що і спонукало Нацбанк здійснити перехід до системи гнучкого валютного курсу. Протягом 2015–2018 рр. ситуація стабілізувалася: сформовано додатне сальдо зведеного платіжного балансу, за підсумками 2018 р воно склало 2,9 млрд дол. США. Це дало змогу збільшити міжнародні резерви до 20,8 млрд дол. США станом на кінець 2018 року². Додатне сальдо платіжного балансу обумовлене високими темпами падіння імпорту через більш стрімке зниження цін на енергоресурси та менші фізичні обсяги імпорту природного газу, зменшенням виплат за статтею “первинні доходи” завдяки досягненню згоди щодо реструктуризації державного та гарантованого державою боргу; в свою чергу, чисті залучення за фінансовим рахунком були забезпечені насамперед зовнішнім офіційним фінансуванням.

На жаль, лібералізація валютного курсу не вирішила проблему дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку. Найбільше цьому не сприяла макроекономічна ситуація в країні, де до 2015 р. панівними залишалися негативні тенденції (див. табл. 1). Лише згодом у період з 2016–2018 рр. динаміка макроекономічних показників набула позитивного характеру.

¹ Концепція нового валютного регулювання, 2016 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908>.

² Офіційні резервні активи, 2019 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066.

Таблиця 1

**Основні макроекономічні показники розвитку України
у 2013–2018 рр.**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Темпи зростання реального ВВП, %	100,2	93,4	90,2	102,4	102,5	103,3
Темпи зростання промислового виробництва, %	95,7	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7	9,8
Індекс цін виробників (до грудня попереднього року)	1,7	31,8	25,4	35,7	16,5	14,2
Офіційний рівень безробіття, %	7,2	9,3	9,1	9,3	9,5	8,8
Темпи зростання реальної заробітної плати, %	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1	112,5

Джерело: Макроекономічні показники, 2019 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.

Наслідком лібералізації валютного курсу було рекордне здешевлення національної грошової одиниці. Стрімка девальвація гривні 2015–2016 рр. ще більше загострила проблеми вітчизняної банківської системи, що проявилися у скороченні частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків, у погіршенні нормативів капіталу, у зростанні частки проблемних кредитів у портфелях банків тощо.

Також девальвація спровокувала панічні настрої в суспільстві, посилила спекулятивний попит на іноземну валюту та, найголовніше, поставила під питання результативність запровадження інфляційного таргетування. Лише протягом 2016–2018 р. девальвація уповільнилась (див. табл. 2).

Таблиця 2

Офіційний курс гривні щодо долара США у 2013–2018 рр.

Назва валюти	2013	2014	2015	2016	2017	2018
100 доларів США	799,30	1188,67	2184,47	2555,13	2659,66	2720,05

Джерело: Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, 2019 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

Особливістю вітчизняної практики господарювання є нерозривний зв'язок девальваційних та інфляційних коливань, що ставить під сумнів ефективність реалізації стратегії інфляційного таргетування в Україні (див. табл. 3).

Зв'язок девальвації та інфляції в економіці України

Роки	Девальвація	Інфляція
1998	від 1,86 до 2,45 грн / дол. США	20% порівняно з 10% у 1997 р.
2008	від 5,05 до 7,70 грн / дол. США	22,3% порівняно з 16,6% у 2007 р.
2014	від 7,99 до 15,76 грн / дол. США	24,9% порівняно з 0,5% у 2013 р.
2015	до 24,0 грн / дол. США	43,3%

Джерело: складено автором за даними НБУ.

Прагнення Національного банку України зосередити свою увагу на забезпеченні цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування напрощуд складно було реалізувати, ігноруючи проблеми стабільності національної грошової одиниці на зовнішньому ринку. Стратегічно необхідний для національної економіки імпорту енергоносіїв, нафтопродуктів, що потребує розрахунків у валюті, був основою розкручування інфляційної спіралі при продовженні девальваційних тенденцій. Існувала висока ймовірність того, що за умов паралельних процесів девальвації та інфляції режим інфляційного таргетування знову перетвориться на режим націлювання на валютний курс, а показники безробіття, процентних ставок та темпів економічного зростання будуть «ціною» фіксованих темпів інфляції.

Тому перехід до гнучкого курсу повинен супроводжуватися активізацією використання процентних інструментів у грошово-кредитному регулюванні. В контексті запровадження режиму таргетування інфляції Правління НБУ ухвалило рішення про зміну операційних підходів до проведення монетарної політики для забезпечення більш якісного її рівня та прозорості для усіх учасників ринку. Створений з цією метою у формі консультативно-дорадчого органу Комітет з монетарної політики ухвалив рішення про необхідність посилення ролі процентного каналу та облікової ставки в якості ключової та базової щодо подальшого визначення інших процентних ставок в економіці. Облікова ставка є найбільш важливою серед процентних ставок, вона є найнижчою, а її рівень повинен підтримуватись відповідно до рівня інфляції. Облікова ставка виступає своєрідним індикатором стану грошового ринку, її зміна є сигналом до зміни ставок рефінансування, процентних ставок за іншими інструментами монетарної політики НБУ.

Послідовність кроків регулятора у реалізації стратегії інфляційного регулювання дозволила отримати певні позитивні результати. За підсумками 2018 р. інфляцію вдалося приборкати до рівня 9,8 % (див. табл. 1), проте задекларованого у дорожній карті НБУ

з переходу до інфляційного таргетування рівня інфляції у 6 % не було досягнуто³.

Відтак з метою посилення дієвості процентного каналу необхідним є дотримання напрямів процентної політики, що стануть основою підвищення ефективності реалізації стратегії інфляційного таргетування:

1) з метою забезпечення подальшого зниження темпів інфляції утримувати на позитивному рівні ставки НБУ щодо рівня інфляції;

2) поступово звужувати процентний коридор за депозитними та кредитними ставками овернайт, що дозволить збільшити ефективність впливу центрального банку країни на формування короткострокових процентних ставок на грошово-кредитному ринку;

3) посилити дотримання транспарентності в роботі регулятора шляхом оприлюднення інформації щодо перспектив динаміки процентних ставок Національного банку, що дозволить учасникам ринку отримати чіткі процентні орієнтири при регулюванні власної ліквідності в умовах прозорості та передбачуваності монетарної політики;

4) відмова від практики використання монетарної бази в якості операційного орієнтиру монетарної політики у регулюванні пропозиції грошей з застосуванням процентного каналу (облікової ставки та ставок за операціями постійного доступу, що формують процентний коридор, ставок овернайт на міжбанківському ринку);

5) мінімізація волатильності та уникнення різких кроків у коригуванні облікової та інших процентних ставок регулятором.

Таким чином, грошово-кредитна політика як один із ключових видів економічної політики держави впливає на результативність функціонування не лише банківсько-фінансового сектора, а національної економіки загалом, позначається на діяльності усіх суб'єктів економічних відносин. Основними напрямками підвищення ефективності монетарної політики в контексті реалізації стратегії інфляційного таргетування, що передбачає недопущення значних інфляційних коливань та забезпечення цінової стабільності згідно з проголошеним таргетом, є:

– створення відповідних макроекономічних передумов для реалізації даного монетарного режиму та ґрунтовна аналітична підтримка, що підвищить прогнозованість і керованість сегментів національної економіки;

³ Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування, 16 березня 2016 р. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716.

– транспарентність в роботі регулятора, дотримання передбачуваності та прозорості дій для зростання ступеня довіри населення та бізнесу до представників монетарної влади в Україні;

– розвиток фондового та фінансових ринків, налагодження взаємозв'язку стратегії НБУ та комерційних банків, запровадження реформи банківської, податкової сфери;

– зниження рівня доларизації та детінізація вітчизняної економіки, що посилять можливості оперативного впливу на ситуацію з метою дотримання проголошених орієнтирів;

– відмова від практики адміністративних обмежень у валютному регулюванні, що виявилась малоефективною при забезпеченні поповнення золотовалютних резервів та зниженні девальваційного тиску;

– підвищення результативності застосування інструментарію монетарної політики, першочергово облікової ставки як ключової та базової на грошовому ринку, та ефективності функціонування процентного каналу.

Юлія ПОЛЯКОВА, Андрій СТЕПАНОВ, Оксана ШАЙДА

БІЗНЕС-ВИДАННЯ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Yuliya POLYAKOVA, Andriy STEPANOV, Oksana SHAYDA

BUSINESS PUBLICATIONS IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES

Abstract. The article deals with the role and importance of the business press contributing to the development of international business in the global economy. The modern tendencies of development of international business are systematized, which determine the importance and perspective of using traditional and innovative tools of business journalism. The specific features of business journalism are substantiated as it is considered a specialized component of the media market, designed to serve primarily the interests of individuals directly related to economic and business processes at different levels by providing relevant information. The concept of regional business publication is revealed as well as its importance for the development of the local business environment, the revival of entrepreneurial activity, the formation of civilized institutional norms at the local level. Powerful sectors of the economy that produce the most popular business news have been identified. The functional purpose of the business press is considered as a source of reliable information for forming the information environment of business development as well as the main approaches to its classification, in particular the division of business editions into internal and external ones; general, political, economic, stock exchange and financial publications. The role of business publications in the implementation of advertising was evaluated in terms of forming the basic principles of the business press and the risks of not maintaining the balance between thematic and promotional materials. The authors also distinguish specific features and the latest trends of development of universal and specialized business editions in the modern global environment and the most widespread tools of corporate communication, in particular, the tendencies of development of business Internet editions. The complex interaction of business and the press is considered in terms of the modern aspects of transformation of business needs in relation to the press and the importance of business for the formation of the market of business editions.

Процеси, що відбуваються у глобалізованому середовищі, мають безпосередній вплив на тенденції розвитку міжнародного бізнесу. Відповідно, зростає значення засобів масової інформації та ділової журналістики, оскільки збільшується міжнародний потік інформації, використовуються нові види комунікацій, інтенсифікується конкуренція на світових ринках товарів і послуг. Засоби масової інформації переводяться у цифровий формат, відбувається процес інтеграції різних технологій, інформаційно-комунікаційна система набуває здатності

реагувати на дії її користувача. Одночасно проявляються тенденції укрупнення видавничого бізнесу та його сегментація; зміна бізнес-моделей, спрямованих на отримання прибутків; розширення ринку інтернет-видань і зміна якісного складу аудиторії. Простежується зростання ролі і значення бізнес-комунікацій як професійної взаємодії суб'єктів комунікативного процесу, спрямованого на комерційне виготовлення та реалізацію конкурентоспроможного інформаційного продукту.

Питання, присвячені розвитку ділової журналістики і ділової комунікації, набули широкого висвітлення у наукових публікаціях вітчизняних та іноземних авторів, серед яких С. Виноградова, О. Володченко, Л. Дудченко, С. Кулицький, Г. Мельник та ін.

Метою статті є дослідження ролі ділової журналістики в умовах активного розвитку міжнародного бізнесу під впливом процесів глобалізації світового господарства.

В умовах глобалізації суб'єкти підприємництва застосовують різноманітні види міжнародної активності, причому на різних ринках і сегментах залежно від їх виробничих, комерційних, організаційних, науково-технічних можливостей і прагнень. Успішність використання ними ринкових стратегій зумовлюється не лише наявністю відповідних ресурсів, створенням і реалізацією моделей підприємницької діяльності, а й інформаційною обізнаністю про ринки, умови, динаміку їх розвитку, потреби споживачів, правила гри.

Як зазначають вітчизняні науковці, сучасному міжнародному бізнесу притаманні такі особливості¹:

- збільшення обсягів торгівлі під впливом науково-технічного прогресу;
- поглиблення процесів транснаціоналізації ділової сфери;
- глобальність міжнародного бізнесу, коли він охоплює загальну систему інформаційного обміну, світовий фінансовий ринок і глобальне технологічне середовище;
- поглиблення міжнародного поділу праці та відповідні зміни у структурі товарів і послуг у світовій торгівлі;
- закріплення тісних зв'язків вітчизняних суб'єктів міжнародного бізнесу із закордонними партнерами;
- урахування при веденні бізнесу фактора крос-культурної взаємодії, тобто сукупності вимог і обмежень, що накладає культура певної країни;
- налагодження технологічних зв'язків між суб'єктами світового бізнесу.

¹ Гуцалюк О. М. Розвиток міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту / О. М. Гуцалюк, В. А. Череватенко // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. – 2015. – № 6. – С. 8-13.

Також відбувається зростання вагомості якісного і оперативного інформаційного обміну за допомогою сучасних інформаційних технологій та засобів комунікації. У світлі вищевикладеного змінюються підходи до функціонування ділової журналістики як виду журналістської діяльності, спрямованої на створення та забезпечення функціонування засобів масової інформації, покликаною обслуговувати головним чином категорію людей, причетних до економіки та бізнесу. В процесі трансформаційних змін ділова журналістика стала якісним комунікаційним інструментом забезпечення бізнес-активності, підприємницької діяльності, одночасно будучи вагомим спеціалізованим складником медійного ринку. На її становлення вплинули поживлення бізнес-середовища, вагомість інформаційної підтримки бізнес-процесів, формування інституційних норм поведінки на світових ринках.

Ділова преса ототожнюється із джерелом достовірної інформації про бізнес. Зокрема, вона створює уявлення про міжнародне економічне життя, вивчає і здійснює моніторинг ринків, розміщує коментарі фахівців та експертів, публікує аналітичні статті та огляди, що розраховано у першу чергу на фахівців, хоча відбувається помітна характерна орієнтація на розширення читацької аудиторії.

Сьогодні виникає поняття регіонального ділового видання – видання, що виходить на певній території країни, призначене для ділового середовища та публікує актуальну інформацію стосовно розвитку бізнесу та формування сприятливого іміджу ділової сфери як у регіонах, так і в цілому по країні. Регіональна преса, використовуючи інформаційні ресурси регіону, в більшості наближує підприємницькі кола до розуміння місцевих потреб, допомагає представникам малого і середнього бізнесу орієнтуватися у внутрішньому бізнес-середовищі, компенсує нестачу новин локального рівня, посилює інститут довіри за рахунок полегшення узгодження інтересів господарських партнерів і заохочення їх до співпраці, персоніфікує господарські відносини, сприяє мінімізації ризиків економічної діяльності.

Новини бізнесу виробляють такі найбільш популярні сектори, як: нерухомість, банківська справа і фінанси, електронна комерція, технології, роздрібні продажі, готельна справа та туризм, логістика, передача прав інтелектуальної власності (франчайзинг), сільське господарство, будівництво, страхування, автотранспорт, реклама, виробництво.

Виникає поняття ділової преси, під якою розуміють особливу частину аналітичної спеціалізованої періодики, оскільки вона орієнтована на певний сегмент соціуму, а саме: соціально активних

людей, які залучені у сферу економіко-підприємницької діяльності². Можна сказати, що ділова преса призначена для формування інформаційного середовища розвитку бізнесу. Тобто ділова преса виконує функціональне призначення інформування про вітчизняні та іноземні новини; аналіз головних подій в країні та світі з точки зору їх впливу на ділове життя; дослідження соціальних проблем, пов'язаних із змінами у сфері економіки; виявлення впливу оперативної комерційної інформації на економіку; формування ідеології бізнесу. Сектор ділової інформації охоплює економічну, біржову, фінансову, статистичну, комерційну інформацію та ділові новини.

У наукових виданнях ділову пресу класифікують залежно від аудиторії, предметно-тематичної спрямованості, території розповсюдження, характеристик видавництва та ін. Відповідно, ділові засоби масової інформації поділяють на³: загальні (видання, що зберігають безумовні ознаки типологічної моделі, відрізняються достатньою тематичною універсальністю), політико-економічні (видання з посиленою теоретичною політико-економічною компонентою, крізь призму яких розглядаються важливі соціально-політичні події), політико-фінансові (видання, у яких висвітлюються динаміка банківського капіталу, дії фінансових установ, тенденції та особливості кредитування, курси валют тощо), біржові (видання, у яких відображені особливості біржового життя – купівля-продаж цінних паперів, котирування акцій тощо).

Також зазначимо, що ділові видання поділяються на внутрішні: B2P (business to personal), коли цільовою аудиторією виступає персонал самої компанії, який дізнається про новини компанії та сфери її діяльності, завдяки чому колектив має змогу підвищувати кваліфікацію, розширювати обізнаність і долучатися до корпоративних процесів; зовнішні: B2B (business to business), спрямовані передусім на партнерів по бізнесу з метою формування сприятливого іміджу компанії в бізнес-середовищі, налагодження вигідних контактів, пошуку надійних партнерів, і B2C (business to customer), орієнтовані на клієнтів компанії, які дізнаються інформацію про новинки компанії, стиль роботи з клієнтами, персонал, акції або конкурси.

Ділові періодичні видання в Україні, як стверджують науковці, спрямовані на розкриття здебільшого двох типів знань⁴: процедурні – публікації різних законів та підзаконних актів, юридичні консультації

² Дудченко Л. М. Класифікація ділових видань у контексті типології ЗМІ як наукової проблеми / Л. М. Дудченко // Держава та регіони. Серія "Соціальні комунікації". – 2014. – № 3. – С. 68-72.

³ Мельник Г. С. Деловая журналистика : учебное пособие / Г. С. Мельник, С. М. Виноградова. – СПб. : Питер, 2010. – С. 23.

⁴ Кулицький С. Про сегментацію ринку ділових періодичних видань в Україні / С. Кулицький // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 3. – С. 60-64.

стосовно певних ситуацій у сфері підприємницької діяльності, тобто пропонують підприємцям відповідні схеми поведінки у тих чи інших ситуаціях; декларативні – повідомлення про різні події та коментарі до них, тематичні аналітичні огляди, інтерв'ю, реклама, оголошення.

Найбільш поширеними інструментами корпоративної комунікації є фільми, календарі, буклети, брошури, сайти, інформаційні бюлетені, листи, листівки, довідники, книги, газети, журнали.

Ділова преса виступає суб'єктом реклами і користується популярністю у серйозних рекламодавців. Оскільки реклама в діловій пресі функціонує переважно в режимі B2B, головною особливістю об'єкта реклами є обов'язкова належність адресата рекламного повідомлення до певної бізнес-групи. Виходячи з цього, ділове видання є вагомим суб'єктом реклами, оскільки відіграє роль зв'язуючої ланки між замовником і виробником реклами. Завдяки цьому на рекламному ринку сформувалися основні принципи роботи ділової преси, серед яких – активні продажі, гнучка система знижок, бонуси для рекламодавців, надання доступу до цільової аудиторії, професіоналізм. Ділові видання призначені для просування товарів і послуг, підтримки свого іміджу, надання рекламодавцю можливості отримати доступ до платоспроможної аудиторії⁵. Проте ділові видання при проведенні рекламної діяльності застерігають не потрапити у пастку, оскільки балансування при намаганні задовольнити інтереси рекламодавців можуть зашкодити виданню, призвести до втрати аудиторії та звуження ринкової ніші⁶.

Ділова преса виступає невід'ємною складовою частиною бізнесу, що орієнтована не лише на бізнесменів або управлінців, а й на осіб, що бажають підвищувати інформаційну обізнаність у певній сфері. Можна зазначити: преса і бізнес виступають як своєрідне партнерство, що сприяє реалізації мети підвищення конкурентоспроможності бізнесу та створенню незалежних якісних ділових видань, які стимулюють підвищення активності бізнес-процесів. Під впливом економічних процесів відбуваються зміни у функціональному призначенні ділової преси. Так, серед найважливіших функцій виокремлюють⁷: розповсюдження ділового передового досвіду; розширення ділової ерудиції; забезпечення контактної аудиторії оперативною комерційною

⁵ Мірошніченко С. М. Суб'єкт і об'єкт реклами в ділових виданнях України / С. М. Мірошніченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www-philology.univer.kharkov.ua/nauka/e_books/miroshnichenko.pdf.

⁶ Рачинський С. Звідки береться ділова журналістика? / С. Рачинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newmedia.in.ua/articles/aktualno/zvidki-beretsya-dilova-zhurnalistika.html>.

⁷ Володченко О. М. Реалізація етичних стандартів у сучасній діловій журналістиці / О. М. Володченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=article=2289>.

інформацією та спеціальними відомостями про властивості товарів, послуг, процесів виробництва, технології; формування позитивного іміджу підприємства у свідомості аудиторії; формування ідеології бізнесу; допомога у налагодженні ділових контактів; вплив на органи влади з метою прийняття рішень, що сприяють становленню бізнесу; забезпечення аудиторії надійною інформацією та результатами дослідження існуючих проблем і досягнень наукової економічної думки.

Як нам видається, сьогодні найбільш помітні наступні тенденції розвитку ділових інтернет-видань. Зокрема, бізнес-моделі онлайнових засобів масової інформації втілюються у вигляді відеотекстів, платного Інтернету, безкоштовних веб-послуг, рекламного Інтернету, загальних, індивідуальних і багатоцільових порталів. Розширюються види видань, серед яких можна виділити ділові консультативні періодичні видання, корпоративні журнали, газети оголошень, спеціалізовані ділові оглядово-аналітичні видання, ділові видання комерційних організацій, універсальні оглядово-аналітичні ділові тижневики, щоденні ділові газети, аналітичні галузеві видання тощо.

Також видозмінюються потреби бізнесу по відношенню до преси, які реалізуються у сферах надання інформації про продукти і послуги клієнтам, партнерам, суспільству, владі; вирішення задач створення брендів фірми, брендів продуктів та послуг; формування позитивного іміджу вітчизняного бізнесу; захист інтересів фірми у конкурентній боротьбі в умовах реальної бізнес-практики; сприяння об'єктивному висвітленню стану і тенденцій розвитку підприємництва; залучення суспільної уваги до реальних проблем підприємництва; висвітлення проблем нових бізнес-технологій просування малого бізнесу та його нових продуктів на рекламному ринку; оцінка стану вітчизняного і міжнародного ринків.

Таким чином, швидкий розвиток глобалізації і відповідне зростання бізнес-активності потребує економіко-аналітичної, маркетингової, дослідницької діяльності у сучасному бізнес-середовищі, яке обумовлює трансформацію ділової журналістики і збільшення її впливу на світовому та регіональному інформаційних ринках. За таких обставин функції ділової преси зводяться до інформування про вітчизняні та іноземні новини; презентації сучасного стилю ділового життя; аналізу основних подій в країні та світі з точки зору їх впливу на ділове життя; висвітлення соціальних проблем, пов'язаних із змінами у сфері економіки; виявлення впливу оперативної комерційної інформації на економіку; формування ідеології та мислення категоріями бізнесу.

ГЛОБАЛЬНА МЕРЕЖЕВІЗАЦІЯ У ПІДВИЩЕННІ
МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Nataliia CHERKAS

GLOBAL NETWORKS IN IMPROVING COUNTRIES
INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

***Abstract.** The article addresses the main trends of global production networks and value chains development. The key indicators and spatial dimensions of economic networking formation are analyzed. The leading directions of global value chains and global networks research development are generalized. A number of specific recommendations for the successful integration of Ukraine into the global economic networks have been developed.*

Фрагментація світової торгівлі передбачає розподіл виробничих мереж та глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ) у географічних масштабах, що є однією з основних рис економічної глобалізації впродовж останніх трьох декад. Таким чином, відбувається поступова спеціалізація країн та регіонів, яка дозволяє максимально використовувати відповідні конкурентні переваги, а стрімкий розвиток логістики та інформаційних технологій суттєво зменшує значення географічної відстані між країнами, а також підвищує швидкість та ефективність як процесу управління виробництвом, так і переміщення товарів/комплектуючих. Очікується, що ці процеси будуть і надалі продовжуватися, а поступова лібералізація торгівлі усуватиме адміністративні та бюрократичні перепони на шляхах руху товарів, у подальшому спрощуючи участь у глобальних мережах виробництва товарів/комплектуючих та надання послуг. Міжнародна фрагментація виробництва та торгівлі створила нові можливості для країн, що розвиваються, інтегруватися у світову економіку. Однак розширення та посилення умов участі компаній країн, що розвиваються у конкурентних глобальних ланцюгах вартості та глобальних мережах, є складним завданням і формує нові виклики на шляху до покращення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності країни.

Концепції глобальних ланцюгів вартості (англ. GVC – global value chains) та глобальних мереж виробництва (ГМВ) (англ. GPN – global production networks) становлять основу глобальної економічної мережевізації та займають центральне місце у дослідженнях, що

стосуються глобалізації з 2000-х років¹. Теоретичною основою, що започаткувала напрямок досліджень ГЛВ, були праці, які розглядали глобальні товарні ланцюги США у транскордонних мережах виробництва² та моделі промислової реорганізації промислових країн³. Згідно з визначенням Г. Джереффі ГЛВ – це сукупність бізнес-функцій та процесів різних економічних суб'єктів у різних частинах світу, що ведуть до виготовлення кінцевого продукту⁴. Численні посилання на ГЛВ знаходимо у працях, що стосуються аналізу доданої вартості⁵, мереж виробництва та торгівлі⁶, промислових регіонів, кластерів⁷ та опису складних мережових відносин між компаніями у світовому масштабі⁸. Незважаючи на те, що тематика глобальних мереж та ланцюгів вартості на сьогодні перебуває у центрі досліджень міжнародних організацій та провідних наукових центрів, проблеми активізації участі України у світових процесах економічної мережевізації залишаються ще недостатньо вивченими.

Метою статті є аналіз глобальних тенденцій мережевізації виробництва внаслідок поширення глобальних ланцюгів вартості та визначення основних напрямів інтеграції України у конкурентні глобальні мережі.

Глобальні мережі охоплюють увесь світ таким чином, що окремий товар часто складається з елементів координації потоків товарів, інформації, фінансів та людського капіталу поміж кількома континентами, а також проходження митниць, перевірок на безпеку

¹ Див.: *Bair J. Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry / J. Bair, G. Gereffi // World development. – 2001. – № 29(11). – P. 1885-1903; Gereffi G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of international political economy. – 2005. – №12(1). – P. 78-104.*

² *Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks / G. Gereffi // Commodity chains and global capitalism. London, 1994. – P. 95-122.*

³ *Humphrey J. Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories / J. Humphrey // World Development. – 1995. – №23 (1). – P. 149-162.*

⁴ *Gereffi G. Global value chains in a post-Washington Consensus world / G. Gereffi // Review of International Political Economy. – 2014. – №21(1). – P. 9-37.*

⁵ *Wang Z. Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles / Z. Wang, S. Wei, X. Yu, K. Zhu // National Bureau of Economic Research NBER Working Paper. – No. 23222. – 2017. – 35 p.*

⁶ *Xing Y. Global Value Chains and the Missing Exports of the United States / Y. Xing // National Graduate Institute for Policy Studies. GRIPS Discussion Paper. – 2017. – № 17-06. – 14 p.*

⁷ *Johnson R. C. A portrait of trade in value added over four decades / R. C. Johnson, G. Noguera // National Bureau of Economic Research. – 2016. – № w 22974. – 65 p.*

⁸ *Grimes S. China's evolving role in Apple's global value chain / S. Grimes, Y. Sun // Area Development and Policy. – 2016. – 1(1). – P. 94-112.*

сертифікації тощо⁹. Ключовим інтегратором глобальних мереж є інформаційно-комунікаційні технології. Вони використовуються в усіх без винятку процесах: від керування і забезпечення безпосередньо виробничих процесів, наукових розробок до планування, управління, логістики і маркетингу¹⁰.

Глобальні мережі та ланцюги вартості широко розподілені у просторовому масштабі та охоплюють міжнародний, регіональний та глобальний рівень¹¹. Натомість на протилежному кінці шкали знаходяться промислові агломерації, індустріальні округи та промислові кластери. Промислові регіони зазвичай пов'язані з локальними виробничими мережами, оскільки вони покладаються на групи просторово близьких компаній, що спеціалізуються на конкретних компонентах, процесах або послугах. У такій системі міжнародний характер мережі може бути повністю відсутнім або існувати лише як торговельний зв'язок при експорті кінцевої продукції¹². Відповідно, поняття ланцюжка вартості та мережі виробництва можна концептуалізувати без будь-якого міжнародного виміру. Однак на сьогодні спостерігається стрімка реорганізація світової промисловості у напрямі залучення у глобальні мережі та ланцюги вартості. У табл. 1 представлено просторовий вимір мереж виробництва/ланцюгів вартості, що передбачає зростання масштабу від локального та внутрішнього до глобального.

У контексті сучасних світових тенденцій вирішальним чинником для стійкого інноваційного зростання стає людський капітал та особливо його якість. Саме сприяння розвитку креативних особистостей, здатних генерувати ідеї та створювати нові знання чи технології, а також створення середовища, де ці ідеї могли б реалізовуватися, має бути головним завданням держави, яка хоче розвиватися у висококонкурентному середовищі і розраховувати на вагомую роль у глобальних мережах виробництва та торгівлі.

Діагностична оцінка та планування дій щодо посилення позиції країни в конкретних глобальних ланцюгах вартості та глобальних мережах повинна базуватися на аналізі наступних критеріїв:

⁹ Антонюк Л. Л. Фрагментація та мережевізація – ключові чинники лідерства Китаю у глобальній торгівлі / Л. Л. Антонюк, Н. І. Черкас // Китаєзнавчі дослідження. – Київ : Інститут сходознавства ім. А. Ю. Кримського НАН України, Українська асоціація китаєзнавців, 2016. – №1-2. – С. 62-68.

¹⁰ Черкас Н. І. Структурно-секторальна модель експорту: об'єктивні чинники економічного зростання України / Н. І. Черкас // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1(127). – С. 111-119.

¹¹ Gereffi G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of international political economy. – 2005. – №12(1). – P. 78-104.

¹² Johnson R. C. A portrait of trade in value added over four decades / R. C. Johnson, G. Noguera // National Bureau of Economic Research. – 2016. – № w 22974. – 65 p.

1. Внутрішня можливість зацікавлених компаній:

- якість менеджменту та робочої сили;
- впровадження нових технологій;
- інноваційні можливості.

Таблиця 1

Мережі виробництва / ланцюги доданої вартості у просторовому вимірі

Терміни	Масштаб діяльності	Суміжні категорії
Локальні	Регіональний рівень	Промисловий регіон Спеціальний промисловий кластер Регіональна економіка
Внутрішні	У межах країни	Мережа постачань Національна система виробництва
Міжнародні	Більше однієї країни	Транскордонні виробничі мережі Міжнародні мережі виробництва
Регіональні	У межах міжнародних торговельних блоків (напр., НАФТА, Меркосур, ЄС, АСЕАН тощо)	Регіональна виробнича система Регіональна мережа виробництва
Глобального масштабу	Суб'єкти інтегрують діяльність у межах щонайменше двох континентів або регіонів глобальної "тріади" (США, ЄС та країни Південно-Східної Азії)	Глобальні ланцюги виробництва Глобальна виробнича мережа

Джерело: Gereffi G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of international political economy. – 2005. – №12(1). – Р. 78-104.

2. Макроекономічне середовище для бізнесу:

- бізнес-клімат та інституції;
- фінансовий ринок та ринок праці;
- якість та умови застосування факторів виробництва, зокрема: освіта та знання; державна політика інновацій; стандартизація товарів та технологій; трудові та соціальні умови.

3. Міжнародний вимір:

- інфраструктура та політика забезпечення належного рівня зв'язку (інформаційні та комунікаційні технології);
- умови для іноземних інвестицій;
- вартість міжнародної торгівлі та політика економічної відкритості.

Існує шість основних напрямів досліджень, що вивчає методологія глобальних мереж та ГЛВ (рис. 1). Глобальні елементи стосуються

міжнародних процесів, визначених динамікою галузі на глобальному рівні (процес перетворення сировини в кінцеву продукцію; поширення індустрії у світовому масштабі; контроль та управління ГЛВ провідними компаніями) [13]. Локальні виміри пояснюють, як окремі країни беруть участь у ГЛВ (яким чином ланцюг вартості вбудований у місцеві економічні та соціальні процеси; взаємодія корпоративних акціонерів та здатність виробників до переміщення між різними ланками ланцюга).

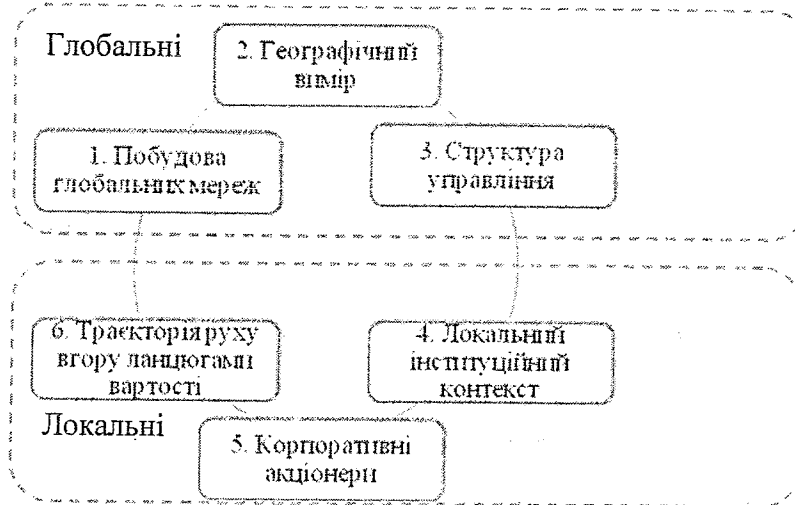


Рис. 1. Напрями досліджень ГЛВ та глобальних мереж

Розроблено автором за: *Amador J. Global value chains: A view from the euro area / J. Amador, R. Cappariello, R. Stehrer // Asian Economic Journal. – 2015. – № 29(2). – P. 99-120.*

Головні принципи, яких повинна дотримуватися держава для досягнення успіху на шляху успішної інтеграції до світових мереж, узагальнено на рис. 2. Розглянемо детальніше кожен із запропонованих принципів.

Залучення держави, бізнесу (та інших зацікавлених сторін) у діалог на постійній основі. Передусім уряд та державні органи повинні реагувати, у межах своїх компетенцій, на побажання бізнесу і максимально швидко і прозоро вирішувати проблеми, які виникають на відповідному рівні (реалізація принципу партнерства держави і бізнесу).

Передбачення можливої еволюції світової промисловості. Зокрема, потрібно враховувати траєкторію розвитку світової економіки і передбачати, які галузі, можливо, втратять своє значення внаслідок розвитку інновацій, а які, навпаки, будуть стрімко розвиватися. Для прикладу, через 20 років традиційні автомобілі можуть втратити

актуальність, оскільки ринок надаватиме перевагу електромобілям. Для їх виробництва та обслуговування потрібні принципово інші підходи, ніж до традиційних, і підготовка відповідних кваліфікованих кадрів.

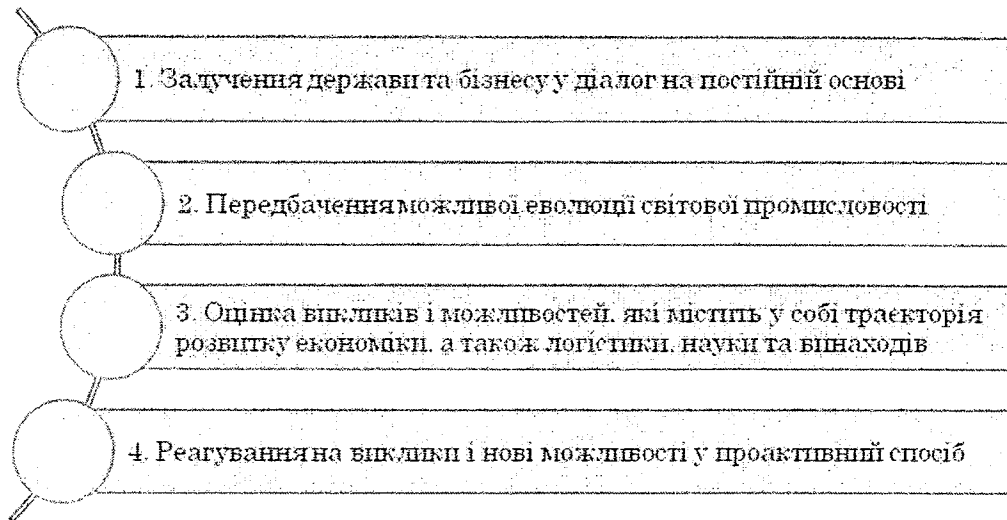


Рис. 2. Основні напрями успішної інтеграції до світових економічних мереж

Джерело: розроблено автором

Оцінка викликів і можливостей, які містить у собі траєкторія розвитку економіки, а також логістики, науки та винаходів. Впровадження робототехніки може замінити 70-90% низькокваліфікованої робочої сили, особливо на складальних виробництвах. Подібна ситуація спостерігається також у сільському господарстві – застосування сучасної техніки знижує затрати робочої сили, але, з іншого боку, виникає необхідність у інженерах і спеціалістах, які здатні обслуговувати сучасну техніку. Наявність кваліфікованих працівників – це ключове питання можливості залучення країн, що розвиваються, до глобальних ланцюгів доданої вартості на конкурентних умовах, а не як сировинний придаток чи джерело дешевої робочої сили. Інший приклад: застосування вугілля для виробництва електроенергії. У світі країни намагаються відмовитися від вугілля у першу чергу внаслідок забруднення довкілля та шкідливих умов праці. Враховуючи факт, що в Україні собівартість вугілля переважно вища за ціну на ринку, то з економічної точки зору країна з постійним дефіцитом бюджету просто не може собі дозволити добування вугілля. З огляду на це потрібно якнайшвидше знайти можливості альтернативного працевлаштування/ перекваліфікації шахтарів, наприклад для будівництва тунелів, і знаходити

альтернативні варіанти виробництва електроенергії за допомогою, наприклад, біопалива. Ринкова ціна тонни вугілля на рівні 100 євро за тону робить біопаливо привабливим і високоприбутковим бізнесом.

Принциповим для інтеграції у світові мережі виробництва є розвиток логістики. Для прикладу, вироблена в Україні деталь для німецького автомобіля повинна бути: 1) належної / кращої якості; 2) нижчої вартості після доставки на завод у Німеччині, ніж аналогічна вироблена в інших країнах Східної Європи; 3) позбавлена суттєвих ризиків, можливих внаслідок, зокрема, низької якості інфраструктури, бюрократичних перепон та слабких інституцій. Будь-які адміністративні ускладнення підвищують ризики і збільшують вартість компонентів, виготовлених в Україні.

Реагування на виклики і нові можливості у проактивний спосіб. Проактивність – важливий принцип, який часто ігнорується у вітчизняних реаліях. Для ефективного розвитку міжнародних потоків товарів потрібно заздалегідь забезпечити належну інфраструктуру та відповідну пропускну спроможність митниці/порту/терміналу тощо. Якщо передбачається зростання потреби промислового виробництва у кваліфікованих працівниках технічних напрямків, відповідно, потрібно планувати освіту спеціалістів, які будуть потрібні промисловості у перспективі 10 років.

Участь країни у світових мережах виробництва та торгівлі – це лише проміжна мета. Натомість головної уваги заслуговує питання, скільки доданої вартості здатна країна отримати від цього у вигляді місць праці, доходу, дифузії технологій, сталого розвитку тощо. На сучасному етапі здатність країни брати участь у світових мережах виробництва та торгівлі й отримувати від цього вигоди залежить від її залучення у ланцюги створення доданої вартості. Таким чином, конкурентоспроможність не визначається наявністю інтегрованої промисловості, але здатністю ідентифікувати для себе кращі позиції у ланцюгах створення доданої вартості. У цьому випадку конкурентоспроможність може знаходитися на трьох рівнях: перший – спроможність приєднатися до мережі, другий – здатність залишатися у мережі і третій – спроможність рухатися вгору ланцюгом створення доданої вартості¹³.

Можливості подальшого поглиблення мережевізації залежать у першу чергу від ефективності роботи і розвитку малих та середніх підприємств (МСП). Саме МСП, як показує практика розвинених країн, є рушієм залучення до мереж, оскільки: а) МСП часто є інноваційними підприємствами; б) не мають змоги самостійно виробляти певний продукт/товар, тому користуються послугами аутсорсингу;

¹³ *УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку*. Видання друге. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.

в) мережевізація дозволяє зменшити кошти НДДКР, а також налагодити виробництво, використовуючи обмежені людські та фінансові ресурси; г) часто велика компанія (технологічний лідер) є стимулятором для розвитку мережі постачальників, які отримують технології, фінансування і замовлення. З часом МСП набувають самостійності і можуть самостійно розвиватися вже незалежно від великої компанії сателіта.

Держава може допомогти створити систему комунікацій між підприємствами для: а) ідентифікації потенційних партнерів; б) надання консультаційних та навчальних послуг, спрямованих на підвищення ефективності їх функціонування; в) сприяння фінансування ланцюгів постачання шляхом безпосереднього субсидування або у взаємодії з банками і страховими компаніями надання державних гарантій та розділення ризиків.

Серед першочергових заходів можна рекомендувати наступні: 1) створення методичних рекомендацій та інформаційних матеріалів для роз'яснення можливостей експорту товарів та послуг, про особливості законодавства у різних країнах, угоди про вільну торгівлю, угоди про взаємне визнання сертифікації продукції, джерела інформації про потенційних партнерів за кордоном, вимоги до документів, необхідних для відповідної діяльності; 2) сприяння участі українських МСП у міжнародних виставках, бізнес-форумах шляхом надання грантів тощо; 3) організація та проведення тренінгів та програм підвищення кваліфікації, особливо що стосуються інноваційної діяльності, міжнародного патентування, сприяння експорту і залученню до ГЛВ для представників МСП у різних регіонах України; 4) сприяння створенню "spin-off" (фінансування компаній, що базується на результатах досліджень) для МСП при університетах та дослідницьких закладах для максимально швидкого впровадження інновацій у практику і виробництво.

Підсумовуючи, можна сформулювати наступні рекомендації щодо структурної модернізації економіки за мережевим принципом:

1. Забезпечення сприятливого середовища через створення відповідної до потреб інфраструктури, сильного правового поля, науково-технічної бази та освіти (розбудова автодоріг, залізниць, аеропортів, відсутність додаткових адміністративних перепон для руху товарів, реальна боротьба з корупцією, верховенство права і справедлива судова система, розбудова сучасної системи освіти (не лише вищої), і наукова діяльність за міжнародними стандартами). Відсутність цих базових умов створює додаткові ризики і не сприяє інвестуванню. Бізнес повинен довіряти державі та її інститутам.

2. Удосконалення і підтримка функціонування національної інноваційної системи. Інновації є однією з головних передумов

економічного зростання, а тому для успішної інтеграції у світові мережі виробництва і торгівлі на кращих умовах вони є критично необхідними. Права інтелектуальної власності повинні бути захищені і для України доцільно інтегруватися у світові патентні системи (найбільш реалістичною виглядає інтеграція в систему ЄС).

3. Розвиток необхідного людського капіталу (сучасна освіта, захист прав інтелектуальної власності та простота створення стартапів). Наявність талантів та умов для їх реалізації є ключовим для інноваційної діяльності та конкурування за кращі позиції у глобальних мережах. Полегшений доступ до глобальних ринків – принципова умова успіху стартапів.

4. Підтримка і плекання співробітництва між усіма зацікавленими сторонами. Бізнес, наука та освіта мають спільні інтереси, а якщо існує взаєморозуміння і конструктивна співпраця, підвищується ефективність роботи кожного з них. Бізнес зацікавлений у інноваціях, які створюють науковці, з іншого боку, – наука потребує фінансування, що може забезпечити бізнес. Форми співробітництва можуть бути різними – створення кластерів, на основі компанії технологічного лідера; стипендії кращим студентам; мобільність викладачів для підвищення кваліфікації; ліцензійна та патентна діяльність в університетах тощо.

5. Залучення державної підтримки для модернізації існуючих процесів у промисловості. Підвищення ефективності існуючого виробництва потенційно дає більший ефект на одиницю інвестування та менш ризикове, тому в умовах обмежених ресурсів раціонально підтримувати наявні промислові потужності. Інвестування/сприяння існуючим підприємствам, які мають налагоджене виробництво, зв'язки із клієнтами і постачальниками, мають більші чіткі перспективи розвитку і шанси на успіх, часто вимагає менших капіталовкладень, аніж повністю нові підприємства. Форма сприяння може бути різною: від пільгових кредитів чи державних гарантій під зовнішні запозичення для модернізації виробництва до непрямого сприяння шляхом вдосконалення інфраструктури, що може дозволити заощаджувати кошти та час на логістичні чи інші сервіси.

6. Передбачення перспективних напрямків розвитку та спрямування зусиль на нові сектори зростання. Бачення тенденцій та постійний аналіз розвитку світової кон'юнктури дозволить діяти на випередження – зменшити ризики кризових ситуацій та значних втрат при цьому, а також пришвидшити розвиток і підвищити прибутки у секторах, що стрімко розвиваються. Важливо бачити, куди рухається науково-технічний прогрес і світова економіка, передбачати можливі нові перспективи і також проблеми, які виникатимуть, і вживати заходи для їх попередження. Приклад – космічний туризм. Вже зараз

очевидно, що частота космічних польотів буде стрімко зростати, собівартість їх щоразу буде зменшуватися, а об'єми ринку стрімко зростатимуть. Оскільки Україна – одна з небагатьох світових держав, яка на сьогодні володіє космічними технологіями, потрібно оцінити перспективи участі у цьому ринку самостійно чи у співробітництві з провідними державами чи компаніями і що потрібно для успішного приєднання до цих мереж.

Вибір щодо залучення країни/регіону до глобальних мереж у кожному конкретному випадку враховує багатогранність чинників, що охоплюють: рівень заробітної плати, продуктивність праці, інфляцію, якість бізнес-середовища, рівень політичного та економічного ризику, нормативно-правові та податкові регулятори, розвиток технологій, кластерні ефекти, що включають процеси створення доданої вартості, логістичні операції (враховуючи вартість та швидкість), якість цифрової передачі даних, економію від масштабу та потреби споживачів. Інші чинники, що зокрема стосуються виробництва у секторі високих технологій, передбачають належний рівень інфраструктури, доступність талантів, захист інтелектуальної власності, витрати на електроенергію та якість внутрішніх мереж постачань. Особлива увага має бути зосереджена на державній підтримці малих та середніх підприємств (МСП), оскільки великі компанії часто здатні самостійно ефективно вирішувати питання організації експорту, володіють досвідом, необхідними ресурсами і персоналом. Залучення МСП у ГЛВ, як показує практика розвинених країн, зокрема ЄС, дає найбільший ефект.

Роль держави у цьому процесі полягає передусім у максимальному спрощенні адміністрування та організації відповідної сучасної інфраструктури, яка б не обмежувала участь у глобальних мережах, а також у організації сприятливого для інновацій інституційного середовища (підвищення якості освіти кваліфікації робочої сили, забезпечення функціонування ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності, усунення транскордонних перешкод для трансферу знань, технологій, руху товарів тощо). Виконання цих рекомендацій дозволить не лише приєднатися до світових економічних мереж, але й поступово зміцнювати у них свої позиції та створювати умови для подальшого розвитку, що базується на інноваційній моделі.

Відомості про авторів

АЛІМАН Мирослав – кандидат економічних наук, доцент Полтавського університету економіки і торгівлі.

ВІСИН Валентин – доктор історичних наук, професор кафедри гуманітарних наук та права Луцького національного технічного університету.

ВІСІНА Тетяна – кандидат історичних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Луцького національного технічного університету.

ГЕЛЕЙ Степан – доктор історичних наук, професор, проректор Львівського торговельно-економічного університету.

ЗАЙЧЕНКО Володимир – кандидат наук з державного управління, доцент, декан факультету економіки та менеджменту Центральноукраїнського національного технічного університету, м. Кропивницький.

КУЦИК Петро – кандидат економічних наук, професор, ректор Львівського торговельно-економічного університету.

ЛУПАК Руслан – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету.

МАКОГІН Зоряна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності Львівського державного інституту економіки та туризму.

МАРЦИН Володимир – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності Львівського державного інституту економіки та туризму.

МЕДИНСЬКА Тетяна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету.

МИЦАК Ольга – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету.

ОНІПКО Тетяна – доктор історичних наук, професор, завідувач кафедри документознавства та інформаційної діяльності в економічних системах Полтавського університету економіки і торгівлі.

ПЕРЕПЬОЛКІНА Олена – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

ПОЛІЩУК Володимир – аспірант Львівського торговельно-економічного університету.

ПОЛЯКОВА Юлія – доктор економічних наук, доцент, декан факультету міжнародних економічних відносин та інформаційних технологій Львівського торговельно-економічного університету.

СЕМІВ Сергій – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівського торговельно-економічного університету.

СТЕПАНОВ Валерій – старший викладач кафедри іноземних мов Львівського торговельно-економічного університету.

ЧЕРКАС Наталія – доктор економічних наук, науковий співробітник Київського національного економічного університету.

ЧУЙ Ірина – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету.

ШАЙДА Оксана – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівського торговельно-економічного університету.

ШЕВЧИК Богдан – доктор економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

ШТЕЦЬ Тетяна – аспірант Львівського торговельно-економічного університету.

ЗМІСТ

ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Степан ГЕЛЕЙ

Українська торгівля в княжій добі. 7

Петро КУЦИК, Богдан ШЕВЧИК

До питання про субстанцію вартості теорії нооекономіки
ідеаційної культури. 32

Володимир МАРЦИН

Глобалізація як соціально-економічний процес розвитку
цивілізації: світовий науково-технічний прогрес,
ресурсна та екологічна проблеми. 51

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОБЛЕМИ КООПЕРАЦІЇ

Мирослав АЛІМАН

Праці Бориса Мартоса про кооперацію та їх значення. 81

Валентин ВІСИН, Тетяна ВІСІНА

Нормативно-правова база розвитку споживчої кооперації
в Україні на початку ХХ ст. 102

Тетяна ОНІПКО

Кооперативна книготоргівля: вітчизняний досвід 1920-х
років. 111

Сергій СЕМІВ

Роль Міжнародного кооперативного альянсу у розбудові
кооперативного сектора світової економіки. 122

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Володимир ЗАЙЧЕНКО

Інституційне забезпечення державної політики
технологічної конкурентоспроможності економіки
України. 135

**Руслан ЛУПАК, Володимир ПОЛІЩУК, Тетяна
ШТЕЦЬ**

Цифровізація економіки як стратегічний імператив
державного регулювання соціально-економічного
розвитку України. 148

Зоряна МАКОГІН

Польський досвід уникнення «пастки середнього доходу»:
приклад для України. 161

Тетяна МЕДИНСЬКА

Податкове регулювання розвитку малого
підприємництва в Україні. 171

Ольга МИЦАК, Ірина ЧУЙ

Фінансова політика підприємства та механізм її
реалізації в системі фінансового управління
підприємством. 179

Олена ПЕРЕПЬОЛКІНА

Проблеми монетарного регулювання в економіці
України. 191

**Юлія ПОЛЯКОВА, Андрій СТЕПАНОВ, Оксана
ШАЙДА**

Бізнес-видання у розвитку підприємницької діяльності. 201

Наталія ЧЕРКАС

Глобальна мережевізація у підвищенні міжнародної
конкурентоспроможності країн. 207

CONTENT

HISTORICAL AND SOCIO-ECONOMIC STUDIES

Stepan HELEI

Ukrainian Trade in the Princely Age.

7

Petro KUTSYK, Bohdan SHEVCHYK

To the Question on the Substance of the Cost of the
Nooeconomics of the Ideation Culture Theory.

32

Volodymyr MARTSYN

Globalization as a Socially Economic Process of Civilization
Development: World Scientific and Technical Progress,
Resources and Environmental Problems.

51

BUSINESS ECONOMY AND PROBLEMS OF CO-OPERATION

Myroslav ALIMAN

Boris Martos's Works on Cooperation and their
Importance.

81

Valentyn VISYN, Tetyana VISYNA

Legislative Basis of Consumer Cooperation Development
in Ukraine at the Beginning of the XX Century.

102

Tetyana ONIPKO

Cooperative Bookselling: the Domestic Experience of the
1920-ies.

111

Sergiy SEMIV

The Role of International Co-operative Alliance in the
Process of Co-operative Sector Development in the World
Economy.

122

FINANCIAL AND ECONOMIC STUDIES

Volodymyr ZAYCHENKO

Institutional Support of the Technological Competitiveness
State Policy of Ukraine's Economy. 135

Ruslan LUPAK, Volodymyr POLISHCHUK, Tatiana SHTETS

Digitalization of the Economy as a Strategic Imperative of
State Regulation of Socio-Economic Development of
Ukraine. 148

Zoriana MAKOHIN

Polish Experience of Avoiding the «Middle Income Trap»:
Examples for Ukraine. 161

Tetyana MEDYNSKA

Tax Regulation of Small Enterprise Development in
Ukraine. 171

Olha MYTSAK, Iryna CHUI

The Financial Policy of the Enterprise and the Mechanism
of its Implementation in the System of Financial
Management of the Enterprise. 179

Olena PEREPIOLKINA

Problems of Monetary Regulation in the Economy of
Ukraine. 191

Yuliya POLYAKOVA, Andriy STEPANOV, Oxana SHAYDA

Business Publications in the Development of
Entrepreneurial Activities. 201

Nataliia CHERKAS

Global Networks in Improving Countries International
Competitiveness. 207

ПРАЦІ
НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА ім. ШЕВЧЕНКА
Том LVIII
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
Том 2

Засновники:

Наукове товариство ім. Шевченка,
Західний науковий центр Національної академії наук України і МОН України,
Свідоцтво про державну реєстрацію: КВ№16781-5353Р від 21.05.2010 р.

Зареєстроване в Науково-метричній базі
INTERNATIONAL COPERNICUS INDEX

Літературна редакція — Муравицька Н. О.

Коректор — Мох О. П.

Оригінал-макет видавництва Львівського
торговельно-економічного університету

Формат 70x100 $\frac{1}{16}$. Папір офсетний.
Умовн. друк. арк. 17,89. Наклад 300 прим.

Видруковано з оригінал-макету у
Дослідно-видавничому центрі
Наукового товариства ім. Шевченка

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 884 від 04.04.2002 р.

Праці наукового товариства ім. Шевченка. Том LVIII.
Економічний збірник. Том 2 / [ред. кол.: П. Куцик (відповід.
ред.), Т. Васильців, С. Гелей, О. Кундицький та ін.]. —
Львів: НТШ; оригінал-макет — видавництво Львівського
торговельно-економічного університету, 2019. — 224 с.
