



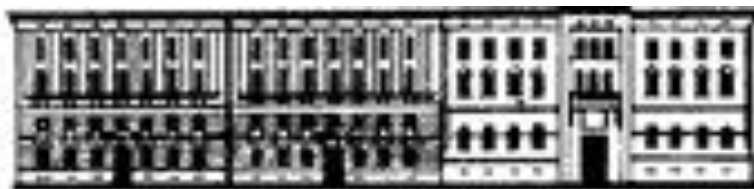
**TARAS SHEVCHENKO SCIENTIFIC SOCIETY
ECONOMIC PANEL**

SCHOLARLY WORKS
by TARAS SHEVCHENKO
SCIENTIFIC SOCIETY
VOLUME LI

ECONOMIC COLLECTION
VOLUME 1

Lviv - 2017

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО ІМ. ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНА КОМІСІЯ



ПРАЦІ
НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА
ім. ШЕВЧЕНКА
ТОМ LI

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
ТОМ 1

Львів – 2017

ПРАЦІ НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА ім. Шевченка
ТОМ LI

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
ТОМ 1

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Григорій БАШНЯНИН, Степан ВОВКАНИЧ, Степан ГЕЛЕЙ,
Олена ПЕРЕПЬОЛКІНА, Богдан СЕМАК, Олег СУХИЙ.

Відповідальний редактор: Петро КУЦИК

EDITORIAL BOARD:

Hryhorii BASHNIANYN, Stepan VOVKANYCH, Stepan HELEI,
Olena PEREPOLKINA, Bohdan SEMAK, Oleh SUKHYY

Праці наукового товариства ім. Шевченка. Том LI. Економічний збірник. Том 1 / [ред. кол.: Г. Башнянин, С. Вовканич, С. Гелей]. – Львів : видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – 404 с.

Друкується за ухвалами Видавничої ради
Наукового товариства ім. Шевченка

Том видано завдяки фінансовій підтримці
Львівського торговельно-економічного
університету

© Наукове товариство ім. Шевченка, 2017. Склад

© Західний науковий центр НАН України і МОНМС України, 2017

ПЕРЕДМОВА

За період, який сягає перших років діяльності Економічної комісії НТШ (1989) та видання її збірника «Джерела економічної україністики» (1993), в Україні відбулися колосальні соціально-економічні, суспільно-політичні, безпекові та інші трансформації, інфраструктурні зміни тощо, які ставлять перед економічною наукою, нові виклики і завдання. Вони, власне, зруйнували тяглість проблематики україністики. Нині імперсько-шовіністична Росія знову відновила воєнний, інформаційний, економічний наступ на соборність, національний суверенітет і державну суб'єктність українців, на їхнє існування як самостійної самодостатньої нації, анексувавши частину її території, ресурсів і активів. Нахабні, криваво-критичні для України події важко заперечити навіть найзапеклішим ворогам української національної ідеї. П'ятий рік гібридної війни Росії проти України вплинув не лише на структуру і темпи розвитку національної економіки, соціальних процесів, а й дедалі більше змінює ставлення світового співтовариства до ролі України як в історичному вимірі, так і в сучасних реаліях. За тривалістю сучасна російсько-українська війна доганяє Другу світову. Попри те, на сході України воюють і вмирають «за нашу і вашу свободу» самі українці. Захід був не готовим синергійно виступити проти імперського цинізму Москви. Це, з одного боку, стає очевидним фактом. З іншого – на очах розгубленої та обдуреної кремлівськими «дезами» світової громадськості російський шовінізм щораз більше і безцеремонніше всотує нацизм, фашизм, більшовицький комунізм і жахіття сучасного тероризму, трансформуючи їх в рашизм як ідеологію «русского міра» XXI сторіччя, як доктрину нового імперського «обустройства» вже путінської Росії. Ця Росія далі продовжує «по-братньому» випробовувати цілісність і соборність України новою гібридною війною. Підтримуючи та озброюючи сепаратистів, захищаючи їх в міжнародних інституціях і в євроатлантичних оборонних організаціях, брехливо називає криваві події на Донбасі внутрішнім регіональним громадянським конфліктом.

Протистояти цим імперсько-шовіністичним намірам північного сусіда, його фейковій інформації має допомогти Економічна комісія НТШ своїми науковими працями – новими творчими ідеями, рекомендаціями, повідомленнями тощо. Вчені-економісти сповнені бажання допомогти урядові України зробити той єдиний і критично необхідний прорив в цивілізований світ, аби подолати

не лише корупцію, нинішні економічні бар'єри на шляху до євроінтеграції, а й захистити національну totoжність українців, встояти проти озброєного окупанта, що віками мріє про історичне небуття корінної (титульної) української нації та європейське невизнання її державницької ідеї. Національна, в тому числі економічна безпека України – понад усе! Головне – не дати загарбникові «законсервувати» нав'язану Україні гібридну війну.

В першому розділі економічного збірника «Історико-економічні та соціально-економічні дослідження» висвітлюється система економічних відносин кінця XVIII – першої половини XIX ст., цеховий лад, що став гальмом розвитку промислового виробництва, поява в Галичині початкових форм мануфактур, застосування вільнонайманої праці; висвітлюється феномен формування інституційного поля національного підприємництва західних українців в умовах чужих держав, нової господарської ментальності, господарського солідаризму, ощадливості.

В низці статей йдеться про передумови до активізації інноваційної діяльності, спрямованої на створення, впровадження та розповсюдження технічних, екологічних та інших видів інновації, вивчаються економічні системи, які можуть кардинально відрізнятися одна від іншої не лише особливостями інституційного устрою, а й світоглядними принципами; по-новому характеризується монетарна соціально-економічна поведінка сучасної української студентської молоді.

Автори трьох статей зосередили свою увагу на проблемах розвитку внутрішнього ринку України в умовах війни на Донбасі. В цих умовах автори рекомендують прискорити розробку, вдосконалення і виробництво надсучасних видів зброї, яка спроможна забезпечити успішне протистояння агресії. Пропонуються також додаткові напрями поглиблення транскордонного співробітництва України з суміжними західними державами для стримування загарбницьких територіальних зазіхань Російської федерації.

У другому розділі «Економіка підприємства та проблеми кооперації» автори розкривають ринкові умови господарювання, рекомендують здійснювати моніторинг фінансово-господарського стану діяльності та рівня фінансової безпеки підприємства, проводити діагностику іміджу підприємства у віртуальному просторі. Розглядаються методологічні засади дослідження соціально-економічного розвитку кооперації України; необхідність розробки дієвої моделі розвитку її міжнародної інтеграції, побудованої на

принципах економічної ефективності, дотримання критеріїв економічної безпеки та забезпечення національних інтересів. Автори наголошують, що кооперативна модель належить до ідеальних моделей бізнесу, однією з якісних характеристик яких є нестійкість, звертають увагу на те, що в сучасних умовах господарювання на розвиток сфери споживчої кооперації негативно впливають зовнішній і внутрішній опортунізм менеджерів, які прагнуть задовольнити власні інтереси завдяки кооператорам-працівникам. Розглянуто також роль кооперації в розвитку аграрного сектора економіки України, подано огляд основних сучасних проблем щодо відновлення кооперації на селі та запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності господарського комплексу держави.

У розділі «Фінансово-економічні дослідження» розглянено суть, ознаки та принципи функціонування регіональної банківської системи, новітні методологічні підходи до оцінювання ефективності функціонування регіональної банківської системи; висвітлено реформування фінансової моделі економіки, банківське рейтингування як інструмент стабілізації національної економіки.

Окремо наголосимо, що в умовах гібридної війни важливого значення набуває вирішення проблеми деолігархізації політичних еліт, якісного підвищення елементів елітотворення та формування інституційних систем, суб'єкти яких активно і ефективно продукують інтелектуальний потенціал країни. На думку зарубіжних вчених (Аджемоглу Дарон, Робінсон Джеймс. Чому нації занепадають / [пер. з англ.]. К.: Наш Формат, 2016. 440 с.), екстрактивні інститути ґрунтуються на засадах визискування (екстакції, збирання вершків) політичними елітами підкорених народів або власного народу, що стимулює корупцію як сучасний інструментарій духовно-інтелектуального, культурно-інформаційного гноблення, обмежує політичну та економічну свободи і в такий спосіб серйозно гальмує інноваційний розвиток та цивілізаційний поступ.

Міжнародна наукова конференція «Національна еліта та інтелектуальний потенціал України» за участю Наукового товариства ім. Шевченка (1994) показала важливу роль безперервності (тяглості) передавання знань (інформації), національних ідей з покоління в покоління та творення нових знань, відкриттів на рівні однієї генерації для розвитку всієї спільноти, її прориву на передові інформаційні та ринкові простори. Йшлося про так зване складне явище духовно-інформаційної мобільності (ДІМ) людини і нації. На жаль, ця проблематика не була підтримана. Попри те,

економічні практики свідчать, що дифузія і емісія науково-технічної, технологічної, соціально-економічної та іншої передової (інсайдерської) інформації, запозичення досвіду топових країн світу щораз далі матиме колосальне значення для конвергенції інноваційного розвитку як окремих регіонів України, так і країни загалом для вироблення імунітету (опірності) новостворених держав та їх інтеграції в цивілізований світ.

Власне, це і є мегаметою державотворення для кожної загроженої країни світу в будь-якій його точці. Мотивація її досягнути, як показують виступи на економічному форумі «Давос-2018», може глобалізувати синергію креативних людей для проведення суспільних реформ, імплементації спільних фінансово-економічних, науково-технічних, торговельних та інших новацій в сьогоднішньому роз'єднаному світі. Настав час здобутки науки, техніки, в тому числі воєнної, протиставити загарбницьким силам, що хочуть далі визискувати інші нації для власного тотального домінування на ринкових просторах, військових загарбань, анексій тощо. Нахабно прагнуть утвердити, щобільше – «обустроить» свої великодержавні імперсько-шовіністичні «міри», синтезуючи подальші воєнні завоювання з цинічним зомбуванням цивілізованої громадськості фейковою інформацією і схибленими ідеями, аби далі визискувати інтелект завойованих народів для їх же подальшого грабунку, роз'єднання, денаціоналізації та остаточної асиміляції.

Переважно цими власне науковими пріоритетами державотворення керувалася Економічна комісія НТШ, роботу якої відновлено в 2015 році.

Редакційна колегія

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

**HISTORICAL AND SOCIO-
ECONOMIC STUDIES**

Петро КУЦИК, Богдан ШЕВЧИК

ДО ПИТАННЯ ПРО МЕТАФІЗИКУ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ

Petro KUTSYK, Bohdan SHEVCHYK

ON THE METAPHYSICS OF HISTORICAL DEVELOPMENT

Abstract. *The research presents an author's approach to the interpretation of the essence of the metaphysics of historical development. The relationship between tradition and innovation is analysed, and features and principles of socio-economic progress are specified. A systematic-synergistic method is used to detect an integral superlocal factor, the so-called attractor, which acts as a noumenal principle of targeting the dynamics of phenomenal existence and can explain the purpose of the system's motion and the permanent nature of its qualitative states. The definition of innovation is proposed as a praxeological aspect of a paradigmatic project of historical development. An emphasis is made on the hierarchy of the metaphysics of historical development, which is a process that is deployed dialectically on the micro-, meso-, macro-, and mega-levels. The concept of absolutist extractive and inclusive economic institutions is analysed as well as their role in the guarantee of property rights, support of freedom and competition, stimulation of investments inflow, innovations, technologies and knowledge. Particular attention is paid to the economic situation of Ukraine, which is currently at the stage of the formation of an ideational culture and of a new mentality of the modern socio-economic order. On the basis of these processes, a new social class, cognitariat, and a new paradigm of development, holotropic orientalism, are predicted to emerge.*

Життя і розвиток – це, по суті, синоніми, бо і одне, і друге є потоком незворотних у часі змін. І навіть якщо старість згортає ресурси життєвих сил організму, людина все одно розвивається, бо накопичує мудрість – здатність вибору на основі вищих цінностей, де чин і совість референтні. Мудрість народу – це його історична пам'ять, де у символах етнокультури закодовано досвід зняття суперечностей між буттям і небуттям, і в образах дано ті аксіологічні наративи, які зумовлюють праксеологічні проекти-патерни, покликані відтворювати буття в умовах викликів. Так виникає традиція – патерн аксіологічно-праксеологічного порядку, де предметний досвід обумовлений розумінням сутнісної природи речей, знанням універсальних принципів актуалізації того, що покликано до існування у людському бутті через людську діяльність. В іншому випадку перед нами звичай, а не традиція. Однак нове завжди з'являється як альтернатива існуючому, призначене його замінити. Під таким кутом зору інновація і традиція нібито виступають як антагоністи, де сенс розвитку на основі впровадження інноваційного проекту обов'язково передбачає руйнацію традиційного, завжди відсталого порядку. На

цьому твердженні зробили собі ім'я в науці чимало дослідників, особливо економістів, які трактують традицію пережитком печерної архаїки, засудженої прогресом на німе ув'язнення в архіві когнітивної історії. Але як дійсно співвідносяться традиція та інновація? Що саме у структурі традиційного порядку руйнує інновація через механізм «творчої деструкції»? І чи не є сама інновація елементом вищого традиційного примордіального порядку, через яку виявляє себе в історії Лик Єдиного Сущого?

Якщо перед дослідником стоїть складне завдання, то він може застосувати системно-синергетичний метод для виявлення інтегрального надлокального фактора – так званого атрактора, який виступає ноуменальним принципом адресності динаміки феноменального буття і може пояснити мету руху системи та перманентну природу її якісних станів. Ми скористаємося цим методом.

Отож атрактор виявляє ідею вищого порядку, уособлюючи мету системи, причинність і доцільність її руху і розвитку. Для можливості руху має існувати поліполярне середовище, так зване поле атрактивності, де існує певна множинність альтернатив. Кожен вимір ієрархії порядку слугує атрактивним середовищем руху системи нижчого порядку. Рух здійснюється у біполярному просторі ресурсами патернальних тріад, що містять в собі: організаційний патерн, патерн-підсилювач та гомеостатичний патерн. У широкому розумінні патерн – це проект відтворення, або, як писав академік В. Налімов, візерунок, витканий людською думкою на килимі історичного буття. Проекту патернальному передують проект парадигмальний, який представляє собою альтернативну можливість інноваційного порядку щодо ентропійних акцидентів існуючого порядку. Тобто парадигма покликана утвердити нові патернальні конфігурації для заміщення конфігурацій zdegradованих, таких, у яких модифіковані зв'язки – лігатури, заміщені симулякрами. Симулякр – це патерн сутнісно уніщовленого буття, де модус субстанції емансипував від її атрибута. Тому симулякр – це нереферентний знак, у якому медіатор замістив собою концепт. Симулякр ентропійний сутнісно та інфляційний субстанціонально. Коли ж надходить час симулякрів?

Людина – це істота, здатна образотворити словом, поєднуючи не поєднуване та продукуючи до того часу неіснуюче, тобто інновацію – когнітивний продукт інтелігібельно досягнутого буття. У слові, за М. Гайдеггером, уприсутнюється буття, дочасно утаєне у відсутнє, і людина стає сущою у мовленні. Необхідно простежити зв'язок між поняттями «слово», «свідомість», «совість» і «розвиток».

Людська свідомість – це трансцендентальний прилад, який, вслухаючись у безодню метасемантики, пов'язує світи через творчість, через натхнення слово, у якому проглядає воля до єдності Творця і творіння,

що є онтологічною ознакою людського розуму. Знання у досвіді – це нагромаджені дискрети, які не влаштовують допитливу природу людської когнітивності, яка постійно шукає за дискретом безконечність, за часом – вічність, за причинами – першопричину, за множинністю – єдність, за відносністю – абсолютність. Розум прагне схопити абсолютне, всепроникаюче усе, першопричину усього, що не має потреби у доповненні буття, будучи причинністю у свободі. Свідомість, за Ж. П. Сартром, – це розміреність трансфеноменального буття у суб'єкті, що помиттєво актуалізує себе в екзистенції. Іntenціональність свідомості – це не просто спрямованість уваги на щось зовнішнє, що подразнює організм, як стверджують матеріалісти, а це, передусім, холомоментальна відкритість до тієї неподільної Вселенської цілісності, яка зумовлює буття істот і подій, сама будучи трансцезусом буття – як реального, так і ідеального.

Можливість взаємодії передбачає єдиносутність субстанцій через розуміння іншого та трансцендентне відображення самого себе у совісті. Розуміння – це здатність зчитувати тексти. Свідомість людини, як довів В. Налімов, – це наповнений сенсом динамічний текст. На рівні трансособистісної метасвідомості відбувається породження імпульсів, які несуть творчу іскру локалізованому носієві сенсів – людині, яка, звіряючи їх з імпліцитно уприсутненими сенсами-цінностями у собі, активує волю до соціальної дії. Всесвіт – це не лише фізичне, а й семантичне поле, у якому у порядку зростання від ідеї амеби до ідеї Херувима спресовані примордіальні сенси безміру можливостей буття. Спресованість сенсів – це не проявлений світ Нави, який представляє собою семантичний вакуум усього покликаного до існування через тексти у мовленні. Семантика визначається ймовірно заданою структурою сенсів, які перетворюють знакову систему у тексти, що характеризуються дискретно-семіотичними та континуально-семантичними властивостями. Людська свідомість вибірково розпаковує сенси, продукуючи тексти. Щільність ймовірності розпакування сенсу і утворення нового тексту в новій ситуації формує у свідомості фільтр, тобто систему ціннісних уявлень. Фільтр забезпечує розуміння, ідентифікуючи сенс слова у тексті та розширюючи сенси у словах в умовах пізнання нового.

Когнітивний процес розпаковування представляє собою тріаду: сенс – текст – мова. Текстове розкриття сенсів через знакові системи визначається як мовлення, завдяки якому носій свідомості сприймає тексти та оцінює сенси, відкриваючи та утверджуючи ціннісні аспекти буття. Тексти як системи цінностей та переваг, що існують у свідомості як фільтри, представляють собою культуру, яка відповідає за розуміння та відтворення, тобто культура патернальна структурно. Культура причетна до щільності ймовірності творчого розпаковування того чи іншого континууму сенсів на основі ментальної програми переваг у процесі когнітивного квантування – створення текстів як аксіологічних

фільтрів у свідомості та праксеологічних патернів, що зумовлюють дію. Тексти безперервно еволюціонують, але проявитися може те, що первинно задано як спресований сенс семантичного вакууму – Божий задум про світ. Значною мірою саме культура відповідальна за те, якими саме ключами стануть архетипи і які імпульси творчого осяяння вони активують у процесі пізнання, або, як писав Ш. Бодлер, «віднайдення» нового (зокрема і в сфері техногенного винахідництва). Людина розпаковує примордіальні сенси світобудови, тому пізнання – це онтологічний процес взаємодії вищих субстанцій із нижчими, де перші зумовлюють доцільність діяльності других, сублімуючи тварність у творчість, що є суть духовності людини та метафізичний принцип суспільного розвитку.

Отже, патернальна культура як синергетичний континуум концепцій реальності, знання і свідомості, що забезпечує праксеологічне відтворення соціуму, передусім через господарську діяльність, на основі аксіологічних наративів (ціннісних фільтрів оцінювання існуючих умов життя), зіштовхуючись із фактами становлення нових фільтрів, які відображають досвід розпаковування нових сенсів у нових життєвих ситуаціях одвічних істин світобудови, забезпечує мультиплікативний синтез історично-доленосного з інноваційно-когнітивним актом новоствореного у свободі творчості тексту – так постає інноваційно-парадигмальний проект історичного розвитку як сублімована спільнотою Воля Творця, яка стає долею людей, історичним призначенням буття народу у вічності. Практикологічні аспекти парадигмального проекту визначаються як інновації.

Умовою соціально-економічного розвитку є перманентне винахідництво, де під інновацією розуміють проект впровадження, що сприймається як нове, покликане поліпшити умови існування людини. Автор інноваційного проекту, призначеного для впровадження через патернальні практики у системах трудового цілепокладання, визначається як суб'єкт організаційного патерна. В економіці – це шумпетерівські підприємці-новатори, які, «розкошуючи ризиком», виробляють нові товари, реалізація яких на ринку створює прибуток, який ні до того часу, ні після (коли під впливом дифузії інновацій вирівнюється норма прибутку) не виробляється. Але кожна інновація, хоча й покликана шляхом «творчої деструкції» змести ентропійно вихолощений у симулякр патерн – це розпакований через текст локальний сенс Абсолютної Ідеї. Тому традиція як континуум успадкованих фільтрів відтворення буття та інновація як досвід нового оволодіння сенсами семантичного вакууму сутнісно несуперечливі та онтологічно релевантні.

Метафізика історії привідкриває сенс історії, де вічне втілюється у дискретах часу і має пояснення в ієрархічній атрактивності розгортання ідеального буття у бутті людському як повнота втілених через патернальні практики аксіологічних цінностей, як правда життя за зростаючою

совістю. Тому метафізика розвитку, як це не дивно прозвучить, передбачає ієрархію буття духовних факторів історії, де емансипація від скорботи через ідеал зближує буття та істину.

Отже, метафізика історичного розвитку ієрархічна, розгортаючись діалектично як процес та доцільно на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях як функція всепроникаючого і животворного Духа, якого наші пращури називали Сокіл-Род і зображували символом тризуба. У цій рівнево-ієрархічній квадрі (від мікро- до мегарівня) процеси розвитку актуалізуються тріалектично: автор інноваційного проекту, уособлюючи організаційний патерн, має потребу у засобах реалізації цього проекту через патернальні практики. У цьому йому допомагає носій сили, що уможливорює контур посилювального зворотного зв'язку трансформації парадигмального проекту у патернальний. А оскільки метою системи є набуття стану рівноваги, то репрезентант гомеостатичного патерна закріплює механізм відтворення певної моделі поведінки у просторі соціальної дійсності. І тут починається дещо цікаве: кожен інноваційний проект, будучи текстом одвічно існуючих метафізичних сенсів семантичного поля Всесвіту, з'являється у когнітивному просторі як «знамення часу» – якісно нова можливість поліпшеного життя. Буття – це вияв можливості у дії, а дія передбачає напрям розгортання актуалізації проявленого відповідно до його подоби ідеальному. Релевантність ноуменального та феноменального, реалізованого праксеологічно, є мірою якісного порядку, який уречевлюється у кількісній множинності дискретних явищ. Соціальні інститути забезпечують інерцію відтворення патернального проекту, усуваючи екстерналії-відмінності у кожному наступному акті відтворення. Реалізується тенденція уніфікації у кількості ціною поширення однаподібності замість єдності, адже кожна індивідуалізація передбачає нумеричну відмінність. І чим далі проявлене перебуває від сутнісного центра своєї актуалізації, тим менше у ньому онтологічної подоби першоджерела. Сутність – це інтегральний вимір єдності творця і творіння, синтезу у якості. Натомість кількість передбачає розділення, суму атомів у їх фрагментарній однаподібності без якісних відмінностей окрім нумеричних. Хід циклу від якості до кількості пришвидшується у спадній траєкторії, оскільки зменшується потенціал впливу сутнісного полюса буття, цивілізація вичерпує свій духовний ресурс і занепадає. У «царстві кількості» час стискається до послідовності миттєвостей тотально уніфікованого в однаподібності буття, де детермінізм і регламентація можливостей виключають появу нового із наступним кроком інтеграції у свободі. Тому гомеостаз, хоча й реалізує мету системи, представляє собою «кінець часу» або «кінець світу» певної соціокультурної системи.

Але кожен «кінець» – це новий «початок», зумовлюючим чинником якого є когнітивний потенціал людини, її спроможність зчитувати нові сенси і словом творити нові світи. Як це відбувається на практиці?

Для ілюстрації розгортання цього процесу на мікрорівні розглянемо праксеологічний цикл базових патернальних бізнес-тріад когнітивної нооекономіки М. Кастельса. Структура цієї тріади така: хакер-техномеритократ (еквівалент шумпетерівського аматора «нових комбінацій» в умовах когнітивної економіки), який є автором інформаційно-інноваційного продукту, а отже виступає суб'єктом організаційного патерна; венчурний капіталіст, який інвестує в ідею і уможливорює появу інтелектуального ноу-хау як товару, персоніфікує собою дію патерна-підсилювача; маркетолог, який реалізує на ринку інформаційних послуг кінцевий продукт (створене хакером технологічне ноу-хау та перетворену венчурним капіталістом комерційну мрію у фінансову цінність), а отже забезпечує грошовими доходами усіх учасників бізнес-тріади. Таким чином маркетолог уособлює мету системи – кінцеве перетворення сили інтелекту на прибуток (навіть у надприбуток, або, як пише М. Кастельс, на «гроші у неймовірних кількостях»). І на цьому етапі руху інтелектуального продукту маркетолог починає персоніфікувати собою організаційний патерн, оскільки організаційний та гомеостатичний патерни стають взаємозамінними в міру наближення системи до своєї кінцевої мети – рівноваги. А точка досягнутого гомеостазу – це завжди початок відліку незворотного наростання ентропійних процесів у системі. Під впливом дифузії інновацій, коли на ринок втягуються нові підприємці, мавпуючи успіх першопрохідця, норма прибутку вирівнюється і в умовах досягнення гомеостазу (як вчив Й. Шумпетер) виробництво прибутку припиняється. Але маркетолог як організаційний патерн повинен продовжувати його виробляти, безперервно продукуючи інновації. Однак він цього не може, бо він не хакер-техномеритократ. І з цього моменту на ринку починається війна всіх проти всіх в умовах світу як дефіциту, бо маркетолог може оперувати лише ресурсами в умовах економіки статичної ефективності: мінімізації витрат виробництва, дії закону зростаючих граничних витрат і спадної граничної продуктивності ресурсів, пошуку ренти шляхом «Малтусового кумівства», пошуку ринку дешевих ресурсів та міграції капіталу (аутсорсинг, офшоринг тощо) і т. д. Але в умовах гомеостазу економічної системи, згідно із оптимумом В. Парето, максимізація корисності для когось одного досягається втратами та мінімізацією корисності усіма іншими, тобто шляхом експлуатації та недобросовісної конкуренції. Виникає зворотна асиметрія «полів точок сили» (П. Бурдьє), що супроводжується наростанням економічних суперечностей і формуванням таких ентропійних патернів, як «загадка капіталу» (Е. де Сото), «пастка бідності» (Дж. Сакс), «ресурсне прокляття» (Дж. Стігліц), «Червона Банкономіка» (Г. Паулі), «модель глухого кута» (Е. Райнерт) та ін. Оскільки маркетолог не хакер і не може продукувати комерційні мрії як фінансові цінності, то для уможливлення прибутку він вдається до наступних кроків: по-перше, використовує стратегії nudging-технологій в

умовах ринкового патерна обмеженої раціональності, коли, не володіючи повнотою інформації, суб'єкти ринку неправильно сприймають ймовірнісні параметри та хибно оцінюють перспективи. Nudging-технологія – це маркетингова діяльність реалізації «архітектури вибору», коли ненав'язливим «підштовхуванням» споживача змушують реалізовувати чужу мету як власну. Для цього різними способами впливають на його свідомість і підсвідомість, змушуючи, по суті, купувати непотріб. Маркетолог як ніхто інший зацікавлений у постійному відтворенні патерна суспільства масового споживання. Він розуміє, що його товар має постійно збуджувати уяву потенційного покупця, а отже, у мистецтві спокуси він має перевершити конкурентів. Але принади і спокуси є бажаними, допоки вони недоступні, адже процес задоволення потреб розгортається під дією закону спадної граничної корисності, коли кожна наступна одиниця продукту менш бажана, ніж попередньо спожита. Обійти цей закон можна стерши пам'ять споживача, змушуючи його постійно забувати через шалений ритм шопінгу, адже, як наголошував Ж. Бауман, якщо від бажання відняти очікування, а від очікування – бажання, то здатність споживати розшириться далеко за межі природних людських потреб, а отже – прибутки гарантовано. Але стимули споживання варто підживлювати штучними наративами неіснуючого дефіциту, яскравим прикладом чого виступає «порногламур» – така модель ринкової трансакції, коли, за визначенням Ж. М. Кубіль'є, секс усюди пропонують, але його ніде не можна отримати.

По-друге, у сферу прибутків в умовах гомеостатичного патерна як організаційного перетворилися фондові ринки та кредитно-фінансові установи. Капітал вже давно не постає із класичної пуританської ощадливості, а прибуток – з аскези і сумлінної праці. Н. Старіков наголошує, що тільки справжні ідіоти та старомодні неuki у ХХІ ст. займаються інвестиціями в таку відсталу річ, як виробництво реальних матеріальних цінностей. Справжні гроші заробляються у віртуальному фінансовому задзеркаллі. Цінні папери придумали для збільшення капіталу підприємств, а отже – для розширення і вдосконалення виробництва та збільшення товарної маси на ринку. Дивіденд – це грошова винагорода власникові акцій за надані ширші можливості капіталізації та інвестування. А це означає, що вартість цінних паперів тієї чи іншої корпорації має один до одного дорівнювати вартості її речових активів. Але час, коли на фондовому ринку акції купувалися заради дивідендів, минув. Усі закупівлі на біржі здійснюються виключно заради подальшого перепродажу і отримання прибутків від зростання курсової вартості акцій, тобто від узаконеної спекуляції через сумнівне котирування. По суті, купується і продається «повітря», «мільні бульбашки». І коли у шаленство спекуляції втягнулися усі жадібні до наживи без затрат власної праці, «бульбашка» лускає і починається криза неплатежів, бо життя в кредит має свої

межі і свою ціну: різко скорочується грошова маса і кредитори вимагають повернення боргів; підвищуються облікові ставки і вибудовані на деривативах абстрактні піраміди обвалюються, перетворюючись на пастки, адже у випадку дефолту платити нікому, бо усі поперепродавали один одному цінні папери (на цей момент вже обезцінені) і в результаті платити нікому, тому платити доводиться всім... крім перших «кидал». Ці «кидали» чекають, допоки акції цілковито знеціняться через надлишок пропозиції та відсутність попиту і тоді, у максимально вигідний для себе час, ціною банкрутства, розорення, а часом і самогубства інвесторів-невдах за безцінь скуповують перетворені у непотріб активи, стаючи новими власниками усього, що може реально приносити дохід. Так «заробляє» свій прибуток гомеостатичний патерн як організаційний в умовах лихварської економіки. Але чому це можливо?

Ж. Бодріяр наголошував, що гроші в економічному житті суспільства – це перший товар, який еманіпує від своєї референтної субстанції – вартості уречевленої в товарі фізичної та розумової праці – і стає засобом дублювання системи обмінної вартості, яка позбулася свого позначуваного – споживної вартості робочої сили. Так гроші стають симулякром – безреферентним знаком суспільного відтворення, що уможливорює фондові спекуляції та необмежену інфляцію. Тобто багатство тих, хто при владі зростає через «пастки бідності», цілеспрямовано створені для тих, хто своєю працею це багатство виробляє.

Гордіїв вузол «пастки бідності» розрубє той, хто пропонує новий інтелектуально розпакований сенс семантичного вакууму нової якості буття у формі інновації, активуючи кумулятивні кола збільшуваної прибутковості у всіх тих галузях, де інновація спричинює синергетичний ефект динамічної ефективності, зміщуючи вправо криву виробничих можливостей суспільства, що є суттю економічного розвитку та економічного зростання. Цей підприємець-новатор стає новим організаційним патерном економіки. Атрактивні витoki розгортання цього патерна розташовані на мезорівні суспільного розвитку. Структура патерна на мезорівні охоплює (за визначенням Е. Тоффлера): патерн «знання» як організаційний, патерн «сила» як підсилювач і патерн «багатство» як врівноважувальний. Розгортання патерна відбувається у біполярному просторі взаємодії інклюзивних та екстрактивних політичних та економічних інститутів.

Синергія сили, багатства і знання творить мезопатерн влади такої якості, коли об'єкт примусу схвалює дії суб'єкта сили і трактує їх як власну ціль. Це досягається використанням нового знання, бо у сучасному світі прірва між освіченим і неуком глибша, ніж між заможним і бідним. Тому «знаменням часу» сучасної епохи є конкуренція за контроль над знанням. А оскільки оволодіння передує творенню, то поширення нового знання можливе лише у зв'язці із патерном «сила» – сукупністю

суспільних інститутів, що уможлиблюють сублімацію капіталу у «добробут нації». Ринок – це інститут, що забезпечує відчуження власника від джерела свого багатства як умови збільшення багатства і для цього існують репрезентаційні документи: від акцій та облігацій до патентів і ліцензій. Принципова невідчужуваність інноваційного знання від інтелекту його творця створює передумови для формування нооекономічної меритократії постіндустріалізму – когнітаріату. Але при цьому патерн «багатство», саме в силу соціальної природи інформації, постає в новій іпостасі: протягом індустріальної епохи капітал, що представляв собою статок, вкладений у збільшення виробництва, еманіпував від своєї дотикальної форми (матеріальних засобів виробництва) у символ – цінний папір, що був позначником матеріальної цінності; потім – у папір, що символізував образ в уяві техномеритократа (за яким «полюють» венчурний капіталіст та маркетолог) та, врешті-решт, багатство перетворюється на електронні імпульси вчорашніх паперових символів. Так постає символічна економіка: символічний капітал та символічне багатство, де знак-медіатор (репрезентаційний документ власності) референтний ідеї-концепту (образам інноваційних знань у свідомості людей та пам'яті комп'ютерів). Багатство Третьої хвилі Е. Тоффлер називає «відео-явищем». Для того, щоб патерн «багатство» став організаційним (а отже – джерелом влади), необхідно створити своєрідні техномеритократичні анклав-гетто не лише для акумуляції знань та перманентності інновацій, а й для контролю над знанням. І тут стає зрозумілою дійсна різниця між поняттями «технократія» та «когнітаріат», бо на основі цієї відмінності самовідтворюється мезопатерн «багатство» як організаційний. У постіндустріальному виробництві інтелектуальний контент товарів стає ціннішим, ніж фізичний, оскільки з допомогою комп'ютера інженер може віртуально змодельовати будь-який фізичний об'єкт у тримірному цифровому форматі як максимально адаптований до реальних параметрів виробництва, що змінює принципи оцінювання витрат виробництва та вартості продукту, оскільки інформаційні технології усувають працю із виробничого процесу. Жива праця завжди була джерелом вартості товару, а вартість відображає дефіцит, з якого виростає ринок, попит і пропозиція. Але інформація бездефіцитна, вона обмежується лише штучними перепонами доступу до неї у вигляді монополії, патентів та ліцензій, які утримують дефіцит до першої трансакції, а далі інформація переходить у мережу і може використовуватися безплатно. Засноване на знаннях виробництво здатне продукувати товари у необмеженій кількості, незалежно від обсягу затрат праці, бо чим довговічніший у використанні капітал, тим менша частка його вартості передається кінцевому продукту. Інформація – це капітал, здатний продукувати додаткову вартість без найменших затрат, тобто працювати в режимі нульових граничних витрат. Знання не зношується як речовий актив, не

вимагає амортизаційних відрахувань, воно залишається у голові робітника інтелектуальної праці і лише примножується за рахунок здобуття нових знань. Академік М. Попович слушно зауважив, що інформаційна робота як складова вартості – це не затрати мозку, м'язів і нервів, як писав К. Маркс тобто, не енергетичні витрати, а проект, призначений до реалізації у майбутньому, тому на ринку торгують не минулим (уречевленою в товарі працею), а майбутнім – якісною модальністю більш досконало впорядкованого буття.

І якщо вироблені на основі інноваційно-інформаційних технологій товари з нульовою граничною вартістю включити у цінову модель – ринок перестане існувати, бо його замістить мережа безплатних або символічно вартісних інформаційних послуг. Тоді гомеостатичний патерн «багатство», який самовідтворюється в режимі світу як дефіциту, має два шляхи: тотально монополізувати та контролювати когнітивний простір виробництва і використання знань, що малоймовірно, або фокусувати ресурс влади у галузі, де все ще панує дефіцит: сировинно-добувні галузі та сільське господарство. І вони переважно йдуть другим шляхом, використовуючи інструментарій екстрактивних інститутів.

Загалом, під соціальним інститутом розуміють консесуально визначений та інтерналізований поведінковий патерн, або конкретний ізолят організованої поведінки, що охоплює визначену сукупність взірців та стандартів. Окрім власне регуляторних функцій (відтворення соціуму, соціалізація індивідів, виробництво і розподіл цінностей, збереження порядку і т. д.) соціальні інститути забезпечують саму можливість діяльності, тобто передбачуваність дій і результатів, що зумовлює прогноз, конститує очікування і, загалом, перетворює соціум у динамічно інтегровану цілісність. Чим би не зумовлювалась поява того чи іншого соціального інституту – культурною ідентичністю, утилітарною доцільністю, жадобою влади чи мавпуванням «передового досвіду всього прогресивного людства» – усі соціальні інститути поділяються на два типи: екстрактивні та інклюзивні.

Екстрактивні політичні та економічні інститути більш поширені в історії. З їх допомогою вузькі провладні еліти генерують матеріальний добробут шляхом переважно позаекономічного вилучення життєвих благ у решти суспільства. Як наслідок, зростає майнова нерівність між класами у державі та загострюється конкурентна боротьба між елітами за владу, яка дозволяє отримувати вигоду від екстракції благ із населення. Екстрактивні інститути здатні забезпечувати недовготривалий економічний розвиток, спрямовуючи ресурси, капітали та інновації до високопродуктивних галузей, які є власністю провладних еліт. Але цей розвиток завжди закінчується стагнацією і новими «пастками бідності» для суспільства, передусім через страх еліти перед невідворотністю «творчих деструкцій», пов'язаних із новими персоналіями організаційного патерна «знання» і, відповідно, їх претензіями на владу. Організаційний патерн «багатство», життєзабезпечений екстрактивними інститутами, у

своєму гомеостатичному стані прагне навіки утвердити себе в режимі «залізного закону олігархії», згідно з яким система влади самовідтворюється за умов будь-яких ротацій провладно-опозиційних еліт, тобто замість старих хазяїв до влади приходять нові політичні авантюристи, які отримуватимуть вигоду і багатство, контролюючи владу, експропріюючи активи решти суспільства і встановлюючи монополії в усіх прибуткових галузях національної економіки. Саме екстрактивні інститути відтворюють економічні моделі «ресурсного прокляття», «загадки капіталу» та «пастки бідності». Ця ситуація нагадує далекосхідну легенду про безсмертного дракона, що охороняє скарби. Хто б не відважився вбити дракона – усі гинули. Але насправді дракон був смертний: коли якийсь багатир вбивав дракона, то він автоматично перетворювався у нового охоронця скарбів і через певний час з'являвся новий (по суті безсмертний) дракон. Соціально-економічну систему, вибудовану на екстрактивних інститутах «залізного закону олігархії», можна зруйнувати зсередини лише одним способом – вибудувавши альтернативні інклюзивні політичні та економічні інститути.

На відміну від абсолютистських екстрактивних інститутів, інклюзивні – плюралістичні. Інклюзивні економічні інститути забезпечують права власності, створюють «вікна можливостей», підтримують свободу і конкуренцію, стимулюють притік інвестицій, інновацій, технологій і знань та активують кумулятивні кола збільшеної прибутковості у галузях, що збагачують не лише провладні еліти, а всіх зайнятих у виробництві, постійно зсуваючи криву виробничих можливостей вправо. Інклюзивні економічні інститути діють у синергетичному взаємозв'язку із інклюзивними політичними інститутами, які забезпечують широкий розподіл політичної влади, унеможливають її узурпацію та мінімізують вигоди екстракції від володіння ресурсом влади. Створюючи стимули та рівні можливості, забезпечуючи контроль суспільства над владою, інклюзивні інститути зменшують майнову нерівність, знімають соціальне напруження у суспільстві, посилюють довіру, а отже формують соціальний капітал, заохочують «творчі деструкції» як передумову економічного розвитку. Проте поширення і впровадження інклюзивних інститутів має свої труднощі, пов'язані з опором старих режимів, котрі прагнуть зберегти владу та можливості екстракції. Економісти пояснюють цей опір на основі двох гіпотез: культури і невігластва. Згідно із першою гіпотезою, культурні консервативні патерни стоять на заваді економічному розвитку, бо звужують можливості «нових комбінацій», завдяки існуючим традиціям обмежують вибір та застосування інновацій у виробництво, тобто, загалом, гальмують прогрес. Тому, стверджують адепти мейнстріму, локальні культурні простори мають бути заміщені уніфікуючим мультикультурним континуумом, де не існуватиме жодної різниці між людьми та перешкод руху капіталу, знань і технологій. Згідно із другою гіпотезою, місцеві еліти не володіють достатнім знанням, щоб здолати злидні

та розірвати «пастки бідності» у своїх країнах. Теорія невігластва, на відміну від культурної гіпотези, пропонує вирішення проблем бідності. Одним із проектів такого «вирішення» вважається Вашингтонський консенсус. Ця гіпотеза не допускає думки, що місцеві можновладці можуть бути зацікавлені у біді народу та навмисне через екстрактивні інститути підтримувати ті економічні патерни, що відтворюють злидні. І через те гіпотеза невігластва не лише вразлива теоретично, а й шкідлива праксеологічно.

Отже, виходити треба із пошуку джерел інклюзивності в історії конкретного народу. Сучасні науковці стверджують, що інклюзивні інститути – це результат спонтанного порядку. Але як же ж тоді можна їх успішно впроваджувати в інших країнах, якщо там нема культурних та ментальних передумов для успіху такого впровадження? Цей «успіх» визначається так званою «інституціональною комплементарністю», під якою розуміють синтез ментальностей на основі групово-кооперативних, індивідуалістсько-конкуренційних та егалітарно-колективістських цінностей. Але як досягти цього синтезу і чи не виродиться він у химерний синкретизм симулякрів? На це питання відповіді поки що не існує.

Якщо інклюзивні політичні та економічні інститути – це продукт історичного розвитку, передусім Британії (починаючи від Хартії вольностей і закінчуючи Промисловою революцією), то для успішності інституціонального реформування кожна країна мала б мати схожу з англійською власну історію, що, зрозуміло, неможливо. Тому відповіді варто шукати у вищому просторі атрактивності – на макрорівні історичного розвитку. Цей макрорівень – це атрактивний континуум соціокультурної динаміки. Автором теорії соціокультурних флуктуацій, де у дихотомічних режимах чуттєвої та ідеаційної культурних ментальностей актуалізуються тріади патернальних конфігурацій, вважається П. Сорокін. Патернальна тріада у такій макроконфігурації представляє собою таку структуру: аксіологічний наратив, на основі якого формується організаційний патерн; праксеологічний патерн, що уможливлює актуалізацію патернального проекту; каталактичний патерн, відповідальний за розподіл цінностей та рівновагу системи. Вказані патернальні конфігурації розгортаються у біполярному атрактивному просторі, де кожен атрактор висуває свій парадигмальний проект людини, її призначення у світі, свою мораль, знання, істину, філософію, закони, економіку і культуру. П. Сорокін виділяє дві чисті форми інтегрованої культури – чуттєву та ідеаційну, кожна з яких розпадається на певну кількість типів культурної ментальності: ідеаційна – на аскетично-ідеаційну та активно-ідеаційну, а чуттєва – на активно-чуттєву, пасивно-чуттєву та цинічно-чуттєву. Існує ще два типи змішаної культурної ментальності, що представляють собою збалансований синтез чистих типів, – ідеалістична та псевдо-ідеаційна. Не заглиблюючись у ретельний аналіз, зазначимо, що

ідеаційна культурна ментальність апелює до останньої реальності, яка є вічним і незмінним Буттям, а не мінливим Становленням, властивим для чуттєвої ментальності. Ідеаційна культурна ментальність висуває імператив волі до влади над собою, а чуттєва – над зовнішнім світом. На основі чуттєвої культурної ментальності постали: епікурейство, гедонізм, утилітаризм, матеріалізм та інші концепції, які трактують цінність як задоволення, комфорт, багатство, гроші, владу. Меритократичний ідеал – повнота влади над природою і людьми для безперешкодного і повного задоволення будь-якої безперервно зростаючої матеріальної і чуттєвої потреби. Бентамівський «килим щастя» прядеться руками орієнтованих на наживу атомізованих та взаємовідчужених егоїстів, наділених «грошовим способом мислення» (О. Шпенглер) (тобто здатних уявити будь-що чи будь-кого як мінову вартість), баланс інтересів яких забезпечує «невидима рука» конкурентного ринку А. Сміта. Це світ, у якому в ідеалі мали б потрапити під товаризацію усі моральні, етичні та естетичні чесноти; світ негоціантів, лихварів, «глибокостурбованих» лукавих політиків, митців-абстракціоністів, які потворність трактують як красу; світ, у якому шанована людина – це не вчитель, а футболіст, не лікар, а шоумен, не священик, а банкір... Про таке суспільство колись П. Верлен писав: «Життя перемогло й загинув ідеал». Поширювати у такому суспільстві ідею вічних цінностей – це виставляти себе ретроградом і дурнем. Суть парадигми прогресу суспільства чуттєвої культури – це можливість досягнення біологічного безсмертя в умовах світу цього. І такий проект вже існує – це ідея шостого технологічного укладу NBIC-конвергенції.

На думку експертів-футуристів, становлення шостого технологічного укладу прогнозується у часових межах між 2030-2080 роками. NBIC-техноконвергенція передбачає злиття нано-, біо-, інформаційно-комунікаційних технологій та когнітивних наук. Виробництво ґрунтуватиметься на нано-, біотехнологіях та генній інженерії, мембранних та квантових технологіях, фотоніці, мікро-нано-механіці, водородній та термоядерній енергетиці, штучному інтелекті. Універсальними ресурсами глобального ринку послуг виступатимуть: нано-електромеханічні системи, біопроектори, пристрої з прямим доступом до нейронів і т. д. Але найрадикальнішим об'єктом змін буде сама людина.

На перший погляд здається, що NBIC-техноконвергенція – це поки що єдиний проект, котрий передбачає не лише вдосконалення умов існування людини, а вирішує проблему існування самої людини, пропонує можливість зняття суперечності між буттям і небуттям через своєрідну «формулу безсмертя». Можливість цього гіпотетичного «безсмертя» представлятиме собою синергетичний ефект впливу: нанотехнологій (N) – способу конструювання матеріалів шляхом атомно-молекулярних комбінацій; біотехнологій (B) – доповнення біомаси неорганічними елементами та створення гібридних матеріалів, що подовжують існування

організму в часі; інформаційних технологій (І) – можливостей вживлювати в гібридні матеріали інтегральні схеми і отримувати більш потужні інтелектуально-енергетичні системи; когнітивних технологій (С) – вивчення і вдосконалення інтелектуальних процесів, розуміння поведінки живих істот з позицій нейрофізіологічного та молекулярно-біологічного аспектів, розробка алгоритмів функцій мозку та штучного інтелекту і їх синтез тощо. Конвергенція і синергія цих технологій, на думку сучасних вчених, нівелює різницю між живою і неживою речовиною, з'являться антропоморфні роботи, та й сама людина, завдяки імплантації гібридних матеріалів в організм, набуде надлюдських властивостей, передусім – у забезпеченні тривалості життя та глибшому розумінні онтологічних витоків світу, космосу, речовини і матерії. Тобто це буде перехід від людини до постлюдини, наділеної потенціалом штучного безсмертя біокіборга-постандроїда, «великої мавпи» (П. Б'юкенен), яка сприйматиме залишки людей, за висловом Ф. Ніцше, як людина сприймає мавп. І ці гібридні безсмертні створіння мають започаткувати нову історію світової цивілізації. «Але чи буде це історія людей?» – запитує П. Б'юкенен.

Щоб зрозуміти причини таких футуристичних прогнозів, варто углядіти атрактивне середовище соціокультурної динаміки, тобто піднятися із макро- у мегарівень системного аналізу історичного розвитку. Мегарівень – це рівень цивілізаційних домінант. Меганаратив цивілізаційних домінант включає у біполярний атрактивний простір два парадигмальних проекти суспільно-історичного прогресу, які визначають патернальний тип цивілізації: хіліастичний та есхатологічний проекти історії. Хіліастичний проект історії передбачає: лінійне розуміння історичного часу, ургічний спосіб світосприйняття та чуттєвий тип культурної ментальності. Есхатологічний проект історії передбачає: циклічне розуміння історичного часу, гонічний спосіб світосприйняття та ідеаційний тип культурної ментальності. Автором хіліастично-есхатологічної парадигми розвитку вважається С. Булгаков, а ургічно-гонічних типів світосприйняття – Г. Гачев.

Сучасна епоха представляє собою процес становлення ідеаційного типу культури, де увагу буде зосереджено на людині та її призначенні у світі. Панівна неоліберальна ідеологія, яка представляє собою патерн чуттєвої культури, більше проблем породжує, ніж вирішує: погіршується екологічна ситуація на планеті, поглиблюється прірва між багатими і бідними країнами, потенціал економічного розвитку штучно локалізується в анклавах багатих країн, матеріалістично-споживацька ментальність спровокувала фундаменталістський контрнаступ і зони цивілізаційних розломів, викликів і небезпек з'явилися там, де ніхто не очікував і не прогнозував. Міцерний (лихварсько-спекулятивний) капітал практикується як найкращий спосіб підвищення сукупного попиту та поглиблення ємкості ринку. Механістичний світогляд трактує

світ як агрегат, модифікація якого у відповідність до всезростаючих чуттєвих амбіцій гомоекономікосів визначається як прогрес. Хілізм втратив свій релігійний контекст і сприймається як парадигма «кінця історії», коли у кількісній однаковості усіх модальностей соціально-економічної дійсності уніфікується світ і зникнуть суперечності у дискурсі про можливість кращого альтернативного порядку. Утилітарний хілізм ґрунтується на ургічному способі світорозуміння: якщо Всесвіт і світ – це механічний агрегат, а добро і задоволення – це одне і те ж, то в ім'я реалізації ургічного ідеалу в жертву завжди необхідно приносити живу природу. Такий меганаратив невідворотно зближує глобальну катастрофу – екологічну, соціально-економічну, політичну та культурну, тобто це парадигма не просто «кінця історії», а кінця людської історії.

Цей очікуваний «кінець» – це насправді точка біфуркації, де буде реалізовано альтернативні парадигмальні проекти: есхатологічного розуміння прогресу, гонічного розуміння світобудови та ідеаційного розуміння призначення людини. На противагу ургічному, гонічний світогляд трактує Всесвіт, світ і природу як живі організми, а ідеаційна культурна ментальність атрактивно обумовлює буття у синергії його доцільності. Творець – не деміург, що з підручних матеріалів творить усе існуюче, а Батько, який зумовлює собою, самим фактом своєї присутності кожне індивідуальне існування у його фрактальному вимірі. Усе живе ним народжене, а не зліплене з глини чи ще з чогось. Есхатологія відображає не кінцеву долю людства і світу, а принцип єдності із Творцем у вічності.

Україна сьогодні перебуває на особливому перехресті свого історичного буття: на зламі обскураційної та регенераційної фаз етногенезу; на світанку становлення нової «цивілізації Священства», яка невідворотно постане внаслідок краху «Тиранії» – цивілізації шудрів (комунізму); на стадії становлення ідеаційної культури, яка сформує нову ментальність нового соціально-економічного порядку. На основі цих процесів виникне новий клас суспільства – когнітаріат, нова парадигма розвитку – холотропний орієнталізм. Когнітаріат представлятиме собою не наслідок реалізації моделі «переваг відсталості», а закономірний результат метафізики історичного розвитку українського народу від фази його пасіонарного спалаху у добу антив (як стверджував М. Грушевський) до сучасної регенераційної фази етногенезу з її наративами пошуку Золотого Віку, віднайдення (а не винайдення) Традиції та розуміння сенсів свого призначення у витоках свого існування.

Рефлексія та екзистенція когнітарія передбачає співвідношення сенсу до символу, духа до воплощення, концепту до медіатора, ноумена до феномена, субстанції до фрактала, тобто передбачає метафізичну координацію суб'єкта актуалізації, субстанціонального діяча або «монадної особистості» (С. Кримський) щодо об'єктного матеріалу втілення, виражальної форми, яка образно і алегорично апелює до мети

вищого порядку, будучи водночас зрозумілою як предмет досвіду. По суті, мова йде про ті можливості розпаковування сенсів семантичного Вакууму, які зумовлюють вибірковість та створення одних текстів та ігнорування інших. Зрозуміло, що когнітарій – це продуцент слова, а в умовах нооекономіки – слова як товару, наділеного споживною вартістю, з якої випливає можливість вартості мінової, вираженої числом у грошах. Слово – це текст, даний у символі розпакований сенс семантичного Вакууму як модус субстанції та атрибут Сущого. Через слово проектується поліваріантність буття у довершену дискретність матеріальної актуалізації. Тому слово – це інноваційний проект можливості вищого порядку, де сенс перманентно виражає себе через символ як онтологічна новизна, яка й слугуватиме зумовлюючим чинником споживної вартості інноваційного продукту для свідомості ідеаційної культури. І в міру того як слово підлягатиме товаризації лише в умовах першої транзакції, надалі «зістрибуючи» у безкоштовну мережу, процес постійного виробництва слова зближить економічний акт виробництва з актом мистецької творчості, де в кожному інформаційному продукті через онтологічну новизну виявлятиме себе єдиний метафізичний принцип універсального буття. Це вирішить одну економічну проблему, нерозуміння (або свідоме нехтування) якої поглиблює нерівність і злидні у світі: в умовах нооекономіки продуктивність праці (не обсяг, а якість інтелектуально-інноваційного продукту, недетермінованого в сенсі інтенсифікації виробництва часом) виявлятиме релевантність з когнітивним ВВП на душу населення (готовністю споживати інформаційний продукт). Міра цього споживання демонструватиме інтегральний солідаризм духовної ідентичності соціуму. Продуктивність такого виробництва не збільшуватиме прибутковість олігархічних компаній, посилюючи безробіття, відбираючи засоби існування та завдаючи суспільної шкоди, оскільки час творчого акту когнітарія не дисконтується у прибутки та ренту субпасіонарної еліти, жадібних нуворишів та цинічних політиків, які переважно є носіями інших цінностей. Когнітивний акт словотворчості відображатиме у дискретах історичного часу та ретранслюватиме у праксеологічну волю до життя у помиттевостях чину актуалізації індивідом таке покликання вищої доцільності, що реалізується надчасовою синергією пращурів, сучасників і нащадків вже не в часі, а у вічності перед Лицем Єдиного у безконечності та Цілого у множинності Слова, Яке було на Початку Всього.

Степан ГЕЛЕЙ, Ліліана ТОМАШИК

ЕКОНОМІКА ГАЛИЧНИНИ В КІНЦІ XVIII – В ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ XIX СТ.

Stepan HELEI, Liliana TOMASHYK

ECONOMY OF GALICIA IN THE END OF THE 18TH AND IN THE FIRST HALF OF THE 19TH CENTURY

Abstract. *The article deals with the system of economic relations in the late 18th and the first half of the 19th century, the guild system, which became a brake to the development of industrial production, the emergence of initial forms of manufactories in Galicia, the use of freelance labour, the transition from manufactory to factory with the use of different machines. The research shows the development of postal and land communications, the transformation of transport into an independent branch of production, the construction of railways, which destroyed the bases of Galician small-scale agriculture and home-industry. It also reveals the main forms of organisation of internal trade in Galicia: fairs, bazaars and permanent trade as well as foreign economic relations with European countries.*

1. Розвиток ремесел, мануфактур і промислів

Кінець XVIII – початок XIX ст. став переломним моментом в економічному розвитку Галичини. Це був період загального розкладу феодально-кріпосницького ладу, розвитку в його надрах елементів нового капіталістичного укладу. Поглиблення суспільного поділу праці, розширення сфери товарно-грошових відносин підірвало одну з основних підвалин феодально-кріпосницького ладу – натуральне господарство. Капіталістичні відносини все більше проникали не лише в промисловість, а й у сільське господарство. Спостерігався перехід від простого товарного виробництва до капіталістичного, який проявлявся в розвитку продуктивних сил.

Економіка Галичини на той час розвивалася слабо, а розклад феодального ладу і зародження капіталістичних відносин відбувалися дуже повільно. Австрійські власті, обмежуючи буржуазний розвиток, забезпечували панування в краї феодалів-землевласників, неспроможних розвивати ні промислове виробництво, ні сільське господарство. Разом з тим, економічний розвиток Галичини був тісно пов'язаний із розвитком світового господарства, яке раніше вступило на капіталістичний шлях.

На соціально-економічному розвитку Австрійської імперії наприкінці XVIII – в першій половині XIX ст. позначилися такі важливі події європейської історії, як промисловий переворот в Англії і Французька буржуазна революція, тривалі наполеонівські війни і конфлікти між європейськими країнами у зв'язку з поділом Польщі. Дворянство Австрії намагалася скористатися з досягнень капіталізму. Однак у жодній країні

феодалізм, патріархальне міщанство не збереглися в такому недоторканному вигляді, як в Австрії.

Починаючи з останньої чверті XVIII ст., на галицьких землях виникли відносно сприятливі умови життя для розвитку продуктивних сил. Припинилися грабіжницькі татарські напади, руйнівна міжусобна боротьба феодалних угруповань, а бюрократичний апарат забезпечив відносний правопорядок і проведення в життя єдиного загальнодержавного законодавства.

Галичина увійшла до складу Австрії в той час, коли імператори Марія Терезія (1740-1780 роки) та Йосиф II (1780-1790 роки) здійснювали реформи, спрямовані на пристосування монархії до нових ринкових відносин. Вони упорядкували систему обліку й контролю, провели переписи земельних володінь і населення, скасували внутрішні мита, запровадили податок на доходи, заохочували розвиток промисловості й торгівлі.

Важливу роль в економічному розвитку Галичини відігравали міста. Так, у 1837 році прибутки Львова становили 343 тис. золотих ринських, зокрема збори від виробників спиртних напоїв – майже 113 тис., торгівлі і мит – 61,5 тис. Видатки за рік складали 283 тис. золотих ринських, у тому числі оплата праці чиновників – 97 тис., витрати на прокладання й утримання вулиць, будинків – 70 тис. Значна частина витрат (30 %) припадала на комунальне господарство Львова¹.

Водночас розвивалися й інші міста Галичини, які за укладом життя починали наближатися до міст капіталістичного типу (Броди, Тернопіль, Станіслав). У них концентрувалося торгово-ремісничє і промислове населення, незначна кількість інтелігенції, численний чиновницький апарат австрійських установ. Найбільшим після Львова західноукраїнським містом у першій половині XIX століття були Броди. Вони перетворилися на важливий транзитний пункт, найбільший центр міжнародної торгівлі на південному сході Європи.

Міста в Австрійській імперії поділялися на королівські, муніципальні та приватні, або шляхетські. До королівських міст належали Львів, Перемишль, Самбір та Стрий; до муніципальних – Станіслав, Жовква та ін.; до приватних – Бережани, Золочів, Тернопіль та ін.². Йосиф II ліквідував цей поділ.

До першого в Галичині класу належала столиця краю – Львів; до другого – міста, які користувалися спеціальним привілеєм, а до третього – ті, що мали магістрати і називалися муніципальними.

¹Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях (кінець XVIII – п. п. XIX ст.). / В. Задорожний. – Львів, 1989. – С. 66.

²Петришин Г. Еволюція принципів класифікації міст Галичини в австрійський період (1772-1918 рр.) / Г. Петришин, У. Іваночко // Книга міст Галичини: Міждисциплінарні дослідження в містознавстві. – Львів, 1999. – С. 69.

Більшість галицьких міст на той час характеризувалися порівняно низьким культурним і професійним рівнем населення. Це були переважно селяни, дрібні торговці, ремісники, які платили чинш за своє ремесло і відробляли панщину під час жнив та сінокосів³. Промисловість у цих містах знаходилася в зародковому стані, торгівля мала переважно ярмарковий характер. Незважаючи на те, що влада і земля залишалися у дворян, купецької і цехової верхівки, в містах поступово змінювався соціальний склад населення: зменшувалася кількість мешканців, що належали до селянського стану, і водночас зростала кількість ремісників, підмайстрів, купців, дрібних торговців.

У таких містах Галичини, як Броди, Белз, Бучач, Рогатин, Перемишляни, Делятин і Сокаль, проживали переважно євреї. В інших містах вони становили третину населення. Загалом серед міського населення українці займали третє місце після євреїв і поляків. Сільськими жителями були більше від 90 % українців, 72 % з яких залишалися кріпаками в маєтках польських поміщиків. Питома вага зайнятого у промисловому виробництві населення зaledве досягала 6-10 %. У середині XIX ст. у Галичині на 3,5 тис. сіл припадало 56 міст і 138 містечок⁴.

В економіці Галичини значну роль відігравало міське ремесло. Воно відокремилось від землеробства, у ньому поглибилися нові капіталістичні відносини, зростає кількість ремісників. Водночас цеховий лад ставав усе більшим гальмом розвитку промислового виробництва. Зароджувалися нові його форми, поширювалася наймана праця. Все популярнішими ставали позацехові ремесла, представники яких перехоплювали в цехів необхідну для роботи сировину, забирали замовлення, переманювали челядь. Щоб усунути конкурентів, цехи втягували позацехових ремісників до цехових організацій, хоча ремісники вже не виявляли, як раніше, бажання вступати до них. Та й усередині цехів почало активно проявлятися тяжіння до вільного підприємства, розширення виробництва, намагання обійти цехові обмеження та організовувати виробництво на власний розсуд. Загострилася конкуренція між цехами і майстрами одного й того самого цеху. До цехів стали допускати некатоліків і представників тих соціальних груп населення, вступ яких раніше був закритим. У місті могли займатися ремеслом і продавати свої вироби всі, навіть сільські ремісники. Поширювався принцип вільної конкуренції.

Урядове розпорядження 1778 року обмежувало цехову монополію, ламало цехові регламентації, полегшувало вступ до цехів представникам найнижчих соціальних верств. Були ліквідовані обмеження щодо купівлі сировини, виготовлення продукції, кількості підмайстрів та учнів у

³Герасименко М. Аграрні відносини в Галичині в період кризи панщинного господарства / М. Герасименко. – Київ, 1959. – С. 108.

⁴Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах / [відпов. редактор В. Смолій.] – Київ : Ніка-Центр, 2011. – Т. 1. – С. 575-577.

одного майстра, скасовані середньовічні правила техніки виробництва⁵. Ремеслом у містах мали право займатися також сільські ремісники, котрі не належали до цехів, що посилювало вільну конкуренцію⁶. Цехи підпорядковувалися державній владі, без дозволу якої не могли відкриватися або припинити своє існування; обмежувалося цехове судочинство.

1833 року Надвірна канцелярія відокремила комерційні професії від професій "поліційних", тобто від професій ремісників, які виготовляли товари для місцевого ринку (пекарі, різники, пивовари, медовари, чинбарі, столярі, кравці та шевці)⁷. Комерційні професії поділялися на три групи: цехові, позацехові та вільні. Позацехові ремісники працювали за державними концесіями і спеціальними дозволами. Згідно з універсалом 1782 року надавалися пільги ремісникам-німцям (золотарі, слюсарі, годинникарі, поясники, ливарники, сідлярі), які селилися у містах і містечках. Вони безплатно одержували так зване міське право, звільнялися на десять років від усіх податків і військової служби.

Важливими центрами ремісничого виробництва були Броди, Станіслав. У них працювали бляхарі, бондарі, годинникарі, гончарі, кравці, кушніри, маляри, миловари, пекарі, палітурники, римарі, слюсарі, чинбарі, шевці тощо. У першій половині XIX ст. з'явилися виробники печаток, ковдр, перук, механіки, інструментальники, майстри оптичних приладів, щіткарі тощо.

Найбільшим центром ремесла в Галичині залишався Львів. Важливе місце тут посідали шевське, кравецьке ремесла. В місті налічувалися 130-164 майстри-кравці, 53 кушніри, 24 ювеліри, було 140-150 шевців, 40-60 столярів, 30-50 пекарів, стільки ж різників, 20-25 слюсарів, 20 миловарів, стільки ж бондарів. Про кількісний склад ремісників Львова свідчать ще й такі дані: 1812 року зафіксовано 586 цехових майстрів основних ремісничих професій; 1841 року – 948 майстрів із 000 підмайстрів; 1850 року – 1738 майстрів⁸.

У Бродах існували цехи токарів, позолотників, кушнірів, бляхарів, римарів, сідлярів, ковалів, кравців. 1806 року найчисленнішими були кушніри (118 осіб), шевці (116 осіб) і кравці (110 осіб)⁹.

Кути славилися обробкою шкіри. У ремісничих майстернях (так званих табахарнях) із шкіри виготовляли сап'ян, який відзначався попитом на місцевому і зовнішньому ринках. У 1811 році функціонувало 30 великих табахарень, у яких працювало 170 ремісників. Протягом року

⁵Див.: Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель / Г. Ковальчак. – Київ : Наукова думка, 1988. – С. 70.

⁶Кісь Я. Промисловість Львова у період феодалізму (XII-XIX ст.) / Я. Кісь. – Львів, 1968. – С. 60.

⁷Galicyna od pierwszego rozdzioru do Wiosny Ludów 1772-1849. Wybór rekestów Zróżdłowych / Opracował M. Tyrowicz. – Kraków; Warszawa, 1956. - S. 115.

⁸Кісь Я. Промисловість Львова у період феодалізму. – С. 59, 62-63.

⁹Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 73.

майстерня виготовляла 72 тис. шкір для пошиття чобіт загальною вартістю 120 тис. флоренів¹⁰.

Обробкою шкір та виготовленням із них виробів займалися ремісники Кам'янки-Струмилової, Болехова, Долини, Дрогобича, Тисмениці, Коломиї, Старого Самбора, Сколе, Бучача, Риботич та інших галицьких міст¹¹. На початку XIX ст. у місті Сколе налічувалося 50 шевців, у Долині – 19, в Болехові – 10. У Жовкві, Белзі, Куликові, Христинополі та інших містах Галичини гарбарі і кушніри вичиняли шкіри свійських і диких тварин, виготовляли з них теплий одяг, шапки, рукавиці; римарі з фабричної чи самотужки вичиненої сириці виготовляли кінську зброю – хомути, посторонки, побічники, вуздечки, віжки, нашійники, батоги; шевці шили чоботи, черевики, ходаки.

Примітивний стан технічного оснащення шкіряних заводів у Галичині не дозволяв їм конкурувати з більш розвинутими підприємствами Австрії, Чехії та Угорщини, що й призвело до занепаду шкіряної промисловості¹².

Цехи поступово потрапляли у залежність до скупників продукції ремесла, що поглиблювало майнове розшарування ремісників. Велика частина їх розорявалася і фактично перетворювалася у найманих робітників. У першій половині XIX ст. роль цехів у суспільному виробництві зменшилася. Вони перетворилися на закриті корпорації, які перешкоджали переходу товарного виробництва до капіталістичного. Цехи занепадали, поступаючись місцем мануфактурам, що вирости з ремісничих майстерень.

Заробітки ремісників були невеликими. За день роботи мулярі, теслярі, пічники одержували по одному золотому. Переважна більшість ремісників не могли повністю матеріально забезпечити сім'ю, а тому шукали додаткових заробітків. Частина їх переселялася у передмістя і обзаводилася городом, худобою. Інша частина торгувала рибою, займалася миловарінням та іншими видами господарської діяльності¹³.

Цехам нерідко доводилося брати на поруки своїх колег, що потрапили за борги до в'язниці. Втративши засоби виробництва, такий ремісник після ув'язнення перетворювався на найманого робітника¹⁴.

Цехові ремісники поділялися на "молодших" і "старших" майстрів, що загострювало внутрішньоцехову конкуренцію. "Старші" (заможні) майстри віднімали в інших замовлення, сировину, покупців, переманювали

¹⁰Грабовецький В. Гуцульщина XII-XIX століть. Історичний нарис / В. Грабовецький. – Львів, 1982. – С. 114-115; Історія міст і сіл Української РСР. Івано-Франківська область. – Київ, 1971. – С. 368.

¹¹Зародження робітничого класу на Україні. Середина XVIII ст. – 1861 р. : зб. документів і матеріалів. – Київ, 1982. – С. 35; Rutowski T. Garbarstwo / T. Rutowski // Ekonomista Polski, 1890. – Т. III. – С. 305-318.

¹²Jarra W. Przemysłskórzanym / W. Jarra. – Lwów, 1911. – S. 42.

¹³Інкін В. Нарис економічного розвитку Львова у XVIII столітті / В. Інкін. – Львів: Вид-во Львівського університету, 1959. – С. 25.

¹⁴Інкін В. Нарис економічного розвитку Львова у XVIII столітті. – С. 26.

челядь. Утримуючи значну кількість підмайстрів, заможні майстри мали можливість виконувати більш крупні й вигідні замовлення.

Підмайстрам у більшості випадків шлях у майстри було закрито. Протягом 10-15 років вони залишалися челядниками, а згодом ставали партачами (позацеховими майстрами). Нерідко підмайстри переходили з цеху в цех, що нагадувало становище найманих робітників. Все це штовхало підмайстрів на боротьбу за поліпшення свого становища. Найбільш поширеною формою такої боротьби залишалася втеча від своїх господарів; найчастіше до партачів і на юридики. Юридиками називали будинки і ділянки, що належали духовним або світським феодалам, не підпадали під юрисдикцію міста і користувалися правами екстериторіальності. Вибори цехмістрів відбувалися в обстановці гострої боротьби. Претенденти на посаду переманювали цехових майстрів, витрачали великі гроші на частування перед виборами і на корупцію (1774 рік)¹⁵.

Отже, розклад цехового ладу і розвиток простого товарного господарства був вихідним пунктом розвитку капіталістичних відносин. Розшарування і зубожіння основної маси ремісників, нагромадження коштів у руках заможної верхівки, зростання соціальних протиріч усередині самого цеху готували базу для розвитку капіталістичних відносин, створювали умови, за яких робоча сила перетворювалася на товар.

У ремісництві широко застосовувалася жіноча наймана праця, в тому числі кваліфікована. Про це читаємо у праці В. Інкіна "Нарис економічного розвитку Львова у XVIII столітті": "У пекаря Лібенєка на протязі 1770-1774 рр. працювала Магдаліна Магдякова, про яку він відзивався як про досвідчену в пекарській справі робітницю. У пекаря Фаустіна працювала дівчина, що перейшла до нього від іншого пекаря. У кравця Росоловича теж працювала дівчина; вона виносила до крамниці товар і закликала покупців... Агнешка Тутковшанка біля двох років працювала у столяра Мацеевського "за челядника, а не за служницю"... Різник Себ. Урбанський, що мешкав на Святоянській юридиці, тримав за кухарку Маріанну Оленардову, яка діставала за роботу 12 золотих на рік і вбрання"¹⁶.

Характеризуючи економічне життя Галичини тих часів, варто звернути увагу на діяльність великої кількості нецехових ремісників, що головним чином жили на юридиках. Деякі з них складалися з десятків дворів і становили справжні слободи. На передмістях територія під юридиками набагато перевищувала територію, підвладну місту. Тут жили ковалі, капелюшники, шкіряники-гарбарі, кравці, шевці, теслярі, ткачі, муляри, лимарі, пекарі, столяри, різники, палітурники, пивовари, медоситники, колодії та інші ремісники. Наприклад, Замкова юридика нараховувала 150 дворів. Тут розміщувалися млини, пивоварні, гуральні,

¹⁵ Там само. – С. 28, 37, 30, 37.

¹⁶ Інкін В. Нарис економічного розвитку Львова у XVIII столітті. – С. 36.

воскобійні, збіжжевий та продовольчий ринок. Під покровительством Замку були годинникарі, теслярі, шевці і сап'янники, різники, аптекарі, бляхарі, пекарі, миловари, гарбарі, що жили на різних юридиках. Тут постійно продавали продукти харчування, спиртні напої, сіль, олію, свічки¹⁷.

Позацехові майстри (мечники, позументники, склярі, бляхарі, ювеліри) жили також у міщанських та шляхетських будинках. Переважно це були євреї. Ремісники-євреї об'єднувалися у власні цехи в межах кагалу під покровительством підвоеводського уряду, що мав із цього великі прибутки. До кінця XVIII ст. існували єврейські цехи перукарів, кравців, різників, ювелірів, бляхарів, кушнірів, склярів. Цехові майстри називали їх "партацькими", незважаючи на те, що вони мало відрізнялися від звичайних. Вони мали свої статuti, інституції, цехові збори, виборних, свої ятки. Підмайстри отримували звання майстра на цехових зборах у присутності патрона, після чого новий майстер міг відкривати власну майстерню у Львові або в будь-якому містечку. За твердженням В. Інкіна, нецехових ремісників у місті Львові налічувалося принаймні у два-три рази більше, ніж цехових. Тому мова може йти не про занепад ремісничого виробництва взагалі, а про занепад цехового ремесла¹⁸.

Намагаючись зберегти старовинні привілеї, цехи доповнювали статuti, посилювали регламентацію виробництва. Проте монополні права цехів у галузі виробництва, збуту і придбання сировини значною мірою були підірвані конкуренцією місцевих і провінціальних партачів. У XVIII ст. від оборони вони перейшли у наступ, добиваючись легалізації свого становища. Тим більше, що наявна кількість цехових майстрів в умовах зростання ринку не могла задовольнити попиту населення. Партачами ставали приїжджі з інших міст підмайстри або майстри, що втрачали зв'язки з цехом. Ними були українці, євреї, вірмени, яким доступ до католицьких цехів усе ще залишався закритим¹⁹.

Розширення ринку сприяло зростанню кількості партачів, збільшенню позацехового виробництва, тоді як чисельність багатьох цехів і обсяг їх виробництва відставали від потреб населення. Конкурувати з позацеховими ремісниками цехам було важко, враховуючи покровительство з боку впливових власників юридик. Цех міг переслідувати партача лише на території, підвладній міській юрисдикції. Він також намагався примусити партача сплачувати в цехову касу так зване квартальне, платити грошовий збір із привозної продукції.

Нерідко у передмістях виникали філії цехів, що складалися з легалізованих партачів, в основному українців. Так, цех різників під тиском Святоянської юридики змушений був визнати і формально прийняти до свого складу партачів, що там мешкали. Святоянські різники повинні

¹⁷Там само. – С. 13-14.

¹⁸Інкін В. Нарис економічного розвитку Львова у XVIII столітті. – С. 15.

¹⁹Нариси історії Львова. – Львів, 1956. – С. 40.

були відвідувати збори всього цеху в місті і брати участь у розподілі челядників, а також нести всі цехові повинності. Вони мали власні ятки, кожна з яких забезпечувала юридиці 30 золотих²⁰.

За певні кошти позацеховим пекарям дозволялося випікати булки, пиріжки, пряники, бублики. Нерідко їх приймали в цех на правах кварталників – це давало можливість збільшити кількість членів цеху понад встановлену статутом норму і водночас задовольнити попит населення на хліб. Проте кварталники користувалися обмеженими правами. Незважаючи на сплату всіх повинностей, вони не тільки не вважалися членами цеху, а й не мали права виробляти іншу продукцію, крім тієї, яку визначив цех.

Важливою також була роль партачів на ринку сировини, без якої не могли обходитися й самі цехи. Особливо це стосувалося шкіряного виробництва. Сільські та містечкові гарбарі привозили до Львова вироблену шкіру власного виробництва.

Основна маса партачів страждала від експлуатації власників юридик. Так, Святоянська юридика і братство св. Миколи, наприклад, крім земельного чиншу і річних внесків у розмірі 30 золотих, вимагали спеціальних внесків по 3 золотих із різників та шевців на вівтар. Щорічні платежі відраховувалися на користь церкви або монастиря. Більшість партачів-юридичан платила чинш, деякі з них – відробляли панщину²¹. І все ж, вільний від цехової регламентації партач краще пристосовувався до умов ринку. В цьому середовищі швидше відбувався процес соціального розшарування.

Крім позацехових ремісників, у Львові чимало людей жило випадковими заробітками, поденною роботою. Про це свідчить велика кількість найманих робітників, що працювали на розбиранні міських мурів, башт і на впорядкуванні шляхів. Найманими робітниками були чиншові селяни, селяни-втікачі з підробленими документами, вихідці з сімей ремісників, дрібних збіднілих торговців. Наймана праця стала для них основним засобом існування.

Кінець XVIII – початок XIX ст. не приніс Галичині істотного піднесення промислового виробництва, поширення нової його форми – капіталістичної мануфактури, яка в Європі давно прийшла на зміну ремісничій майстерні і за останню третину сторіччя стала поступатися вищій формі капіталістичного виробництва – фабриці. Розвиток ремесла, який, незважаючи на існуючі перешкоди, мав місце, не міг уже створювати перспектив для економічного піднесення краю. Мануфактурне виробництво перебувало в зародковому стані, а фабричне – ще не зароджувалося. За рівнем розвитку промислового виробництва Галичина

²⁰Нариси історії Львова. – С. 19.

²¹Там само. – С. 24.

відставала від країн Західної Європи, навіть центральних і західних провінцій Австрійської монархії.

Селянські промисли і ремесла були тісно пов'язані із землеробством. У вільний від сільськогосподарських робіт час сільські ремісники виготовляли полотна, вичиняли шкіри, шили взуття, одяг, були ковалями, слюсарями, гончарами, столярами, теслярами, бондарями, візниками тощо. В одному з документів Станіславської округи зазначалося: "Мешканець гір сам виготовляв свій одяг. Жінка пряла нитки з льону. Багато підданих виготовляли грубе полотно, з якого шили сорочки й полотняний одяг. Вовну, яку отримували з овець, пряли, з неї ткали і валяли звичайне сукно. З цього сукна жінка виготовляла одяг для родини"²². 1803 році лише у селах Самбірщини працювало понад 500 сільських ткачів. Покутські ремісники із шкір овець і кіз щороку виготовляли близько 40 тис. знаменитого сап'яну, який мав збут навіть у зарубіжних країнах. У таких місцевостях, як Витків, Угнів, Роздол, Кути і Тисмениця, населення займалося гарбарством і шевством.

Граф Володимир Дідушицький, коментуючи домашній промисел у XIX ст. на виставці 1890 року у Відні, в монографії "Die Hagindustrie Oesterreichs" написав: "Наш селянин робив усе добре до останнього часу і навіть на околицях, віддалених від міст і залізниці, робить сьогодні ще краще, що потребує він і його родина. Він це виробляє з сировини свого власного господарства при допомозі своєї родини. Однак при цьому його основним заняттям залишається рільництво.

В час, вільний від цього господарства, вся родина виробляла речі, необхідні для її власного ужитку. З осені вона готувала коноплю, льон і вовну для прядіння, готувала різні рослинні фарби. Зимовими вечорами жінки при куделі старанно шили білизну для всієї родини, а для себе частину одягу. Чоловіки були зайняті тканням полотна і матерії, приготуванням будівельної деревини, матеріалу, потрібного для виготовлення домашнього, господарського і рільничого реманенту. Овечі шкіри перероблялися на хутро, інші звірині шкіри – на взуття і т. д., з солом, очерету, вербового галуззя, коріння дерев плелися кошики та інший домашній інвентар... Де цьому сприяли місцеві умови, викопували глину, будували згідно старого звичаю гончарну піч і випалювали потрібне начиння... З цього бачимо, що сільська хата була власне верстатом найрізноманітніших галузей і напрямків. В багатьох регіонах така традиція збереглася до цього часу, однак в інших наступив поділ праці між мешканцями одного села, рідше одного регіону, і то в такий спосіб, що кожен віддавався виключно одному виду праці, відносно набутої майстерності в тій чи іншій галузі промислу. В кожному селі є ткачі, які

²²Бойківщина: історико-етнографічне дослідження / П. Жолтовський, Р. Чугай, Р. Кирчів, М. Моздир ; [відп. ред. Ю. Гошко]. – Київ : Наукова думка, 1983. – С. 135; *Kalinka W. Galicja i Krakow pod panowaniem austriackim / W. Kalinka*. – Paryz, 1853. – S. 235.

льон, коноплю і вовну прядуть, а також шевці, кравці, ковалі, колісники, кошикарі, теслі і т. д. Кожен з них задовольняв свої, своєї родини і своїх сусідів потреби. Сировинний матеріал доставляв головним чином для власного господарства або, щонайбільше, сусідам. Лише сіль і залізо були привізними і закуповувалися"²³.

Вироби ремісників дуже часто задовольняли також потреби заможного класу. Дружини найвищих чиновників пишалися, коли на виданні їхніх доньок білизна була домашньої роботи, найделікатніші й наймайстерніші вишивки часто були виконані сільськими дівчатами.

Господарювання на маленькому клаптику землі не забезпечувало виживання родини, і якщо ця родина виробляла якийсь виріб домашнього промислу, то це ставало головним і єдиним джерелом заробітку. Якщо попит на якийсь виріб зростає, а члени однієї родини не в стані були виконати всі замовлення, то на роботу приймалися учні, помічники (челядники), сільське господарство занепадало або обмежувалося лише обробітком малого городу. Домашній промисел таким чином перетворювався на дрібний промисел.

Сільські ремісники постійно працювали в поміщицьких маєтках, виконуючи фахові роботи, при будівництві та ремонті промислових підприємств, житла, складських приміщень, корчм, крамниць, стаєнь та ін. За виконану роботу розраховувалися переважно грошима за угодою між поміщиком і ремісником або натуральною оплатою. У будь-якому випадку заробітна плата сільських ремісників-будівельників порівняно з панщинною оплатою виявлялася вищою.

Серед сільських ремесел найбільш поширеним було ковальство. У XIX ст. без кузні не могло обійтися жодне селянське господарство. Коваль виготовляв ножі, сокири, мотики, лемеші до плугів, зуби до борін, підкови, обручі на бочки і колеса, завіси, замки, приладдя для возів і саней тощо. Деякі ковалі володіли наділом, але працювали на землі мало. Панщину, як правило, не відбували. Замість неї забезпечували фільтварок ковальськими виробами.

У першій половині XIX ст. значного розвитку набуло гончарство. Славилися гончарні вироби, виготовлені в галицьких селах Глинсько, Судова Вишня, Потеличій Шпиколоси. У селі Потеличі Жовківської округи 150 селян виробляли глиняний і фаянсовий посуд. 1842 року в Галичині налічувалося 795 гончарів. Головними виробами гончарства вважалися миски, горшки, глечики, дзбани, макітри та дитячі іграшки (свистульки, тарахкальці). Найвідомішим центром глиняних іграшок було прикарпатське село Стара Сіль²⁴.

²³Pzemysł domowy na wystawie wiedeńskiej 1890. (Odbitka "przeglądu"). – Lwów : nakładom autora z drukarni narodowej W. Manieckiego. Zarządca W. Hodak. – S. 4-5.

²⁴Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 53.

Сільське населення Галичини видобувало смолу, дьоготь, шмір, поташ, випалювало дерев'яне вугілля. Наприкінці XVIII ст. у верховинських лісах щорічно випалювали до 0,5 млн коблів дерев'яного вугілля. Наявність смолистих дерев (ялина, смерека, сосна) давала змогу жителям окремих сіл Галичини виготовляти з них різні смоли. Зокрема, дьоготь і шмір для змазування осей у возах²⁵.

Прикарпатські ліси дозволяли розвивати лісопиляння, виробництво дерев'яних виробів, поташу. Деякі поташні буди мали понад 100 працівників і набували початкових форм мануфактур. Проте переважали дрібні підприємства з 20-30 працівниками. Базуючись на даровій сировині й праці селян, поташні підприємства забезпечували феодалам значні прибутки.

Протягом першої половини XIX ст. поташ виробляли у багатьох гірських селах Сколівщини і Покуття²⁶. Найбільші поташні у Перечині та Ставному виготовляли до 350-500 ц поташу на рік. У 20-30-х і на початку 40-х років XIX ст. його виробництво в районі Карпат досягло найвищого рівня – 7-10 тис. т²⁷. Ця продукція надходила на місцеві скляні гуті, вивозилася за кордон до Англії, Данії, Чехії, Богемії, Польщі, Німеччини. Але до середини XIX ст. у зв'язку з інтенсивним спустошенням лісів виробництво і торгівля поташем припинилися. Розвивалося також лісопиляння, виробництво бочок, ящиків, інших виробів.

Міські цехи укладали угоди з нецеховими ремісниками про поділ функцій. Нерідко цілі села, які спеціалізувалися на виготовленні певних виробів, одержували від цехів право продавати їх у містах. Виручені гроші сільські ремісники переважно віддавали феодалові в порядку сплати ренти. За словами Г. Ковальчака, "консерватизм феодалських порядків гальмував переростання ремесла в капіталістичні мануфактури. Сільське ремесло і промисли задушувалися феодалськими повинностями і обмеженнями, обплутувалися лихварським і купецьким капіталом, який недавно експлуатував ремісників і не організовував великого мануфактурного виробництва"²⁸.

Розвинутою галуззю промислового виробництва було гуральництво. Труднощі збуту зерна на західноєвропейських ринках прискорили виробництво горілки і пива. Окремі поміщицькі броварні щорічно переробляли тисячі центнерів зерна, переважно ячменю. Розвиткові броварництва і гуральництва сприяла також наявність такої сировини, як картопля, дрова. Будівництво гуралень і броварень не вимагало великих затрат

²⁵Moszynski K. *Kultura ludowa slowian* / K. Moszynski. – Warszawa, 1967. – Т. 1. – С. 390.

²⁶Яцкевич Є. Зарождение капиталистических отношений в бесфольварочных селах и селах с промышленными предприятиями Галиции в конце XVIII – начале XIX в. / Є. Яцкевич // ЕАИВБ, 1960. – С. 338; Гошко Ю. Населення українських Карпат XV-XVIII ст. / Ю. Гошко. – Київ, 1976. – С. 121; Грабовецький В. Гуцульщина XII – XIX століть. Історичний нарис / В. Грабовецький. – С. 118; Schnur-Peplowski S. *Zphzeszlosci Galicji (1772-1862)* / S. Schnur-Peplowski. – Lwow, 1895. – S. 126.

²⁷Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 129.

²⁸Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – 101.

капіталу, адже обладнання і технологія були простими – примітивне приміщення, чани, казани, трубки. 1836 року в Галичині налічувалося близько 3 тис. діючих гуралень, які перетворилися на прибуткову галузь. Право пропінації (виробництво і торгівля алкогольними напоями) належало лише шляхті.

Дрібні гуральні (переважно з 1-5 чанами) функціонували майже в кожному феодальному маєтку, селі. В деяких містах працювали великі гуральні з 15-18 чанами, де задіювалося у сезон більше 100 осіб. Але міщани за право виготовлення алкогольних напоїв змушені були платити феодалам²⁹.

Поряд із гуральництвом у поміщицьких господарствах Галичини поширилося пивоваріння. Основною сировиною виготовлення пива служив ячмінь. У 1801-1803 роках з цією метою було використано 8 тис. корців ячменю. У 1836 році пивоварня м. Ягольниця, що на Тернопільщині, зі 1 735 корців ячменю отримала 740 бочок пива. У 1845 році та ж пивоварня виробила 2 571 бочку пива, прибуток від реалізації якого становив 7 540 флоренів³⁰. 1847 року 343 броварнями Галичини вироблено 470 тис. австрійських відер пива³¹. Пиво продавалося у шинках, корчмах, на ярмарках і базарах, вивозилося до інших міст та сіл.

Ще одним видом промислів, який залишався монополією феодалів і забезпечував їм значні доходи, було борошномелля. За вартістю продукції борошномельна промисловість у кінці XVIII ст. займала перше місце. Вона була представлена переважно дрібними підприємствами, які належали торгово-промислому капіталу, тісно пов'язаному з багатими землевласниками. Дрібні млини на 1-2 камені знаходилися майже в кожному селі. Вони не лише мололи борошно, а й очищали пшона, гречку, часто валяли сукно.

У поміщицьких господарствах працювали водяні, вітряні млини (близько 5 тис. наприкінці XVIII ст.), прибутки від яких становили більше від півмільйона золотих ринських. Більшість млинів здавалася в оренду. Так, доходи Ходорівського ключа у 1786 році становили майже 31 тис. золотих, із них 12,5 тис. – від оренди млинів і перевозів³².

"Gazeta Lwowska" повідомляла про те, що в селі Лучин Жовківської округи було завезено млин – "вітряк" із Голландії, загальна вартість якого складала 12 тис. золотих дукатів. У 1822 році на спорудження водяного млина у селі Заболотівка Ягольницького ключа витрачено майже 2 тис. польських злотих, а в 1842 році на будівництво такого ж млина в селі Улашківці – понад 3 400 золотих ринських³³. Млини обслуговували

²⁹Там само.

³⁰Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 31.

³¹Marasse M. Grundbesitz – Verpalthisse in Galizien / M. Marasse // *Dziela ekonomiczno-polityczne i statystyczne*. – Kraków, 1887. – Т. 2. – С. 301.

³²Герасименко М. Аграрні відносини в Галичині в період кризи панщинного господарства. – С. 28.

³³Gazeta Lwowska. – Lwow, 1812. – № 51.

переважно потреби поміщицьких гуралень та броварень. Користувалися поміщицькими млинами й селяни, з яких за помел стягувався так званий мірчук, тобто частку від призначеного на помел зерна.

В передгірських і гірських районах розвивалося ткацтво, яке базувалося на місцевому льонарстві і коноплярстві. Існували села й містечка, в яких ткачі успішно конкурували з міськими ткацькими цехами. До таких належало містечко ткачів Комарно поблизу Львова, яке виготовляло близько 400 тис. погонних метрів полотна на рік. Найбагатші сільські ткачі приймали замовлення на виготовлення тканин навіть у містах. Проте найчастіше сільські ткачі самі потрапляли в залежність від скупників і лихварів, які давали їм сировину і розплачувалися з ними за роботу товарами. У гірських селах сільські ткачі переважно платили феодалу чинш або віддавали данину полотном. Всі роботи з обробки льону і прядіння виконувалися селянами в порядку відробляння панщини. Загалом ткацьке ремесло феодальних помість за масштабами виробництва набагато перевищувало цехове. Всього у 70-х роках XVIII ст. лише в Галичині нараховувалося понад 13 тис. ткачів, а їхня продукція не лише продавалася на внутрішньому ринку, а й вивозилася в інші країни³⁴.

У названій монографії В. Дідушицький особливу увагу приділив розвитку килимарства. Слово "килим" у східних мовах означає диван. В кінці XVIII – першій половині XIX ст. виготовлення килимів у Галичині дуже поширилося. За словами автора, "традиція ткання килимів та їх використання були запозичені зі сходу і розповсюдилися, перш за все, на окраїнах, де оселилися колишні бранці зі сходу, де ще були замки і фортеці, наприклад, у Збаражі, Залозцях, Токах, в більшій частині Поділля, де населення, повертаючись з мусульманської неволі, приносило з собою зразки килимів і узорі до них. Ткацькі верстати, на яких до цього часу виробляли ці килими, були сконструйовані за давніми традиційними зразками"³⁵.

Кожен замовник килиму сам поставляв ткачу пофарбовану вовну, вибирав орнамент виробу. Населення використовувало килими як покривала на ліжка або декорацію стін, дарувало церквам та костелам. У родинях килими бережно зберігалися і продавалися лише за крайньої необхідності. Як правило, ці вироби вирізнялися міцністю, натуральністю і гармонією барв.

На початку XIX ст. у місті Залозці, селі Кривотули функціонували суконні фабрики. Перша щорічно виробляла понад 2 000 штук сукна, байки. Поміщицькі текстильні підприємства існували в Янковичах, Куликові, Яричеві, Сокалі, Підгайцях³⁶. Згодом вони, як і інші текстильні підприємства, не витримавши конкуренції, припинили існування.

³⁴Див. Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 102.

³⁵Przemysł domowy na wystawie wiedeńskiej 1890. – S. 12.

³⁶Gazeta Lwowska. – Lwow, 1811. – № 13.

Водночас розвивалися нові форми виробництва у ткацтві, центром якого став Львів. Там виробництво було організоване за формою децентралізованої мануфактури³⁷.

З 20-х років XIX ст. поміщицькі господарства почали розвивати цукроваріння³⁸. Перша цукроварня була збудована в 1823 році в Пружниках неподалік від Станіслава. Приблизно тоді ж виникла ще одна цукроварня в Соколівці на Бережанщині. Обидві вони належали поміщикам Морозовицьким. Згодом у різних частинах краю виникло більше від десяти цукроварень, але більшість із них діяла недовго і в 1841-1847 роках одночасно функціонувало лише сім, а на початку 50-х років – дві³⁹. Найважливішими підприємствами були цукроварні А. Потоцького у Ланцуті, Яблуновських у Білому Камені, А. Касперовського в Журавниках і Нижневі та ін. (загалом 18)⁴⁰.

До найбільших підприємств фабрично-заводського типу Східної Галичини належала цукроварня у м. Товмач Станіславської округи, заснована 1838 року. На початку 40-х років тут було встановлено один із перших двигунів у краю. Крім центрального підприємства, Товмачка цукроварня мала філіали і численні фабричні сушарні, розкидані по селах галицького Поділля. У 40-х роках на цукроварні працювало 700 робітників і ремісників. На 11 фабричних сушарнях задіявалося 2 тис. осіб, а на сезонних роботах із вирощування буряків і розробки лісу – майже 3 тис. Середній місячний зарібок робітника становив 6-7 золотих ринських, у той час як щомісячний прибуток підприємства сягав 100 тис. золотих ринських⁴¹.

У 1844 році цукроварнями Галичини перероблено 555 тис. ц цукрових буряків. Однак із середини століття у зв'язку з бурхливим розвитком виробництва цукру в Австрії, Чехії, Росії цукрова промисловість Галичини почала занепадати. В кінці 80-х років у Галичині залишилося одне підприємство з переробки цукрових буряків – завод графа Дідушицького в Товмачі. У 1876 році завод разом із маєтком графа перейшов до рук німецьких банкірів з Кельна. Було створено "Акціонерне товариство цукрової промисловості Галичини" з капіталом 4,2 млн золотих ринських⁴². Однак і воно не зуміло налагодити виробництво цукру. В кінці XIX ст. у Східній Галичині не залишилося жодного підприємства з такого виробництва.

³⁷Гелей С. Економіка / С. Гелей // Історія Львова : у 3-х т. 1772. – жовтень 1918. – Львів : Центр Європи, 2007. – Т. 2. – С. 31.

³⁸Крохмалюк Ю. З історії цукроварської промисловості на західноукраїнських землях / Ю. Крохмалюк // Технічні вісті. – 1933. – Ч. 4. – С. 73.

³⁹Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 128.

⁴⁰Яцкевич Є. Становище робітничого класу Галичини періоду капіталізму (1849-1900) / Є. Яцкевич. – Київ, 1958. – С. 51.

⁴¹Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 33.

⁴²Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.) / Я. Хонігсман. – Львів : Вид-во Львівського університету, 1971. – С. 94.

У поміщицьких господарствах виробляли будівельні матеріали – цеглу, черепицю й вапно. Цегельні заводи й вапнярки діяли майже в кожній великій домінії. У 1812 році на території Жовківської округи функціонувало понад 10 цеглень і 3 вапнярки. У селі Бабинець одна піч в рік давала 16 тис. цегли, Белзень – 12 тис., Боянець – 57 тис., Василів Великий – 15 тис., Дрогобич – 45 тис., Лещків – 34 тис. цегли. Річна продукція вапнярки у селі Горинець становила 150 корців, села Крехів – 140 корців, села Ліски – 200 корців вапна. На галицькому Поділлі типовим маетком із виробництва і реалізації будівельних матеріалів був Ягольницький ключ. У 1837 році тут виробили 43,3 тис. штукцегли-сирівки, 90 тис. штук випаленої цегли. У 1839 році двома цегельнями було випалено 200 тис. штук цегли. Частково цегла і вапно продавалися населенню. На Прикарпатті цегельно-вапняне і черепичне виробництво було налагоджено в Роздолі. У 1826 році тут виробляли 101,5 тис. штук цегли, 47,7 тис. штук черепиці, 1 180 корців вапна, 202 стоси будівельного каменю і 88 штук кам'яних плит. За чотири роки (1837-1840) було реалізовано на місцевому ринку за готівку 99 тис. штук цегли і 157 корців вапна. Вироблена продукція спрямовувалася також на будівництво гуралень, броварень, млинів та інших господарських об'єктів⁴³.

Поміщицька залізодобувна промисловість зосереджувалася переважно у гірських маєтках Самбірської, Стрийської і Сяноцької округ. У січні 1815 року фінансова палата Галицького губернського управління повідомляла, що державні підприємства Галичини щорічно виробляли 3 500 центнерів заліза, зокрема на мануфактурах і руднях у Смільній, Мізуні, Майдані, Підмихайлі, Ореві, Руді Рожанецькій, Залокоті⁴⁴. У 1825 році на території Галичини було 15 залізних гут (7 належало магнатам, 7 – державі й 1 – церкві), на яких працювало 1 400 найманих робітників.

На початку XIX ст. доменне виробництво витіснило примітивні рудні. В 1810 році в Галичині діяло 13 доменних печей у селах Майдані, Рибнику, Смільній Самбірської округи; Сопоті, Соколові, Дубині, Синевідську, Демні, Велдіжі, Мізуні, Людвиківці Стрийської округи, – 2 в селах Сяноцької округи. Протягом року домни виплавляли 500-600 т металу; в другому десятиріччі XIX ст. – 1 100 т⁴⁵.

У 20-х роках XIX ст. в залізодобувній промисловості Галичини працювало 1 400 найманих робітників. Продукція залізних гут у 1841-1848 роках сягала 66,6 тис. віденських центнерів⁴⁶. За підрахунками І. Карпинця, у 40-х роках XIX століття залізними гутами щорічно

⁴³Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 34, 35.

⁴⁴Зародження робітничого класу на Україні. Середина XVIII ст. – 1861 р. – С. 60, 62, 63.

⁴⁵Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 127.

⁴⁶Якувечич Є. Становище робітничого класу Галичини періоду капіталізму (1849-1900). – С. 44; Карпинець І. Галицькі залізні гуті та їх продукція в рр. 1772-1848 / І. Карпинець // Записки Наукового товариства ім. Шевченка. – Львів, 1937. – Т. 154. – С. 141-182.

перероблялося понад 1 млн кубічних віденських стоп дерев'яного вугілля, яке випалювалося тільки з твердих порід дерев⁴⁷.

Розклад міського цехового ладу, активний розвиток позацехового ремесла створили передумови для виникнення мануфактур. Мануфактури – підприємства, засновані на ремісничій техніці, поділі праці, вільно-найманій робочій силі. Вони створювалися двома шляхами: дрібні підприємства перетворювалися на великі самостійні виробництва; майстерні підпорядковувалися торговому капіталу, який активно проникав у виробництво.

В першій половині XIX ст. окремі майстри-слюсарі мали у своїх майстернях вісім-десять підмайстрів. Подібні майстри стали організаторами капіталістичного виробництва, їх майстерні поступово перетворювалися на капіталістичні підприємства. Першим таким підприємством була фабрика сільськогосподарських машин Й. Заславського в м. Надвірна Станіславської округи, яка виготовляла молотарки, січкальні, зерновівалки, млинки, олійні тощо. Сировина для мануфактури постачалася з місцевих залізничних підприємств⁴⁸. На фабриці сільськогосподарських машин Ф. Шумана у Львові спочатку працювало 9 підмайстрів. 1839 року на промисловій виставці у Відні її власник був нагороджений за виготовлення ручної січкальні. Мануфактура Ф. Шумана мала чотири токарні верстати, дванадцять шрубстаків, шість деревостругальних верстатів і два гідравлічні молоти; експлуатувалася праця 28 найманих ремісників, зокрема механіків, столярів, теслярів, ливарників, ковалів тощо⁴⁹. Протягом 1854 року підприємство виготовило 49 плугів, 20 молотарок, стільки ж січкарень, 10 віялок, 6 олійних пресів. Для виготовлення цих машин було використано 20 центнерів ковальського заліза, 100 центнерів литого заліза тощо.

З розвитком товарного господарства і розширенням функцій торгівлі до сфери виробництва залучався купецький капітал. Купецькі підприємства виникали переважно у споживчих галузях промисловості. Окремі купці, які спочатку виступали замовниками продукції, постачальниками сировини і збутовиками готових виробів на ринку, перетворювалися на інвесторів промислового виробництва. Таке явище спостерігалося насамперед у Львові. Купецькі підприємства мануфактурного типу орієнтувалися переважно на задоволення попиту місцевого населення. У цьому контексті варто назвати шкіряну мануфактуру в Бузьку (заснована 1776 року), на якій у 1897 році працював 31 робітник⁵⁰.

Великою популярністю користувалася продукція Яна Мушинського, який заснував фабрику та фірмовий магазин по вулиці Градицьких

⁴⁷Карпинець І. Галицькі залізні гуті та їх продукція в рр. 1772-1848. – С. 174.

⁴⁸Зародження робітничого класу на Україні. Середина XVIII ст. – 1861 р. – С. 113-114.

⁴⁹Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 73.

⁵⁰Економічна історія України. Т. 1. – С. 588.

(нині – Друкарська); Д. Касслера, який на вулиці Городоцькій, 23 утримував фабрику лікерів і горілок; Юліуша Міколяша, сина та одного зі спадкоємців славетного аптекаря Петра Міколяша, який заснував "Першу Галицьку рафінерію спирту", що розташовувалася на Богданівці, 10; родини Косецьких, що володіла фабрикою лікерів неподалік Левандівки.

Значний попит у львів'ян мала, зокрема, продукція найдавнішої фабрики горілок та лікерів. Вона була заснована Лейбою Бачелесом у 1782 році, розташовувалася спочатку на вул. Ягеллонській (тепер В. Гнатюка, 4), згодом перемістилася на Знесіння, біля підніжжя Високого Замку, за Жовківською рогаткою. У 1807 році за досягнення у випуску якісної продукції підприємству було надано звання "цісарсько-королівська привілейована крайова фабрика", а його власникові – титул "цісарсько-королівський надвірний постачальник". Після 1848 року єврейське прізвище власників фабрики Бачелес було замінено на польське Бачевський⁵¹. У 1856 році директором став Йозеф-Адам Бачевський. Під його керівництвом фабрика очолила лікєро-горілочане виробництво Галичини. Фірма освоїла не тільки внутрішній ринок, а й проникла на ринок інших європейських країн. Цьому сприяли досконала технологія виробництва напоїв, фірмова рецептура, найсучасніша техніка⁵². Фабрику було обладнано ректифікаційними колонними апаратами системи "Савалле" (Savalle) найновішої конструкції, тут були встановлені парова машина потужністю 200 кінських сил, електрична машина на 200 ламп⁵³.

У 40-х роках ХІХ ст. у місті діяло шість купецьких лікєро-горілочаних мануфактур, на яких працювали близько 170 найманих працівників. Урядовий циркуляр 1838 року вимагав від кожного, хто заснував виробництво спиртних напоїв, складання спеціального іспиту, а також наявності не менше 5 тис. флоринів обігового капіталу⁵⁴.

На початку ХІХ ст. у різних частинах Львова функціонувало 13 броварень. У Жовківському передмісті відомий був бровар Кароля Кисельки, на Погулянці – Яна Кляйна (впродовж тривалого часу пиво з броваря Кляйна вважалося найкращим у місті), за Личаківською рогаткою, при дорозі на Винники, де нині розташований дріжджовий завод, – бровар Грунда, на Личакові, біля костелу св. Антонія, на тому місці, де тепер починається вулиця Вишенського, – Фридерика Гюбнера, на вулиці Пивоварській, де зараз розміщується лічниця (вул. Озаркевича), – Пензіаса, "на Байках", де нині завод безалкогольних напоїв, – Прохазки.

⁵¹Драк М. Фірма Бачевських у Львові і розвиток лікєро-горілочаної промисловості в Галичині (1782-1939) / М. Драк. – Львів, 2004. – С. 38.

⁵²Гелей С. Економіка // Історія Львова. – Т. 2. – С. 31.

⁵³Драк М. Фірма Бачевських у Львові і розвиток лікєро-горілочаної промисловості в Галичині (1782-1939). – С. 10-11.

⁵⁴Гелей С. Економіка // Історія Львова. – Т. 2. – С. 32.

З середини ХІХ ст. у пивоварну промисловість Галичини вкладали кошти австрійські та німецькі банки. Так, австрійський банк "Кредит-анштальт" спільно з галицьким Промисловим банком фінансував "Львівське акціонерне товариство пивоварних заводів". Успостережний раді цього товариства були представлені директори австрійського "Уніон банку", який теж активно включався в фінансування галицьких пивоварних заводів.

Товариство "Пивоварні заводи Ян Гец" в Окоцимі з філіалами у Львові та Станіславі користувалося фінансовою підтримкою німецького "Лендербанку" у Франкфурті-на-Майні та інших банків Німеччини⁵⁵.

На територію Галичини поширювалася так звана тютюнова монополія: право на вирощування, переробку і торгівлю тютюном мала тільки держава. Порухення тютюнової монополії каралося великими штрафами або каторгою. Найбільшою тютюновою мануфактурою на території Галичини була Винниківська, яка з 1784 року стала державною. За розмірами переробки і виробництва тютюнової продукції вона посідала третє місце серед десяти наявних в Австрійській імперії тютюнових фабрик (885 робітників у 1811 році). 1829 року на ній вироблено понад 36,6 тис. ц курильного тютюну і майже 2 тис. ц нюхального табаку, за що виручено понад 1 млн золотих ринських. Другою за величиною тютюновою фабрикою у Галичині було підприємство у Монастириськах на Тернопільщині, засноване у 1804 році. В 1811 році тут працювало 436 робітників, а 1855 року – до 800, переважно жінок. Тютюнові підприємства, базуючись на вільнонайманій праці, були пов'язані з місцевим ринком, сприяли проникненню товарно-грошових відносин у селянське та поміщицьке господарство⁵⁶.

У Прикарпатті експлуатувалося понад 500 соляних джерел. На початку 70-х років ХVІІІ ст. існувало 100 соляних жуп, в яких працювало 1,6 тис. осіб. Виробництво солі становило тут від 50 до 100 тис. т на рік. У районі Солотвина в 80-х роках ХVІІІ ст. видобуток кам'яної солі складав 33 тис. т⁵⁷. На найбільших підприємствах мануфактурного типу застосовували поділ праці, різні механізми. В Галичині кам'яну та кухонну сіль добували в Дрогобичі, Стебнику, Старосолі, Долині, Болехові, Калуші, Печеніжині, Косові, Яблунові. У жупах шляхти працювали в основному кріпаки. Вільнонаймані робітники використовувалися лише на кваліфікованих роботах. Австрія запровадила державну монополію на виробництво солі, закрила всі дрібні жупи, залишивши наприкінці ХVІІІ ст. не більше від двох-трьох десятків.

⁵⁵Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 99.

⁵⁶Економічна історія України. – Т. 1. – С. 590-591.

⁵⁷Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 104.

В Галичині існували давні традиції виробництва паперу. Наприкінці XVIII ст. у Галичині працювала половина папірень України. У 1773 році нараховувалося 26, переважно дрібних виробничих майстерень⁵⁸. У першій половині XIX ст. їх було 40, половина з яких знаходилася в поміщицьких володіннях. Частина папірень належала до мануфактурного типу, і там працювало більше ніж 10 кваліфікованих робітників. Продукція папірень забезпечувала потреби галицьких друкарень і тютюнових виробів, новоутворених адміністративних установ, різноманітних канцелярій. Паперові мануфактури виникали й концентрувалися переважно навколо Львова й окружних міст⁵⁹. Однак папірні мануфактурного типу не могли задовольнити зростаючих потреб, не могли конкурувати із закордонним виробництвом паперу, виготовленого на машинному обладнанні. Тому для середини XIX ст. характерними були відмирання мануфактур і перехід на фабричне виробництво із застосуванням папероробних машин.

У першій половині XIX ст., хоч і поволі, розвивалося друкарство. На початку XIX ст. у Львові було шість друкарень, також працювали ливарні друкарських літер і літографії. 1841 року в галицьких землях діяло вже 12 друкарень і 2 літографії, більшість із яких знаходилися у Львові. Друкарня Ставропігійського братства існувала з часів Івана Федорова. Тут друкувалися офіційні матеріали, три газети (польською і німецькою мовами у Львові й німецькою у Чернівцях), а також література українською, польською, німецькою та єврейською мовами⁶⁰.

Господарська політика австрійського уряду спочатку передбачала підтримку закладання мануфактур і фабрик, а також скерування до Галичини підготовлених ремісників. Так, було відкрито ткацьку фабрику в Самборі, підтримано фабрики, що вже працювали, – шкіряних виробів у Бузьку, селітри у Бродах. Але досить швидко господарська політика стосовно Галичини змінилася; уряд припинив підтримувати промисловість і зайняв нейтральну позицію щодо господарських проблем краю. У зв'язку з цим фабрично-заводська промисловість розвивалася повільно. Текстиль, обладнання, машини постачалися з Англії, Пруссії, Штірії та Польського королівства; меблі, предмети домашнього побуту – з Відня та Вроцлава. Галичина все більше перетворювалася на ринок збуту для промисловості західних провінцій. Індустріальному розвитку перешкоджало, крім конкуренції австрійської промисловості, небажання великих землевласників будувати мануфактури і фабрики.

⁵⁸ Там само. – С. 5.

⁵⁹ Мацюк О. Папір та філіграні на українських землях (XVI – початок XX ст.) / О. Мацюк. – Київ, 1974. – С. 26-77; Стеблій Ф. З історії мануфактурного виробництва паперу у Східній Галичині / Ф. Стеблій // Нариси з історії природознавства і техніки. – 1971. – Вип. 15. – С. 77-83.

⁶⁰ Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 130.

Однак із 30-х років XIX ст. намітилося промислове піднесення. Тут діяло близько 250 мануфактур – залізоробних і металообробних, скляних, керамічних, папірень, текстильних, шкіряних, тютюнових, соляних, лікеро-горілчаних закладів⁶¹.

Мануфактури виникали переважно в поміщицьких і державних маєтках. На них використовувалася здебільшого примусова ручна праця панщинних селян, запроваджувалися водяні колеса і кінні приводи. Характер розсіяної мануфактури мали сільські ремесла й домашня промисловість.

Станом на 1835 рік у Львові діяло 20 млинів і приблизно стільки ж – у навколишніх селах і містечках – Городку, Янові, Щирці. Однак вони не задовольняли зростаючого попиту населення. У 1839 році власник рудень В. Гомоляч розпочав будівництво першого у Львові парового млина вартістю 120 тис. золотих ринських, на якому працювали 18 постійних робітників⁶².

Купецькі підприємства виробляли шоколад, тістечка, цикорій. На початку століття діяло кондитерське підприємство Товарницького, яке щорічно продукувало понад 30 т шоколаду. Відзначалася також попитом продукція медоварні, що у 1854 році зварила 70 тис. л меду⁶³.

Велика кількість льону і коноплі у Східній Галичині сприяли розвиткові в першій половині XIX ст. олієнь. Олія мала широкий збут серед населення міста та околиць (харчування, освітлення приміщень). Діяли також підприємства з виготовлення воску, свічок, мила. Мило виготовляли переважно жінки, отримуючи на це спеціальні урядові концесії.

Купецькі підприємства відкривалися у Бродах, Станіславі, Дрогобичі. Наприклад, в першій половині XIX ст. у Станіславі працювали дві кондитерські мануфактури, підприємства з виготовлення лікерів, а також свічок і мила. У середині століття горілчано-лікерні підприємства існували у Бродах, миловарні – у Болехові, сірникова мануфактура – в Надвірній, поташні підприємства – в Коломиї й Бучачі.

В Галичині діяло дві фаянсові та п'ять скляних мануфактур, де працювали 162 робітники. У 1802 році в селі Глинську виникла найбільша фаянсова мануфактура, де в середині XIX ст. задіявалося вже 100 найманих робітників. Поряд із приватновласницькими діяли залізоробні підприємства, що належали державній скарбниці (мануфактури та рудні у Смільній, Мізуні, Майдані, Руді Рожанецькій, Залокоті, Ореві, Підмихайлі). У 1822 році із 15 залізних гут Галичини 7 були державними⁶⁴.

У містах та селах краю нараховувалося два десятка цегельних підприємств, декілька десятків селітроварень, каменокопалень. Підприємства

⁶¹Економічна історія України. – Т. 1. – С. 585-586.

⁶²Кісь Я. Промисловість Львова у період феодалізму. – С. 176.

⁶³Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 77.

⁶⁴Економічна історія України. – Т. 1. – С. 591.

виробляли круги для млинів і жорен, будівельні матеріали, художні вироби. В багатьох місцях випалювали вапно⁶⁵.

Деякі підприємства, які мало відрізнялися від ремісничих майстерень, були вже капіталістичними: використовували працю найманих робітників, застосовували у виробництві механічну силу. Революція 1848 року ліквідувала панщинну систему й розчистила шлях до розвитку товарних відносин. Проте перехід економіки Галичини на капіталістичні рейки затягнувся. До середини ХІХ ст. тут діяли десятки підприємств мануфактурного або фабричного типу, з яких лише декілька використовували парові машини. Найбільшими вважалися дві сірникові фабрики Тома і Фауста, на яких працювало відповідно 180 і 104 робітники⁶⁶. За тодішніми мірками, великим було підприємство з виготовлення сільськогосподарських машин і металевих виробів Піча і Куше, на якому працювало 50 робітників. У середині ХІХ ст. на ньому діяла парова машина потужністю 6 кінських сил, циркулярка, гвинтонарізний і свердлильні верстати. 1854 року підприємство виготовляло 23 молотарки, 6 пожежних машин, 3 помпи для води, 6 млинків для очищення зерна, стільки ж олійних пресів і пилорам, 29 січкарень, 88 плугів тощо. На виробництво цих машин витрачено 900 центнерів литого заліза, 357 центнерів ковальського заліза, 15 центнерів сталі⁶⁷.

У 50-х роках ХІХ ст. вулиці Львова освітлювалися нафтовими ліхтарями. В Дрогобичі працювала нафтоперегінна установка купців Шрайнера і Герца⁶⁸. 1852 року в аптеці П. Міколяша (нині аптека № 24) було вперше отримано ректифікат бориславської нафти – гас.

У 1853 році львівський і самбірський аптекарі І. Лукасевич та Ян Зег, удосконаливши метод очистки сирової нафти, одержали гас, який використовували для освітлення львівської лікарні. Львівський бляхар Братковський сконструював спеціальну газову лампу, яку почали використовувати в Західній Європі⁶⁹.

16 лютого 1856 року за контрактом, підписаним між міським управлінням Львова та німецьким акціонерним "Газовим континентальним товариством в Дессау", у Львові було засновано газовий завод із виробництва світильного газу, коксу і амоніаку. Вартість заводу становила 6 млн золотих ринських. З 1 вересня 1858 року товариство мало виняткове право на постачання газу, виготовленого з вугілля, приватним особам протягом 25 років. До кінця 1858 року кількість продукції становила 1 431 567 м³ ⁷⁰.

⁶⁵Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 105.

⁶⁶Волянук М. Львів у період домонополістичного капіталізму (1848-1900 рр.) / М. Волянук // Історія Львова. Короткий нарис. – Львів : Вид-во Львівського ун-ту, 1956. – С. 81.

⁶⁷Кісь Я. Промисловість Львова у період феодалізму. – С. 181.

⁶⁸Windakiewicz E. Olej skalny i wosk ziemny w Galicji. – Lwów, 1875. – S. 3,7. Коваль Ю. Аптека-музей во Львові / Ю. Коваль. – Львів, 1976. – С. 42.

⁶⁹Коваль Ю. Аптека-музей во Львові. – С. 42.

⁷⁰До питання історії розвитку газової промисловості на Львівщині (на матеріалах музею історії ВАТ "Львівгаз") / А. Крутоус // Наукові записки Львівського історичного музею. – Львів, 1999. – Вип. 8. – С. 289.

Отже, з приєднанням Галичини до Австрії почалася нова система економічних відносин. Цеховий лад ставав усе більшим гальмом розвитку промислового виробництва, зароджувалися нові форми виробництва. Все більшої ваги набували позацехові ремесла, всередині цехів почало активно проявлятися тяжіння до вільного підприємництва. Промисловість Галичини належала переважно поміщикам, і вони розвивали ті галузі, які приносили надійний прибуток при найменших видатках на виробництво продукції. У поміщицьких маєтках діяли гуральні й пивоварні, тартаки і поташні, підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, залізні й скляні гуті, папірні, цегельні тощо. Наявність підприємств, на яких застосовувалися технічні засоби виробництва, використовувалася наймана праця, виготовлялася товарна продукція, була свідченням появи в Галичині початкових форм мануфактур. Вони виробляли більшість продукції, яка надходила на внутрішній ринок. Сформувалися кадри постійних робітників. Найману працю широко використовували в купецьких мануфактурах. Однак розвиток мануфактурної промисловості гальмувала феодальна система господарювання, в межах якої використовувалася переважно дарова сировина, низькооплачувана праця селян, що виконували феодальні повинності. Проте на промислових підприємствах значно більшою мірою, ніж у сільськогосподарському виробництві, застосовувалася праця підлеглих за примусовим наймом, а на кваліфікованих роботах – вільнонаймана праця місцевих та зарубіжних фахівців. Ці дві різні за змістом категорії мануфактур – капіталістичні та кріпосницькі – проіснували протягом усієї феодальної епохи, причому останні навіть кількісно переважали над першими. У другому десятиріччі XIX ст. поступово відбувався перехід від мануфактури до фабрично-заводських підприємств, які давали значну частину промислової продукції краю. На цих підприємствах широко застосовувалися різні машини, що призвели до змін у соціальній структурі галицького суспільства. Всі ці підприємства базувалися на праці вільнонайманих робітників, які збільшувалися кількісно у міру утвердження індустріалізації.

2. Транспортна інфраструктура

У період ломки старих феодальних відносин швидко розвивалися поштовий зв'язок і сухопутні комунікації, зросло перевезення великих і дрібних вантажів на далекі й близькі відстані, розширювалися внутрішні й зовнішні торгові зв'язки. Ці фактори сприяли розвитку гужового транспорту як основного засобу перевезень вантажів і товарів. Транспорт виступав самостійною галуззю виробництва, продовжував процес виробництва в межах процесу обігу. В Галичині саме таку роль відігравав гужовий транспорт, зокрема візницький промисел ("фурщина")⁷¹.

⁷¹Rutkowski J. Historia gospodarcza Polski (do 1864 r.) / J. Rutkowski. – Warszawa, 1953. – S. 164.

Візникивали здебільшого селяни, рідше міщани. Вони перевозили купецькі, поміщицькі та державні вантажі за відповідну платню, яка нараховувалася за пройдений шлях та затрачений час⁷². Загалом візництво в Галичині, як і на інших українських землях, набуло форми торгово-транспортного промислу і підсобного заняття селян у вільні від польових робіт пори року.

Розвиток ринкових відносин, зокрема торгівлі, сприяв налагодженню транспортної інфраструктури. Австрійський уряд на зламі XVIII-XIX ст.ст. взявся за покращення стану доріг, які виконували роль торгових і поштових трактів. На території Галичини ще від XVI ст. існував поштовий зв'язок. 6 серпня 1786 року Йосиф II повідомляв зі Львова Надвірному канцлеру Коловрату про те, що головний комунікаційний тракт між Семигородом і Галичиною дбайливо утримувався і що двічі на тиждень ним відбувалися поштові перевезення від Снятина на Чернівці, Сучаву, Кимполунг, Дорну і Бистрицю.

Вздовж поштових трактів у містечках будувалися станції. В перші роки XIX ст. зі Львова вели дві головні поштові лінії: на захід через Радимно, Ярослав до Бялої й далі, на південь через Радимно і Дуклю до Угорщини, та п'ять менших – у напрямку до Золочева, Галича, Самбора, Перемишля, Замостя⁷³.

1773 року для вивчення умов будівництва і стану шляхів у Галичину прибув інженер Гросс, який побачив тут усе не в кращому стані. Під його керівництвом у 1772-1778 роках була побудована 7-мильна військова дорога з Угорщини від Барвінка, повз Дуклю, до Перемишля, а в 1777-1779 роках – споруджено великий кам'яний міст через Сян під Перемишлем⁷⁴. У 1775 році прийнято рішення про побудову державного тракту через Українські Карпати – від Мукачєвого, через Верецький перевал, до Львова; у 1786 році подібне рішення було прийняте щодо будівництва тракту з Ясінів, через Яблунецький перевал, до Делятина, а в 1796 році – з Ужгорода, через Ужоцький перевал, до Старого Самбора⁷⁵.

Найактивніше велося будівництво доріг за часів правління Йосифа II (1778-1790 роки). Останній на власному досвіді переконався в якості місцевих шляхів, коли, за переказами, загруз із шестикінною каретою у Львові. Саме у 80-х роках взялися за будівництво Віденського тракту, найважливішого тракту Галичини. Цей 54-мильний гостинець пролягав від Б'яли, через Мисленицю, Бохню, Тарнув, Жешув, Перемишль, до Львова. В той самий час було завершено спорудження головного Угорського

⁷²Gazeta Lwowska. 1843. – № 148.

⁷³Іваночко У. Вплив соціально-функціональних процесів на розвиток урбанізації в Галичині кінця XVIII–початку XX ст. / У. Іваночко // Історична топографія і соціотопографія України : зб. наук. праць. – Львів, 2006. – С. 273.

⁷⁴Wachtel K. Komunikacja gościńce i droge w Galicyi / K Wachtel. – Lwów, 1856. – S. 5.

⁷⁵Глушко М. Шляхи сполучення і транспортні засоби в Українських Карпатах другої половини XIX – початку XX ст. / М. Глушко. – Київ : Наукова думка, 1993. – С. 22.

тракту від кордону за Климцем, через Стрий, до Львова, Варшавського гостинця, через Жовкву, на Львів, а також тракту з Пільзно, через Ясло, до Дукли. Будівництво останнього спричинив передовсім голод, який охопив цю місцевість у 1787-1788 роках. Отже, організацією громадських робіт, зокрема шляхового будівництва, австрійський уряд намагався якимось чином зарадити біді і надати тамтешньому населенню додаткові джерела для заробітку (в 1788 році сума, виділена на шляхове будівництво в Галичині, склала 100 тис. золотих ринських⁷⁶). У цілому ж за час правління Йосифа II в краї було побудовано 750 км доріг⁷⁷ і витрачено на це 12 млн 224 тис. 400 флоринів⁷⁸.

З 1790 і до 1815 року, за несприятливих умов наполеонівських війн, роботи з розбудови державних шляхів на північному сході монархії були продовжені, хоча й із меншою інтенсивністю. До найважливіших тогочасних здобутків слід віднести добудову Віденського тракту від Львова до Бродів, а також побудову ще одного тракту – так званого Карпатського, або Підбескидського, майже паралельного попередньому, який пробігав біля підніжжя карпатських гір від Б'яли, через Сайбуш, Маків, Сандек, Самбір, Стрий, Станіслав, Коломию, до Снятина на галицько-буковинському кордоні. Окрім того, були побудовані також тракти: із Радимна, через Яворів, до Львова (недобудований); із Перемишля до Старої Солі; з Самбора до угорського кордону біля Турки; зі Станіслава до Монастириська⁷⁹.

Львів став, таким чином, вузловим пунктом, від якого розгалужувалися найважливіші галицькі гостинці. У 1790-1815 роках це були: 1. Львів – Яворів – Ярослав і далі на захід. 2. Львів – Буськ – Броди і далі на схід. 3. Львів – Глиняни – Золочів – Тернопіль. 4. Львів – Бібрка – Галич – Станіслав. У 1830 році мережу мощених трактів було розширено напрямками: 1. Львів – Городок – Самбір і далі. 2. Львів – Жовква – Рава-Руська й далі, та відгалуженнями Золочів – Броди і Янів – Рава-Руська. До 1846 року було прокладено лінію Львів – Стрий і зроблено відгалуження Городок – Перемишль⁸⁰.

Місцеві органи влади будівництво шляхів, починаючи від повітових, мали узгоджувати з військовим відомством.

До 1830 року розбудова головних державних трактів у монархії в основному завершилася, що зумовило спад державної будівельної активності в Галичині. Ще одна причина зазначеного спаду – зменшення урядом коштів на шляхове будівництво. Це було пов'язано як із їх переорієнтацією на інші провінції, так і зі зміною акцентів комунікаційної політики уряду, а саме: із започаткованим у 1841 році Кюбеком курсом

⁷⁶*Petryś P.* Генезис капіталізму у містах Східної Галичини в кінці XVIII – першій половині XX ст. (1772-1850) / *P. Petryś*. – Івано-Франківськ, 1993. – С. 168.

⁷⁷*Wachtel K.* Komunikacja gościńce i droge w Galicyi. – S. 5.

⁷⁸*Жалоба І.* Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. / *І. Жалоба*. – Чернівці, 2004. – С. 58.

⁷⁹*Wachtel K.* Komunikacja gościńce i droge w Galicyi. – S. 6.

⁸⁰Економічна історія України. – Т. 1. – С. 598.

на державне будівництво залізниць. Відтоді левову частку бюджетних ресурсів, які виділялися на розвиток інфраструктури, поглинало саме будівництво залізниць.

Відплив коштів зразу ж позначився на якості доріг, і вже в 1844 році офіційні органи визнавали, що шляхи Галичини знаходяться в "жалюгідному стані"⁸¹.

У 1849-1850 роки для шляхового будівництва в Галичині та на Буковині було асигновано 1 млн 666 тис. 500 флоринів, а для водного – 270 тис. флоринів. Значною мірою ці кошти витратили на розбудову Самбірського поштового тракту та завершення будівництва мосту через Віслу між Краковом і Подгурце. У червні 1850 року в Галичину була направлена урядова комісія з метою ознайомлення зі станом будівництва.

Починаючи з 30-х років XIX ст., мережа скарбових шляхів, тобто тих шляхів, які будувалися й утримувалися за рахунок державної скарбниці і пролягали важливими для держави торгово-транспортними, військовими і державно-політичними напрямками, майже не зростала. Через те Галичина й надалі залишалася краєм, який володів не надто густою мережею скарбових доріг у монархії. Лише наприкінці 60-х років уряд передбачив більше коштів для шляхового будівництва в Галичині. Зате значно пожвавилася розбудова місцевих та регіональних шляхів. З часом ця категорія доріг все більше підпорядковувалася потребам залізничного транспорту або ж задовольняла потреби місцевого руху там, де була відсутня залізниця чи її будівництво видавалося нерентабельним⁸².

У 1847, 1857 та 1867 роках довжина скарбових шляхів складала відповідно 13 тис. 981, 15 тис. 346 і 15 тис. 559 км, у той час як мережа недержавних шляхів збільшилася відповідно з 39 тис. 637 км у 1847 р., 44 тис. 014 км у 1857 р. до 47 тис. 875 км у 1867 році. У подальшому темпи прокладання недержавних шляхів зросли ще більше⁸³.

Однак побудовані дороги не завжди були якісними, їм не вистачало кам'яної основи, при їх будівництві використовувався неякісний щебінь. Полковник російського Генерального штабу, який вивчав стан комунікацій у Галичині в 1854 році, зазначав: "Узагалі як всі дороги в Галичині, так і з'єднуючі їх шляхи, не завжди перебувають в доброму стані. Шосе вузькі, на них у багатьох місцях круті повороти, спуски і підйоми; вони складені з м'якого вапняку, що під час посухи перетворюється в дрібну пилюку, шкідливу для людей і тварин, і легко розчиняється від заливних дощів і танення снігів, наслідком яких виявляються місцями глибокі колії, вибоїни і провали, так що вантажі без допомоги людей рухаються насилу"⁸⁴.

⁸¹Яснопольський Л. Шоссейные и водные пути Галиции / Л. Яснопольский. – Петроград, 1915. – С. 2.

⁸²Hudeczek K. Österreichische Handelspolitik im Vormärz 1815-1848. / K. Hudeczek. – Wien; Verlagsgesellschaft Carl Konegen. 1918. – S. 143.

⁸³Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 60.

⁸⁴Там само. – С. 69, 70.

Після роботи відповідної комісії дотації на шутер на 1852 рік збільшилися на 40 тис. флоринів, а на 1853 рік – на 100 тис. флоринів. У цілому ж за чотири роки, з 1850 по 1853 р. включно, для утримання доріг було використано 35 млн 584 тис. 767 куб. фута щебеню, що на 2 млн 202 тис. 654 куб. фута більше, ніж у попередні 1846-1849 роки. Було також придбано дорожні катки, підготовлено проекти корекції найбільш бракованих відрізків трактів; підвищено платню дорожнього персоналу⁸⁵.

Після 30-х років XIX ст. поряд із будівництвом доріг у розвинених провінціях уряд зосереджував увагу на місцевостях, які найбільше потребували покращення шляхів сполучення. Таким чином він намагався створити комунікації, за допомогою яких галичани збільшать внутрішній обіг і краще використовуватимуть надлишок сільськогосподарської продукції. З цією метою створювалися будівельні установи, які мали піклуватися про належне утримання існуючих комунікацій та вести будівництво нових, перспективних доріг⁸⁶.

Розпорядженням цісаря від 1854 року було визнано за необхідне терміново організувати роботи з будівництва так званих "паралельних" військових доріг на таких напрямках: з Нового Язова, через Яворів, до Залеської Волі; з Делятина, через Шуваловку, Дору, Яблунів, до угорського кордону в напрямку на Корьош-Мецо; зі Львова до Рогатина, з Монастириська до Чорткова, з Бурштина до Заліщиків і з Галича до Сівків. На це з державної скарбниці були виділені додаткові кошти.

Влада змушувала селян безоплатно працювати на будівництві доріг, а підприємців – вносити грошові пожертви або ж перебирати на себе частину фінансових затрат. В умовах дорожнечі виконувати такі обов'язки було нелегко. Нерідко від них відмовлялися. Так, торгово-промислові кола Бродів, посилаючись на високі податки 1855 року, відмовилися брати на себе частину фінансових витрат, пов'язаних із будівництвом дороги між Бродами і російським кордоном⁸⁷.

Згідно зі статутом доріг, прийнятим урядом у 1778 році, до шарварку, тобто дорожньої трудової повинності, до безоплатних робіт на дорогах залучалися селяни, які проживали на відстані двох миль від дороги.⁸⁸ У 1787 році Йосиф II видав нове розпорядження щодо дорожньої повинності населення Галичини і Буковини. Згідно з патентом від 13 червня 1787 року жителі населених пунктів, розташованих на віддалі 3 миль від дороги, повинні були зі своїм реманентом і тягловою силою брати участь у роботах із їх закладення, спорудження та утримання. При цьому мешканці населених пунктів, віддалених на 1 милю від дороги, мали

⁸⁵Там само. – С. 67.

⁸⁶Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 68.

⁸⁷Там само. – С. 72.

⁸⁸Гошко Ю. Промисли й торгівля в Українських Карпатах XV-XIX ст. / Ю. Гошко. – Київ : Наукова думка, 1991. – С. 159.

працювати на ній щорічно 5 днів, а жителі поселень, віддалених на 2 милі, – 3 дні⁸⁹.

У 1824 році безоплатні роботи на "цісарських дорогах"⁹⁰ були скасовані, і відтоді будівництво нових і утримання старих гостинців здійснювалося за рахунок державної скарбниці. Правда, згідно з декретом Надвірної канцелярії від 26 вересня 1835 року, відрізки державних шляхів, що перетинали населені пункти, повинні були утримуватися громадою цього поселення. Держава лише повертала їм середню вартість утримання даного шосе⁹¹.

Галицькі дорожні фонди отримували кошти як із державних дотацій, так і з прибутків від мита, що збиралося на дорогах і мостах. Збір мита на них здійснювався орендарями. Дозвіл на оренду видавався на конкурсній основі спочатку на рік, а далі на три роки. Окрім того, на річках, де не було постійних мостів, приватні підприємці могли за визначену плату займатися перевезенням вантажів та пасажирів⁹².

Основний тягар фінансування скарбових доріг припадав на державну скарбницю. Тільки утримання мережі "цісарських доріг" у Галичині і Далмації вимагало видатку більш як 5 млн гульденів, у той час як виручка від дорожніх застав складала лише близько 2,5 млн гульденів⁹³.

З середини 50-х років XIX ст. уряд вимушений був погодитися на змішану систему фінансування: громади зобов'язані за певну винагороду виконувати земляні роботи, добування, підвезення і засипання каміння, тоді як витрати зі спорудження мостів, стін, огорож та витрати на управління роботами брала на себе держава.

Згідно з цісарським указом від 23 липня 1855 року витрати управління і 1/3 утримання покривалися з державного крайового Дорожнього фонду, 1/3 – з прибутків від збору на рогатках (мита), а залишкову третину повинні були вносити залучені до конкуренції гміни на основі розкладки, яку проводила урядова влада⁹⁴.

У питанні будівництва і функціонування місцевих доріг центральний уряд повністю покладався на місцеву владу. Не надаючи коштів, уряд натомість давав повну свободу щодо розбудови й утримання місцевої мережі доріг. Розрізняли громадські, або гмінні (Gemeinde-), повітові (Bezirks-), окружні (Kreis-) і крайові дороги (Landes-Strassen).

⁸⁹ Polek J. Die Bukowina zu Anfang des Jahres 1801 in alphabetischer Darstellung / J. Polek. – Czernowitz, 1908. – S. 62.

⁹⁰ Глушко М. Шляхи сполучення і транспортні засоби в Українських Карпатах другої половини XIX – початку XX ст. – С. 24.

⁹¹ Яснопольський Л. Шосейные и водные пути Галиции. – С. 17.

⁹² Жалоба І. Шляхи сполучення Буковини (Кінець XVIII – перша половина XIX ст.) / І. Жалоба, Т. Яценюк // Analele Bucovinei. – București-Rădăuți : Editura Academiei Române, 1997. – № 3. – P. 730.

⁹³ Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 76.

⁹⁴ Яснопольський Л. Шосейные и водные пути Галиции. – С. 2.

Будувалися вони в першій половині XIX ст. як за приватної ініціативи, так і за ініціативи місцевих органів влади.

Спроби місцевих органів влади взяти під контроль шляхове будівництво успіхом увінчалися лише після 1848 року. Започаткована тоді перестройка монархії призвела до того, що на місцях були прийняті відповідні крайові закони, і відтоді місцеві дороги знаходилися у віданні місцевих владних структур. Якщо раніше державні службовці переймалися проблемами державних і місцевих шляхів, то тепер функції поділялися, а адміністративний і робочий персонал місцевих доріг утримувався з повітових, окружних чи крайових коштів.

Поряд із будівництвом і утриманням доріг значна увага приділялася і зведенню мостів через річки. Існуючі на початку XIX ст. понтонні переправи не забезпечували безперервності руху. На початку 50-х років на відрізку від Розвадова до австро-російського кордону на Дністрі не було жодного постійного мосту, а переправи знаходилися в ненайкращому стані.

Міст через Дністер щойно звели у 1858 році, але біля Галича, а не біля Заліщиків, як планувалося раніше. На думку І. Жалоби, окрім справді можливих фінансових міркувань, свою роль у відхиленні протягом тривалого часу заліщицького проекту відігравали військово-стратегічні перестороги: міст знаходився в безпосередній близькості від російського кордону, міг бути швидко захопленим, а рух – паралізованим. Мабуть тому будівництво розпочали трохи далі, біля Галича, хоча це і не цілком відповідало торгово-господарським потребам регіону. І лише 7 листопада 1872 року Міністерство торгівлі сповістило, що, зважаючи "на численні клопотання" торгових палат, Міністерство внутрішніх справ погодилося на будівництво стабільного мосту через Дністер біля Заліщиків⁹⁵.

Отже, перші кроки австрійської адміністрації в Галичині засвідчували, що розбудова й утримання мережі ґрунтових шляхів належать до пріоритетних в її діяльності. Протягом останньої чверті XVIII – першої чверті XIX ст. були побудовані головні магістральні шляхи, які пов'язали Галичину з центром монархії та з іншими коронними землями. Створювалися умови для функціонування політико-адміністративного апарату та маневрування військ, прокладалися скарбові тракти, переважно в напрямках давніх торгових шляхів, які сприяли поживавленню торговельних відносин як всередині Галичини, так і з іншими краями Австрійської імперії та з закордоном. Із 30-х років помітний спад будівництва нових державних шляхів зумовлено перенаправленням державних коштів на будівництво залізниць.

У 50-х роках XIX ст., із просуванням залізничних ліній на схід монархії, починається поступова переорієнтація ґрунтових шляхів Галичини на потреби залізниць. Втім, автономне значення державних шляхів

⁹⁵ Жалоба І. Мости Буковини / І. Жалоба // Дорожній вісник. – 2002. – Ч. 6-8. – С. 11.

продовжує зберігатися. У 60-х роках, разом із політичною перебудовою монархії, уряд перейшов на федералістський принцип управління і ґрунтовими шляхами. Австрійські урядовці дотримувалися традиції, відповідно до якої за негоди, неврожаїв організацією дорожнього будівництва надавалася потерпаючому населенню можливість для заробітку.

На відміну від заходів щодо ґрунтових шляхів, політика австрійського уряду в сфері водних артерій була менш продуманою. Втіленню програми сполучення внутрішніх вод імперії, розробленої наприкінці XVIII ст., завадили значні фінансові та технічні труднощі. У 1784 році Австрія підписала з Туреччиною торговельну угоду, згідно з якою отримала дозвіл на вільний прохід Дарданелл. Це підвищило значення Трієста й одночасно знизило інтерес до Дністра. Лише з 1816 року, після шлюзування верхів'їв Черемошу й Прута, ці ріки та Дністер використовувалися для лісосплаву, в якому було зацікавлене населення російського Півдня⁹⁶.

На момент входження Галичини до складу Габсбургської монархії Дністром для торгово-транспортних операцій практично не послуговувалися. Цьому не сприяв османський уряд, який перешкоджав іноземному торговому судноплавству в басейні Чорного моря⁹⁷. Пік інтересу до Дністра з боку австрійських офіційних представників і приватних осіб в останній чверті XVIII ст. припадає на 80-ті роки, тобто на час правління Йосифа II. Після поїздки у 1780 році до Данцига галицького губернатора Йозефа Бріґідо львівське губернаторство відряджає офіцера для дослідження Дністра, а прусський комерційний радник Шульц подає Йосифу II проект шлюзування ріки⁹⁸.

У середині 80-х років XVIII ст. дослідженням Дністра переймається адмірал Нассау-Зіген, за наказом якого Гаспар Каспарі накреслив мапу Дністра від Жванця до Бендер, яку потім передали цісарю⁹⁹. У 1785 році цісар звертається з проханням до турецького уряду дозволити подільському поміщику В. Дідушицькому організувати експедицію для відправки хліба Дністром до Аккермана¹⁰⁰. Водночас представники Австрії в Росії та Туреччині Розаровітц та Петер Філіпп фон Герберт звертали увагу цісаря на необхідність використання дністрянського водного шляху.

⁹⁶Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 198-200.

⁹⁷Жалоба І. Дністровський водний шлях у Польщі (XVII-XVIII ст.) / І. Жалоба // Перший Українсько-Польський симпозиум "Проблеми трансформації в гуманітарній, соціально-економічній та науково-освітній сферах", 16-20 червня 1997 р., м. Тернопіль: 3б. тез. – Тернопіль, 1997. – С. 29-30.

⁹⁸Halm H. Österreich und Neuroland: Donauschiffahrt und – handel nach dem Südosten 1718-1780 / H. Halm. – Breslau : Thiel und Hintermeier, 1943. I. Br. – S. 213-214.

⁹⁹Жалоба І. Торгово-транспортне та розвідувальне плавання Дністром у 80-х роках XVIII ст. / І. Жалоба // Буковина – мій рідний край: Матеріали історико-краєзнавчої конференції молодих дослідників, студентів та науковців. – Чернівці, 1996. – С. 15.

¹⁰⁰Жалоба І. Дністровські судна кінця XVIII – 70-х років XIX ст. / І. Жалоба // Питання стародавньої та середньовічної історії, археології й етнології : зб. наук. статей. – Чернівці, 2000. – Т. 1. – С. 152-154.

Інтерес до Дністра виявили і приватні підприємці. Теоретичним обґрунтуванням цього слугувала праця Хотека "Про вивіз галицьких продуктів до турецьких провінцій і Чорного моря" ("Über die Ausfuhr der galizischen Produkten gegen die türkischen Provinzen und das Schwarze Meer"), яка вийшла друком в 1780 році. Того ж року акціонери Моравського банку брати Ізраель і Мойше Хьоніги звернулися з проханням надати їм виключне право на утворення, за фінансової підтримки уряду, великої компанії судноплавства Дністром і Прутом. Незважаючи на те, що влада поставилася до проекту прихильно, перша спроба його реалізації виявилася невдалою¹⁰¹.

І все ж, як свідчать спогади західноєвропейських мандрівників, протягом останньої чверті XVIII – початку XIX ст. відбулося поживавлення торгово-промислового руху Дністром¹⁰². Нищівного удару йому завдав російський уряд своєю митною політикою. Росіяни виступили проти надання свободи судноплавства Дністром австрійським підданам. Це не дало можливості перетворити річку Дністер на одну з важливих торгових артерій європейського рівня¹⁰³. Його роль звелася до задоволення потреб прилеглих місцевостей – сплавів подільського і бессарабського зерна, до якого долучалися і незначні кількості галицького та буковинського, а також, головним чином, лісосплавів із Галичини і Буковини в межі Російської імперії.

Втім, увага до Дністра з боку австрійського уряду залишалася, останній сподівався домовитися з росіянами щодо свободи судноплавства цією водною артерією. Адже лісоторгівля Дністром приносила значний зиск галичанам, та й уряд був зацікавлений у підвищенні благополуччя останніх. Це спонукало до проектування сполучення Дністра через Сян із Віслою, а отже, Балтійського і Північного морів із Чорним¹⁰⁴.

В останній чверті XVIII ст. інженер Ф. Мер розробив проект, за яким усі моря Європи мали бути пов'язані з Віднем. Передбачалося, зокрема, що Відень сполучатиметься з Дністром завдяки каналам, які з'єднають між собою Дунай, Тису і Дністер¹⁰⁵. Але найважливішим вважався саме канал Вісла – Сян – Дністер, проект якого до уряду було подано ще в 1779 році. На початку XIX ст. проект активно відстоював і пропагував берлінський торговець Й. Браумюллер. Згодом стало зрозуміло, що сподіватися на розквіт

¹⁰¹Grossman F. Polityka przemysłowa i handlowa rządu Terezyańsko-Jozefińskiego w Galicyi: 1772-1790 / F. Grossman // Przegląd prawa i administracji. – Lwów, 1911. – S. 1065.

¹⁰²Вінтоняк О. Україна в описах західноєвропейських подорожників другої половини XVIII століття / О. Вінтоняк. – Львів-Мюнхен : Дніпрова хвиля, 1995.

¹⁰³Жалоба І. Міжнародно-економічні аспекти лісної торгівлі Дністром наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. / І. Жалоба // Проблеми історії міжнародних відносин : зб. наук. статей. – Чернівці, 1993. – С. 107, 111.

¹⁰⁴Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 93.

¹⁰⁵Itzeles L. Schiffahrts canal-Projecte aus der josefinischen Zeit und deren Verwendbarkeit für die Gegenwart. – Wien, 1882. – S. 11-12.

міжнародного торгово-транспортного руху Дністром, в якому Австрія братиме значну участь, безпідставно. І все ж австрійський уряд був зацікавлений у сполученні Вісли і Дністра каналом з огляду на економічні потреби Галичини, яка, не володіючи зручним доступом до ринків збуту, опинилася зі своєю багатю сільськогосподарською продукцією у досить скрутному становищі. Її мешканці очікували на будівництво каналу до Сяну і тим самим уможливлення виходу до вісянського шляху, або ж на те, що російський уряд поліпшить судноплавні умови цієї річки¹⁰⁶.

У випадку здійснення проекту ціна на землю в прилеглих округах Галичини повинна була підвищитися вдвічі. Це обіцяло зростання благополуччя та щільності тамтешнього населення, що відповідало державним інтересам. Однак з огляду на традиційну порожнечу в державній скарбниці шанси на реалізацію проекту виглядали примарними. Не спрацював також інший варіант: все-таки вибудувати канал силами приватних підприємців через акціонування капіталу. Залишалося лише проводити регуляційні та очисні роботи. Планомірних робіт з фінансовими вливаннями протягом останньої чверті XVIII – першої половини XIX ст. на Дністрі не здійснювали. Все зроблене мало локальний характер¹⁰⁷ і не задовольняло потреб судноплавства.

У 1858 році князь Лев Сапега відкрив підписку на акції (вартістю 5-10 тис. флоринів) майбутнього пароплавного товариства, а 10 % від необхідної суми було внесено в галицьких закладних. Планувалося на 1 січня 1859 року зібрати необхідний капітал у 120 тис. флоринів для закупівлі одного пароплава та кількох буксирних барок. Уряд пообіцяв за власні кошти зробити все необхідне, щоб усунути перешкоди для судноплавства на Дністрі від Стрия (біля Чарториї) і до Окопів на австрійсько-російському кордоні. 4 квітня 1862 року була обрана рада правління товариства "Дністрянського пароплавства", до якої увійшли: князь Лев Сапега, князь Володимир Русоцький, граф Володимир Баворовський та інші. Пароплави для Дністра замовили у Варшаві на підприємстві графа А. Замоїського, який 13 квітня 1862 року особисто прибув на Дністер біля Журавна для того, щоб обрати місце монтування пароплава¹⁰⁸.

Надії на те, що завдяки Віслі й Дністру вдасться істотно розширити збут промислових товарів на ринках Росії та територіях, підвладних Османській імперії, не справдилися. Проте водне транспортування одного з найбільших багатств Галичини – лісу – відзначилося суттєвим прогресом. Найбільш активна торгівля деревиною й пов'язані з нею лісосплави припадають на останню чверть XVIII ст. Цьому сприяли зростання

¹⁰⁶ Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 94-95.

¹⁰⁷ Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 95, 96, 97.

¹⁰⁸ Там само. – С. 102, 103.

населення, розбудова міст та інші фактори. Експорт деревини (а саме він забезпечував найбільший прибуток) розвивався поступово, передовсім завдяки Віслі, Дністру, Пруту і Золотій Бистриці. На початкових стадіях державні службовці часто виступали як комерсанти, відкриваючи нові ринки збуту й домовляючись про ціни, або ж як організатори і безпосередні учасники лісосплавів. Так, у 1793 році з пропозиціями про лісопроект в Очаків приїхав представник львівської комісії водного будівництва Ф. Заппе¹⁰⁹. Представник львівської адміністрації Айзнер, який у 1787 році побував на Буковині, закріпив, що Бистрицею та Серетом сплавається ліс, і запропонував вивчити стан справ та провести пробні організовані сплави. На початку XIX ст. державне управління маєтностями у Львові продовжувало відшукувати шляхи для того, щоб налагодити сплав із камеральних володінь Кимполунга Бистрицею і Молдовою.

Для поліпшення сплаву дерева Дністром із Самбірщини в 1817 році біля Самбора почали копати канал із Городища до Чайковичів довжиною 3 тис. 900 саженив, який закінчили в 1819 році. У 1818-1819 роках на річці Сян, від Смільника до Сянока, позбавилися кам'янистих берегів, знесли язи та млинарські греблі.

У 40-х роках кимполунзький камеральний мандатор П. Штромайер, поряд із організацією лісосплавів, розгорнув енергійну діяльність з очищення Бистриці та її приток – Дорни, Кошни та Тешни¹¹⁰.

Отже, протягом останньої чверті XVIII – третьої чверті XIX ст. австрійський уряд зробив кроки, завдяки яким вдалося закласти правові та технічні передумови для розвитку водних шляхів Галичини. Проте, на відміну від заходів щодо ґрунтових шляхів, політика уряду щодо водних артерій була менш цілеспрямованою. І пояснювалося це тим, що за допомогою водних шляхів віденське керівництво не вирішувало тих політико-адміністративних та військових завдань, які ставило перед собою.

В середині XIX ст. у західних провінціях Австро-Угорської монархії утвердилася фабрично-заводська промисловість, для роботи якої потрібна була велика кількість сировини, з чим гужовий транспорт уже не міг справитися. Зростала потреба Галичини і в імпорті промислових товарів, а розвиток внутрішньої торгівлі краю вимагав дешевого та швидкохідного транспорту. Залізничне будівництво сприяло прискореному розвитку капіталістичного способу виробництва. Капіталізм втягував малорозвинені окраїни у вир світового господарства. Для досягнення цієї мети віддалені райони зв'язувалися шляхами сполучення з економічно розвиненими центрами. Це давало змогу добитися більш швидкого і повного економічного освоєння окраїнних районів.

¹⁰⁹Жалоба І. Міжнародно-економічні аспекти лісної торгівлі Дністром наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. – С. 109.

¹¹⁰Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 110-112.

Розбудова залізниць у Галицькому краї була обумовлена:

- політично-ідеологічними чинниками, оскільки вважалося, що сучасні комунікаційні системи забезпечать імперії подальше процвітання і територіальну цілісність;

- військово-стратегічними, коли Галичина розглядалася як плацдарм можливих воєнних конфліктів і війни з Росією;

- економічними передумовами, тобто залізниця виступала ефективним засобом для вивезення зерна, худоби та іншої природної сировини з Галичини в метрополію.

Історію будівництва й експлуатації залізниць залежно від урядової політики колишньої монархії дослідники поділили на чотири періоди:

- 1) період приватних залізниць (від 1824 року, року початку будівництва першої залізниці на кінній тязі, і до 1841 року, коли було проголошено курс на державне будівництво);

- 2) період державних залізниць (від 1841 до 1854 року, тобто до прийняття закону від 8 вересня, який розчистив дорогу приватному капіталові в залізничному будівництві);

- 3) період приватних залізниць (від 1854 і до 1873 року, року економічної кризи);

- 4) період державних залізниць (від 1873 року і до часу розпаду Австро-Угорської монархії в 1918 році)¹¹¹.

Ініціатором будівництва колійних доріг був директор Празького політехнікуму Франц фон Герстнер. Ще 31 грудня 1807 року він звернувся в гідротехнічне Богемське товариство з пропозицією прокласти колійну залізну дорогу між Дунаєм та лівою притокою Ельби Мольдау. Проте тільки його син – Франц Антон фон Герстнер, професор Віденської політехніки – 7 вересня 1824 року отримав привілей на будівництво дерев'яно-залізної дороги на кінній тязі між Маутгаузенем і Будвайсом. Привілей, виданий на 50 років, 12 березня 1825 року придбало у Ф. Герстнера Перше австрійське залізничне товариство, яке й розпочало будівництво дороги. Очолював будівництво сам Ф. Герстнер. Незважаючи на те, що останній мав досвід будівництва в Англії залізниці з локомотивною тягою, йому не вдалося схилити акціонерів кінної залізниці змінити прийняте рішення.

Перші 7 миль Будвайської дороги відкрилися для руху 7 вересня 1827 року, вся 131-кілометрова дорога для товарного руху – 1 серпня 1832 року, а для пасажирського й товарного – 1 квітня 1833 року. Це була перша, хоча й кінна, залізниця, збудована на Європейському континенті¹¹².

¹¹¹Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 119.

¹¹²Там само. – С. 120.

Наслідуючи Герстнера, граф Каспер Штернберг і Євген Вербна 30 липня 1827 року отримали привілей на будівництво кінної залізниці між Прагою та Пільзенем і заснували для цього Празьке залізничне товариство. Проте з 1830 по 1836 роки воно спромоглося побудувати тільки 61,6 км лінії від Праги до Ляни¹¹³.

На середину 30-х років XIX ст. в Австрії було побудовано біля 250 км залізниць на кінній тязі. На думку І. Жалоби, Габсбурзька монархія виявилася тією державою, в якій залізниці отримали належну підтримку урядовців та громадськості тому, що, на відміну від Англії, яка володіла морськими шляхами, Німеччини, що мала розгалужену мережу річкових шляхів, Австрія була позбавлена цих найбільш зручних і дешевих засобів транспортування¹¹⁴. Тому експорт багатьох товарів з Австрії й Угорщини через відсутність дешевих комунікацій унеможливився.

Австрійські історики вважають, що ідея залізниці знайшла сприятливий ґрунт у Габсбурзькій монархії завдяки високому рівню технічної освіти, а також наукової і просвітницької діяльності двох видатних вчених того часу – Герстнера-батька і Герстнера-сина. Їхні проекти одержали підтримку приватного капіталу й були втілені при будівництві першої парової залізниці монархії – Північної залізниці цісаря Фердинанда. Органічне поєднання науки і практики уособлюють також Франц Ксавер Ріпл, професор Віденського політехнічного інституту, і барон Соломон фон Ротшильд, глава банківського дому Ротшильдів в Австрії. За оцінкою дослідників, перший добре знав стан австрійської економіки, зокрема її гірничо-металургійної сфери, другий – мав природний розум, гроші й бажання вкладати їх у будівництво залізниць¹¹⁵.

У 1829 році Ф. Ріпл розробив перший проект залізниці від Бохні через Брно до Відня, що повинна була слугувати передусім для транспортування солі з Галичини. В середині 30-х років вчений розширив свій початковий задум, згідно з яким залізниця мала починатися на російському кордоні біля Бродів і через Львів, Перемишль, Бохню, Прерау вести до Відня¹¹⁶.

Банківський дім Ротшильдів розробив проект, відповідно до якого залізнична лінія починалася не від Бродів, а від Стрия, і далі вже на Львів, Перемишль. Сам С. Ротшильд високо цінував заслуги Ф. Ріпла як ідейного натхненника цього проекту: "Професор ... Франц Ріпл був тим, хто в 1829 році вперше покликав до життя величну ідею Галицької залізниці, мені її сповістив і визначив моє рішення здійснити необхідні

¹¹³Жалоба І. Розвиток залізниць Австрійської імперії від початку будівництва до 1854 р. / І. Жалоба // Питання історії нового та новітнього часу: 36 наук. статей. – Чернівці, 1995. – Вип. 4. – Ч. 1. – С. 46-48.

¹¹⁴Hudszek K. Österreichische Handelspolitik imVormärz 1815-1848. – S. 19-20.

¹¹⁵Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 122.

¹¹⁶Лазечко П. Артерії доріг. З історії будівництва залізниць у Східній Галичині / П. Лазечко // Жовтень. – Львів, 1987. – Ч. 11. – С. 114.

попередні роботи і досліді для ґрунтовної оцінки підприємства в технічному, комерційному і фінансовому відношеннях для того, щоб я, якщо вона відповідатиме задуманій меті, зразу ж зайнявся виконанням цього справді національного проекту"¹¹⁷.

За тодішніх умов одразу збудувати гігантську за своїми розмірами лінію від Бродів до Адріатики (спочатку її планували будувати під кінну тягу, але після повторної поїздки Ріпля в Англію зупинилися на локомотивному як найбільш прогресивному варіанті) виявилось неможливо. Тому для початкового будівництва було обрано лише ділянку від Відня до Бохні. 50-річний привілей на будівництво й експлуатацію залізниці від Відня до Бохні С. Ротшильд отримав тільки 4 березня 1836 року, тобто вже за нового цісаря Фердинанда (1835-1848)¹¹⁸. Восени 1837 року було відкрито першу ділянку залізниці від Флорідсдорфа до Ваграма, а 7 липня 1839 року – шлях у 173 км через Люнденбург (Брецлав) до Брно. Перша парова залізниця Австрії отримала офіційну назву "Цісарсько-королівська виключно привілейована північна залізниця цісаря Фердинанда". Зазначимо, що це була перша парова залізниця континентальної Європи.

Підприємці, які збиралися будувати залізниці в Галичині, розраховували насамперед на природні багатства краю (сіль, сільськогосподарські угіддя) та на можливість розвинути транзитний рух, який спрямовувався з глибин Російської імперії та від чорноморських портів. Саме виходячи з цих міркувань особливе значення надавалося Бродам як важливому на той час пункту сухопутної, переважно транзитної, торгівлі на північному сході монархії.

Львівські дослідники вважають, що у 1839 році князь Лев Сапега і драматург Олександр Фредро висували проект залізниці Бохня – Львів – Бережани, якою прагнули з'єднати копальні солі в Татрах із житнім Поділлям. Після того, як уряд відхилив проект, його автори внесли 12 жовтня 1840 року на розгляд Галицького сейму. На засіданні сейму було створено комісію, до якої увійшли сім великих промисловців і землевласників Галичини на чолі з Леоном Сапегою, професором Львівської політехніки Томашеком та інженером залізничного транспорту Бретшнайдером¹¹⁹. Проект будівництва залізниці Галицький сейм розглядав також 23 вересня 1842 року.

Члени комісії засвідчили, що без власної залізниці утримати торгівлю і добробут на існуючому рівні, а тим більше їх поліпшити, – неможливо. Після обговорення питання була прийнята постанова, в якій сейм звернувся до уряду і цісаря з проханням зробити залізницю державною,

¹¹⁷ Geyer G. Der Ausbau des nordöstlichen Eisenbahnnetzes der österreichisch-ungarischen Monarchie unter Berücksichtigung von Krisenzeiten. Diss. Phil. Fak. (Maschinen-schrift). – Wien, 1954. – S. 6.

¹¹⁸ Ibid. – S. 7.

¹¹⁹ Гранкін П. Львівська залізниця. Історія і сучасність / П. Гранкін, П. Лазечко, І. Сьомочкін, Г. Шрамко. – Львів : Центр Європи, 1996. – С. 11.

не зятягувати з її будівництвом, декларувалася готовність галицьких станів вилучати земельні ділянки, необхідні для будівництва, через створення спеціального і місцевого фонду.

Надвірна будівельна рада цілком погоджувалася з пропозиціями комісії щодо напрямків залізниці, узагальнивши їх таким чином: а) понад 39-мильна залізниця від Бохні, через Щирець, до Львова; б) понад 13-мильна від Львова, через Глиняни, до Бродів; в) понад 37-мильна від Щирця, через Попеляни, Гонятичі, Устя, Розвадів, Журавне, Монастирець, Букачівці, Галич, Станіслав, Снятин і долиною Прута до Цуреня або ж долиною Серету до молдовського кордону.

2 червня 1843 року канцлер Карл фон Інзагі направив до Надвірної палати листа, в якому виклав пропозиції галицької залізничної комісії та висновок Надвірної будівельної ради про технічний бік справи. Надвірна канцелярія більшістю голосів рекомендувала невідкладно взяти до уваги прохання галичан і пропонувала Надвірній палаті викласти свої міркування щодо його задоволення з тим, аби на цій основі готувати відповідну доповідну цісареві¹²⁰.

Президент Надвірної палати Карл Фрідріх Кюбек фон Кюбау не заперечував, що Галицька залізниця потрібна, але не розумів, чому в даному питанні необхідно виходити з інтересів однієї Галичини, а не всієї монархії. Бо якщо зважати на інтереси останньої, то Галицька залізниця не має першочергового значення і, до речі, коштів не має також.

Незважаючи на таку позицію К. Кюбека, Надвірна канцелярія обережно висловилася щодо прагнень галичан. До того ж, і сам цісар Фердинанд був схильним "для заспокоєння галицьких станів і недопущення охолодження їхнього запалу, як тільки дозволятимуть сили держави", розпочати будівництво державної залізниці через Галичину до російського чи молдовського кордону¹²¹.

Проте рішення цісаря від 18 листопада 1843 року не виглядало однозначним. З одного боку, він заявив про державно-батьківське піклування щодо благополуччя Галичини, а з іншого – про неможливість виконати прохання галичан внаслідок складного фінансового становища.

Лише після того, коли у лютому 1844 року краківський сенат надав концесію пруським підприємцям на будівництво Краківської залізниці, австрійська сторона змінила свою позицію. Адже будівництво Краківської залізниці загрожувало відтягненням від австрійської території значної частини торгово-транспортного руху, який спрямовувався від Бродів на Захід.

Князь Лев Сапега, граф Генрик Дідушицький, граф Олександр Фредро, рицар Тадеуш Василевський подали весною 1844 року клопотання про надання їм попередньої концесії для залізниці від Бохні до Львова і Дністра.

¹²⁰ *Жалоба І.* Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 129-132.

¹²¹ Там само. – С. 133, 134.

28 травня 1844 року Галицьке губернаторство у своєму зверненні до Надвірної канцелярії підтримало це клопотання. Надвірна канцелярія також не бачила жодної причини для його відхилення. Навпаки, канцелярія підкреслила важливу обставину: долучення залізниці до Дністра сприятиме судноплавству на водному шляху Галичини і вивозу зерна та інших сільськогосподарських продуктів¹²².

У липні 1844 року граф Олександр Цетнер відправив К. Кюбеку переклад своєї книги "Думки про спорудження залізниці на акціях у Галичині"¹²³. Автор книги об'їздив усі залізниці Німеччини, Бельгії, Англії, побував у Парижі, де відвідував лекції відомого французького політеконома Мішеля Шевальє. Лише після цього він написав книгу, якою хотів допомогти своєму краю.

Землевласник Теодор Копітерс фон Тергонде запропонував варіант будівництва залізниці в Галичині шляхом створення акціонерного товариства, шляхом загальних крайових внесків, тобто шляхом будівництва залізниці власними силами. Однак 18 грудня 1844 року імператор заявив, що Галицьку залізницю вирішено будувати як державну. Водночас галицькій шляхті висловлювалася подяка за її патріотичні починання у справі безкоштовного вилучення земельних ділянок під залізницю¹²⁴.

4 серпня 1845 року К. Кюбек видав розпорядження щодо створення двох технічних відділків для відрізків залізниці Бохня – Ярослав та Ярослав – Львів. Бохня визначалася як тимчасовий початковий пункт, а Львів – як пункт, котрого за будь-яких обставин необхідно досягти¹²⁵. Кожен із технічних відділків повинен був складатися з одного обер-інженера, двох інженерів та чотирьох асистентів.

2 вересня 1847 року Генеральна дирекція будівництва повідомила уряд, що проект відрізка залізниці Бохня – Львів готовий, і на цій ділянці можна приступати до будівельних робіт. За попередніми розрахунками, витрати для відрізка залізниці Ярослав – Львів (14,75 миль) становили 1 млн 564 тис. 594 флоринів. Від Львова передбачалося спорудити дві важливі лінії – одну (14 миль) до Бродів і другу (34 милі) через Станіслав або Маринопіль, Коломию, Снятин до Чернівців.

9 травня 1848 року Генеральна дирекція державних залізниць доповіла в Міністерство фінансів про те, що проекти ліній залізниці Бохня – Львів і Львів – Броди готові в деталях і можуть бути подані для будівництва. Залишається лінія Львів – Чернівці¹²⁶.

¹²²Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 139, 140, 142.

¹²³Cetner A. Myśli o założeniu przez akcie żelaznej kolej w Galicji. – Lwów : Piotr Piller, 1844. – 48 s.

¹²⁴Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 149.

¹²⁵Там само.

¹²⁶Жалоба І. Інфраструктурна політика австрійського уряду на північному сході монархії в останній чверті XVIII – 60-х роках XIX ст. – С. 151-152, 155, 156.

Наслідки затягування будівництва шляхів сполучення у східних окраїнах імперії гостро проявилися під час революційних подій 1848-1849 років. Влада не мала можливості швидко маневрувати власними силами для придушення повстання і водночас викликала незадоволення серед населення політикою зволікання. Дії уряду в 40-х роках щодо будівництва Галицької залізниці Л. Сапега назвав "нескінченим валанданням", внаслідок чого протягом 10 років на схід від Кракова було побудовано лише 16 миль залізничної колії¹²⁷.

Слабкість місцевої буржуазії, відсутність у неї капіталів і відповідних навиків були причиною того, що залізничне будівництво в Західній Україні здійснювалося австрійськими, німецькими та іншими закордонними фірмами.

Австрійська держава створила іноземним залізничним компаніям сприятливі умови діяльності. Їм були надані привілейовані концесії й грошові позики. Держава гарантувала цим фірмам твердий прибуток за рахунок казни, високий процент на вкладений у залізничне будівництво капітал.

В Австро-Угорщині не було жодної залізничної компанії, яка б не фінансувалася німецькими та іншими закордонними банками. Залізничне будівництво в Галичині фінансували "Торговельний та промисловий банк" у Дармштадті, "Дисконто-Гезельшафт", Дрезденський банк та банківський дім Ротшильдів в Парижі та Франкфурті¹²⁸.

Права прокладати залізниці в Галичині добивалися представники французьких банків "Креді Мобільє" та "Контуар насьональ д'Есконт" в Парижі, банкіри з "Берлінер Хандельсгезельшафт" та група місцевих магнатів на чолі з князем Л. Сапегою, який був пов'язаний із Земельним кредитним банком у Львові¹²⁹.

У травні 1856 року австрійський імператор надав концесію на будівництво залізничної колії від станції Освенцим до Львова акціонерному товариству "Цісарсько-королівської привілейованої північної дороги ім. Карла-Людвіка". Капітал товариства становив 47 млн. гульденів. 56% облігацій було розміщено на німецьких і французьких біржах за допомогою банків: Англо-Австрійського, "Берлінер Хандельсгезельшафт", "Мендельсон і К°" та "Креді Мобільє". 44 % акціонерного капіталу повинні були сплатити місцеві землевласники та торговці¹³⁰.

Щоб зібрати необхідний капітал, організовувалася передплата на залізничні облігації. Гарантом їх оплати плюс 10 % амортизації виступив

¹²⁷Там само. – С. 160.

¹²⁸Туполев Б. Экспансия германского империализма в юго-восточной Европе в конце XIX – начале XX века. – Москва, 1970. – С. 64.

¹²⁹Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 30.

¹³⁰Szczepanowski S. Kolej Karola Ludowika i nasza polityka komunikacyjna / S. Szczepanowski // Ekonomista Polski, 1890. T.1. – S. 145.

Крайовий сейм. Однак, незважаючи на те, що місцеві власті гарантували погасити облігації протягом 25 років, вдалося зібрати менше 30 % необхідної суми¹³¹.

Галицькі магнати і впливові діячі на чолі з Л. Сапегоюта А. Потоцьким організували акціонерне товариство "Цісарсько-королівської привілейованої Галицької залізниці ім. Карла-Людвіга", яке 7 квітня 1857 року отримало концесію на будівництво магістралі. У 1858 році товариство одержало права на вже побудовану лінію Краків-Мисловіце, у 1860 році завершило прокладання вітки Дембиця – Перемишль¹³², а у 1861 році міністерство дало дозвіл відкрити рух на залізниці Перемишль – Львів. 3 листопада 1861 року святковий поїзд, що складався з двох вагонів і чотирьох "візків", вирушив із Відня. 4 листопада о 14 год. 30 хв. потяг точно за розкладом прибув до Львова¹³³.

Спорудження залізниць означало зруйнування всієї основи галицького дрібного землеробства та домашньої промисловості. Патріархальність поступилася місцем новим формам життя, і сотні тисяч дрібних товаровиробників опинилися на межі існування. Здатність бідного міського населення задовольняти свої потреби зменшилася настільки, що його рівень наближався до рівня потреб населення при натуральному господарстві.

"Політично Галичина була приєднана ще в 1772 році, – писав С. Щепановський. – Економічно – лише в останні роки, з спорудженням залізниць"¹³⁴. Після побудови залізниць Галичина була втягнута в орбіту світового капіталізму, для неї забезпечувалися елементарні умови розвитку промисловості. Залізничні комунікації сприяли розвиткові нафтопромислів та лісорозробок. Селяни, хоч і за невелику платню, отримали змогу працювати на будівництві залізниць. Професія залізничника (машиніста, ремонтного майстра) вважалася почесною, вона передбачала високу державну пенсію.

3. Організація внутрішньої торгівлі

Наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. головними формами організації внутрішньої торгівлі в Галичині були ярмаркова, базарна і постійна торгівля. Населення заздалегідь знало дату ярмарку, тому могло до нього підготуватися. Ярмарок був найважливішою формою міжміського, міжсільського і міжрайонного обміну. На ярмарках торгували й закордонні купці. Тут промислові і сільськогосподарські товари потрапляли до споживача безпосередньо від виробників, купців та

¹³¹ Szczepanowski S. *Nędza Galicji*. – Lwów, 1888. – S. 37.

¹³² Габрель М. Вплив розвитку мережі залізниць на структуру міст Галичини / М. Габрель // Вісник Державного університету "Львівська політехніка". – Львів, 1999. – Ч. 379. Архітектура. – С. 138.

¹³³ Гелей С. Економіка // Історія Львова. – Т. 2. – С. 36.

¹³⁴ Szczepanowski S. *Nędza Galicji*. – S. 37.

посередників. Ярмарки стали місцем оптового і роздрібного продажу, перевалочним пунктом для імпорتنих товарів.

Якщо 1803 році у Галичині й на Буковині проводилося 119 ярмарків, 1829 році – 313, у 1838 р. – 834, то до середини ХІХ ст. у містах і селах лише Галичини і Буковини організовувалося близько 750 ярмарків щорічно¹³⁵.

Ярмарки відбувалися в усі пори року. Так, з 119 ярмарків (1803 р.) 19 проведені весною, 33 – влітку, 35 – восени і 32 – взимку; з 313 ярмарків (1829 р.) – відповідно 64, 81, 90 і 78; з 834 ярмарків (1838 р.) – відповідно 196, 207, 215 і 216. Отже, найменше ярмарків організовувалося весною, а найбільше – восени, що безпосередньо пов'язувалося з наявністю товарної продукції у селянських і поміщицьких господарствах. Близько половини ярмарків відбувалися у січні, травні, червні, вересні та листопаді. Нерівномірний розподіл ярмарків за місяцями пояснювався станом доріг, погодними умовами, релігійними святами¹³⁶.

Дні ярмарків у тому чи іншому населеному пункті визначалися таким чином, щоб вони не збігалися зі строками у сусідніх селах чи містах. Враховувалася також спеціалізація. Великі спеціалізовані ярмарки в Галичині проводилися у найбільших тоді торгово-промислових центрах: Львові, Бродях, Тернополі, Станіславі. Наприклад, у Львові відбувалися знамениті святоюрські та вовняні ярмарки; Бродях і Тернополі – великі ярмарки коней; Станіславі – ярмарки полотна і худоби. У першій половині ХІХ ст. популярними стали універсальні ярмарки в Улашківцях та Уневі, які тривали два-три тижні і на які приїжджали купці з Росії, Польщі, Чехії, Угорщини та інших європейських країн¹³⁷.

За визначенням В. Задорожного, найбільшою була група короткочасних ярмарків, яка в 1803 році сягала 80 %, а в 1852 році – 94 %. Половина цих ярмарків тривала всього один день. У 1852 році в Галичині діяли лише два ярмарки, що тривали місяць (святоюрський ярмарок у Львові та ярмарок худоби в Журавно).

Святоюрські ярмарки організовувалися двічі на рік, у травні й листопаді (жовтні) на площі біля собору св. Юра. На цих ярмарках торгували текстилем, галантерейними та господарськими товарами іноземного походження, залізним крамом, ремісничими та мануфактурними виробами, продуктами сільського господарства.

Тут продавали товари з усієї Галичини: напої і галантерею зі Львова, гончарні вироби з Глинська і Гологур, Комарна і Городка, боднарські й столярські – з Жовкви, Яворова і Львова, сукно – з Комарна і Жовкви, шевські вироби – з Городка і Комарна, шуби і кожухи – з Бібрки, Кам'янки-Струмилової, коси – з Бережан, коломазь – з Мостів, Комарна

¹³⁵Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 93.

¹³⁶Там само.

¹³⁷Hoszowski S. Ekonomiczny rozwój Lwowa w latach 1772-1914 r.r. – Lwow, 1935. – S. 21-24.

і Рави-Руської, солонина – з Бережан, Тербовлі, Тернополя, Немирова, сливи – з Коломиї¹³⁸. З Кам'янця-Подільського купці постачали до Львова волів, віск, шкіри. Із Закарпаття надходили товари з Угорщини та інших європейських країн. З Буковини завозили хутро, вино, мед, віск, горіхи, фрукти¹³⁹. З початку ХІХ ст. в ярмарку брали участь купці з Відня, Праги, Брно. Вони не ставили своїх наметів на багатолюдній площі св. Юра, а свій товар розкладали у львівських готелях¹⁴⁰.

На святоюрський ярмарок приїжджали багаті купці, де збували і закупували товар оптом і вроздріб, який у них брали ремісники, міщани і селяни. З появою залізниць святоюрський ярмарок поступово втратив своє економічне значення і перетворився на звичайний торг місцевого масштабу.

Розвиток вівчарства в Галичині, систематичне перевезення великої кількості вовни з Російської держави на Захід спонукали австрійський уряд відкрити у Львові в липні 1837 року оптовий ярмарок вовни. Його відвідували понад 100 крупних купців, які представляли всю Галичину. Тут також торгували купці з Волині, Кам'янця-Подільського, Кишинєва та інших міст Росії. Вони завозили на продаж 474 центнери вовни на суму понад 42,5 тис. золотих ринських. У 40-х роках на ярмарок за вовною приїжджали купці з Англії, Німеччини, Франції, Польщі, Чехії. Основними постачальниками вовни були поміщицькі господарства Галичини¹⁴¹.

Протягом першої половини ХІХ ст. щорічно, з 24 по 31 серпня, відбувався ярмарок у селі Унів. У 1828 році ярмарок відвідали 282 купці з 594 челядниками, зокрема 131 торговець хутром і хутряними виробами, 51 – взуттям і шкірою, 31 – галантереєю, 16 – полотном, 17 – головними уборами тощо.

Перш ніж потрапити на унівський ярмарок, власники товарів повинні були пройти через Львівський, Бережанський і Перемишлянський пункти і заплатити "рогаткове" мито: з однокінного запрягу платили 4 крейцери, парного – 8, трикінного – 12 і т. д. Найчисленніша група учасників ярмарку проїжджала парними запрягами. У 1820 році через Перемишлянську рогатку пропущено 288, а 1832 року – 386 запрягів. У журналах ярмаркових рогаток записувалося: хто, звідки, з яким товаром і на скількох фурах прибув на торг¹⁴². Так, смушки і хутра постачалися переважно з галицького Передкарпаття – з Надвірної, Тисмениці, Городенки і Снятина, сукна – з Глинян і Бережан, шевські вироби – з Помонят, полотно і вироби з нього – з Рогатина, Олеська, Кам'янки-Струмилової і Великих Мостів, фабричні вироби і галантерея – зі Львова і Станіслава,

¹³⁸Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 99, 100.

¹³⁹Гелей С. Економіка // Історія Львова. – Т. 2. – С. 33, 34.

¹⁴⁰Hoszowski S. Ekonomiczny rozwój Lwowa w latach 1772-1914 r.r. – S. 24.

¹⁴¹Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 100.

¹⁴²Там само. – С. 96.

залізоскоб'яні товари – з Підгайців, тютюн і сільськогосподарські товари – з Гологур.

Зберігся митний тариф унівського ярмарку 1825 року, який зафіксував 63 товарні позиції, з яких купці, ремісники та селяни сплачували мито. На ярмарковій площі були обладнані торгові місця – крамниці, рундуки, ятки, складські приміщення. На період ярмарку вони віддавалися в оренду.

На ярмарку в селі Улашківці на Тернопільщині в 1856 році торгували 31 молдавський, 19 угорських, 17 російських, десять чеських, сім німецьких та інші купці. Тоді ж на ярмарок із Угорщини і Чехії завезено залізного краму на 12 тис. золотих ринських, чеського скляного і порцелянового посуду – на 5000 золотих ринських, польських текстильних виробів – на 1 млн, так званих колоніальних товарів – на 180 тис., хутра – на 20 тис. золотих ринських. На ярмарок завозили текстиль, галантерею й господарські товари закордонного походження, залізний крам, вироби місцевого ремесла і промислів, продукти сільського господарства і тваринництва. Тут торгували купці зі Львова, Бродів, Тернополя, Чернівців, Садгори, Станіслава, Коломиї та інших міст і багатьох сіл. В окремі дні їх нараховувалося до 60 тис. осіб.

Село Улашківці належало до маєтків графів Лянцкоронських. 1835 року чистий прибуток із ярмарку сягав понад 2000 золотих ринських, 1840 року – майже 4400, 1844 року – понад 4260 золотих ринських. Домінії також належало право торгівлі спиртними напоями. На торговій площі працювали 56 склепів, 52 крамниці, 4 кондитерські, 7 трактирів, 2 ковбасні кухні, численні купецькі будки та ятки. У 1859 році товарообіг улашківського ярмарку сягав 2,7 млн золотих ринських¹⁴³.

Наприкінці XVIII – протягом першої половини XIX ст. на території Галичини склалася розгалужена мережа ярмарків коней і худоби. Найдавнішими традиційними ярмарками худоби вважалися в Журавно та Турці. Худобою торгували також на ярмарках у Добромилі, Калуші, Старому Самборі та інших галицьких селах і містечках¹⁴⁴.

Важливе значення в економічному житті Галичини відігравали контрактні ярмарки, які у Львові проводилися в січні-лютому кожного року. Вони відігравали роль своєї біржі, де купували, продавали, закладали, здавали в оренду маєтки, укладали кредитні договори, сплачували борги і надавали нові позики приватні банкіри, вносили платежі за позики, оформляли угоди тощо. В період контрактних ярмарків поживавлювалася діяльність місцевих купців, ремісників, місцевої промисловості й сфери обслуговування. Місто ставало більш багатолюдним, дорожчали продукти харчування і житло. Кількість учасників у контрактних операціях іноді сягала 4000 осіб¹⁴⁵.

¹⁴³Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 97.

¹⁴⁴Там само. – С. 98.

¹⁴⁵Hoszowski S. Ekonomiczny rozwój Lwowa w latach 1772-1914 r.r. – S. 21-23.

За словами С. Гошовського, львівські контракти – це щорічні з'їзди шляхти, які відбувалися у визначений час. На них купувалося, продавалося, заставлялося, здавалося в оренду земське добро, позичалися і поверталися гроші. Відвідуючи з'їзди, можна було знайти відповідного контрагента для проведення трансакції, а на контракти покладалися надії для задоволення інтересів усіх. У 1774 році на львівських контрактах укладено 1159 договорів на суму 42603272 злотих, у 1775 році – 1205 трансакцій на суму 392550 48 злотих¹⁴⁶. Після приєднання Галичини до Австрійської імперії львівські контракти стикнулися з конкуренцією з боку дубнівських контрактів, запроваджених польським урядом після втрати Львова.

Дубнівські контракти перехопили у Львова волинську і подільську шляхту, після чого львівські контракти обслуговували головним чином галицьку шляхту. Варто зазначити, що до третього поділу Речі Посполитої на львівські контракти з'їжджалася велика кількість польської шляхти¹⁴⁷. Після наполеонівських воєн спостерігається занепад львівських контрактів, що було пов'язано з економічною кризою та інфляцією Австрії. Про це пише польський дослідник Й. Лехтенштерн у праці "Географія Австрії", виданій у 1817 році¹⁴⁸. Контрактові з'їзди, як і раніше, чисельні, проте трансакції кількісно та якісно менші. Однак у першій половині XIX ст. вони ще відігравали важливу роль. У 1837 році було продано земельного майна на 93000 дукатів, тобто на 1674000 польських злотих, укладено державних угод на суму в 28000 дукатів, або на 504000 польських злотих¹⁴⁹.

Контракти укладалися в карнавальну пору, в чітко визначений час на 3 тижні, розпочинаючи з 6 січня. З 1798 року початок перенесено на 1 лютого, а з 1808 року – на 24 травня. У цей час шляхта з'їжджалася з різних сторін, для того, щоб залагодити в першу чергу майнові інтереси. Це виявлялося також найкращою можливістю взяти участь у житті товариства, яке в спільному контрактному житті відігравало важливу роль. Провівши цілий рік у глухому селі, шляхта намагалася побувати у "великому місті", знайти трохи часу на забави і розваги.

На контракти збиралася молодь, часто завдяки родичам, які шукали відповідні партії для одруження чи заміжжя. Зимовий карнавал у Львові бував дуже гучним і наповненим різними розвагами. Після перенесення в 1808 році контрактів на травень-червень місце попереднього зайняв карнавал літній, "зелений", із аналогічною роллю в житті товариства, яку згодом виконували курорти.

¹⁴⁶Ibid. – S. 21.

¹⁴⁷Schnür-Pepłowski S. Obrazy z przerzłości Galicji i Krakowa. – Lwów, 1896. – t. I. – S. 37.

¹⁴⁸Liechtenstern J. Handbuch der neuesten Geographie des österreich. Kaiser staates. – Wien, 1817. – t. I. – S. 1100.

¹⁴⁹Schnür-Pepłowski S. Obrazy z przerzłości Galicji i Krakowa. – S. 42.

Контракти укладалися у т. зв. казино Höchta, розташованому в будинку на місці теперішнього університету, в залах міського театру, в палаці Потоцьких, у великих готелях, кав'ярнях і кондитерських. Після перенесення контрактів на літній час улюбленим місцем контракткових зустрічей став єзуїтський сад (нині парк ім. І. Франка).

Контракти тривали три тижні і приваблювали таку велику кількість гостей, що ставали для львів'ян справжнім джерелом заробітку. Ремісники гарячково працювали, щоб виконувати всі замовлення, купці збували запаси краму, який накопичували протягом року. На львівських контрактах гості купували меблі, одяг, прянощі, часом книги, особливо популярні на той час календарі. Крім ремісників і купців, добре заробляли ті, хто здавав приїжджим кімнати. З'їзди бували такі багатолюдні, що за декілька днів до початку контракту бракувало добрих помешкань, запізнілі гості мусили задовольнятися не зовсім комфортними кімнатами, позбавленими всіляких вигод. Дефіцит помешкань спричинив підвищення на них ціни в декілька разів¹⁵⁰.

Порівняно з іншими формами торгівлі базари і торги були безпосередньо наближені до виробників і споживачів, продавців і покупців. Це зумовлювалося характером базарної торгівлі, розташуванням торгових місць. Базари були набагато меншими від ярмарків як за кількістю продавців і покупців, так і за асортиментом товарів, товарообігом. На базарах продавалися переважно продукти харчування, ремісничі вироби, а також товари, закуплені на ярмарках.

На відміну від базарів, торги спеціалізувалися на продажу певного виду товарної продукції. Вони відбувалися один-три рази на тиждень, рідше – декілька разів на рік. За торговим оборотом і кількістю учасників вони посідали проміжне місце між базаром і ярмарком. Базари і торги організовувалися в містах і містечках, іноді у великих селах. Так, у 1838 році базари і торги у Східній Галичині відбувалися в 86 населених пунктах (50 % – у містах; 41 % – в містечках, 9 % – в селах). Двічі на тиждень базари влаштовувалися в районах, де розвивалися солеварні та інші ремісничі промисли (Делятин, Долина, Калущ, Косів, Кути, Надвірна, Стара Сіль та ін.). Тричі на тиждень організовувалися базари і торги у Снятині, Золочеві й Роздолі¹⁵¹. У м. Лисець Станіславської округи на шеститижневих торгах продавали й купували шкіру і шкіряні вироби. Торги худоби відбувалися у Стрию, Старому Самборі, Добромилі¹⁵². У Бережанах продавали вовну, полотно, галунові хустки; у Заліщиках, Збаражі й Немирові – зерно.

Базари і торги організовувалися у різні дні тижня, крім суботи і неділі, що давало змогу переїзду з непроданими товарами з одного місця

¹⁵⁰ Schnür-Peplowski S. Obrazy z przeszłości Galicji i Krakowa. – S. 40-41.

¹⁵¹ Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 102.

¹⁵² Грабовецький В. Гуцульщина XII-XIX століть. – С. 85-86.

в інше¹⁵³. Львів залишався єдиним містом, де базари працювали щоденно.

Заборонялася будь-яка торгівля у релігійні свята, продавати на дорогах, вулицях та в інших не визначених для цього місцях.

За сумою товарообігу у Львові перше місце посідав Галицький ринок, різники якого у 1848 році закупили понад 22,4 тис. голів худоби; друге – Краківський ринок (понад 20,2 тис. голів), третє – Личаківський ринок (майже 5000 голів). Усього за рік було закуплено майже 5 тис. голів худоби. Худоба до Львова постачалася торговцями з Белза, Бібрки, Давидова, Жовкви, Комарно, Роздола, Стрия, Тернополя, Самбора, Ходорова, Щирця та інших міст і сіл Галичини. Серед купців існувала певна спеціалізація. Так, стрийські купці торгували телятами, роздольські, давидівські, тернопільські і щирецькі – волами, інші постачали свиней¹⁵⁴.

У Львові тричі на тиждень відбувалися хлібні торги, де торгували зерновими і бобовими культурами, картоплею, борошном, крупою. У 1814-1816 роках на львівських торгах було продано 14,3 тис. корців вівса (50,5 %), 4200 – гречки, 4100 – пшениці, 33 корці проса¹⁵⁵.

Протягом першої половини ХІХ ст. ціни на хліб у Львові мали змінний характер. Найвищими вони були у 1806-1817 роках (наслідки наполеонівських війн), стабільними – у 20-х – на початку 40-х років, за винятком 1830-1831 років, коли різке піднесення цін пов'язувалося з повстанням у Польщі¹⁵⁶. На коливання цін на хліб впливали також природно-кліматичні умови (засухи, дощові роки, сарана тощо).

Крім тижневих торгів, у Львові працювали щоденні базари, куди з навколишніх сіл вивозили овочі й зеленину, фрукти, квашення і засоли, молоко, масло, сметану, сир, яйця, мед, домашню птицю, свіжу рибу, гриби, ягоди тощо. Львів був крупним ринком збуту сільськогосподарської продукції і втягував у ринкові відносини значну сільську периферію.

Отже, у внутрішній торгівлі західноукраїнських земель поряд із ярмарками велике значення мали базари і торги, що відбувалися у містах, містечках, великих селах у певні дні тижня. Вони відігравали важливу роль у реалізації продуктів землеробства і тваринництва, сільськогосподарської сировини, ремісничих виробів, сприяли економічному зв'язку міста і села, певною мірою стимулювали промислове і сільськогосподарське виробництво, поглиблювали товарні відносини як у місті, так і на селі, що призводило до занепаду феодального способу виробництва.

¹⁵³Гуржий И. Сельские и городские базары на Украине в конце XVIII – первой половине XIX в. и их роль в развитии товарного производства / И. Гуржий // Вопросы истории сельского хозяйства, крестьянства и революционного движения в России. – Москва, 1961. – С. 100.

¹⁵⁴Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 104.

¹⁵⁵Там само.

¹⁵⁶Hoszowski S. Ceny we Lwowie w latach 1701-1914. Badania z dziejów społecznych i gospodarczych. – № 13. – Lwow, 1928. – S. 60-73, 98-99.

Поряд із ярмарками, базарами і торгами в містах виникла постійна (стаціонарна) торгівля. Для її ведення будували крамниці, магазини, ятки, склади, корчми, шинки, кав'ярні, кондитерські заїзди тощо. За даними польського дослідника І. Шіппера, в 1820-1827 роках у постійній торгівлі Галичини було зайнято близько 16 тис. осіб, зокрема у роздрібній торгівлі – 349, основній торгівлі – 1 441. У різних стаціонарних закладах працювало 2015 крамарів і 2487 шинкарів. У 1812 році найбільшим центром стаціонарної торгівлі був Львів, де функціонували 8 оптових магазинів і 222 крамниці роздрібною торгівлі, велика кількість закладів із продажу вина, пива, меду, горілки, тютюну. В 1848 році в місті було 17 великих купців-оптовиків і 233 крамниці роздрібною торгівлі. У 1850-1851 роках у львівській торгівлі зайнято 2 703, а у допоміжних торговельних закладах – майже 8000 осіб, зокрема понад 2 100 купців торгували споживчими і продовольчими товарами. Тоді ж у місті налічувалося 8 крамниць із продажу тканин, 4 магазини модного одягу, 63 крамниці з бакалією та продовольчими товарами, 23 крамниці сировинних товарів, 17 магазинів із продажу книг і антикварних товарів, 39 складів залізного краму, низка тютюнових магазинів тощо¹⁵⁷. Більшість крамарів становили представники єврейської національності. Купці української, польської, німецької та інших національностей займалися оптовою торгівлею (11 осіб), володіли фірмовими магазинами (74), торгували модним одягом (43), галантереєю (5), залізним крамом (7), овочами і приправами (78)¹⁵⁸.

У 40-х роках ХІХ ст. сільськогосподарські продукти й овочі продавалися у Львові в магазинах "Весна" і "Чорний пес", в інших дев'яти торговельних закладах пропонували пиво різних сортів і марок, міцністю від 4 до 20 градусів.

Набула розвитку стаціонарна книготоргівля у Львові, Станіславі, Тернополі та інших містах Галичини. Протягом першої половини ХІХ ст. книжкові магазини існували майже при всіх львівських друкарнях¹⁵⁹. Товарообіг книготорговця І. Міліковського, який мав книгарні у Львові, Станіславі й Тарнові, сягав декількох тисяч золотих ринських. У 1848 році книжкові магазини Віняра працювали у Львові й Чернівцях, Ф. Піллера і Ф. Франке – в Тернополі, Єленья – у Перемишлі, Оссолінських – у Львові, Д. та І. Гартенштейнів – у Бродах¹⁶⁰.

В 1797 році у Бродах налічувалося 144 склепи і 67 крамниць, які торгували предметами першої необхідності, а також предметами розкоші. У 1826 році добре відомим був магазин залізних виробів Ф. Лякевича¹⁶¹.

¹⁵⁷Hoszowski S. Ceny we Lwowie w latach 1772-1914 r.r. – S.43-47.

¹⁵⁸Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 108.

¹⁵⁹Bober A. Historia drukarni i stowarzyszeń drukarskich we Lwowie / A. Bober. – Lwów, 1926. – S. 10-14.

¹⁶⁰Кореспонденція Якова Головацького в літах 1835-1849. – Львів, 1909. – С. 353.

¹⁶¹Lutman T. Studia nad dziejami handlu Brodów w latach 1773-1880. – Lwow, 1937.–S. 130.

У 1835 році галицький губернатор дозволив купцеві С. Шмідту торгувати у Белзі, а 1848 році право відкриття крамниці у маєтку Скалата отримав М. Бернштейн. Він торгував текстильними, галантерейними товарами і залізним крамом¹⁶². Торговельні заклади Скалата обслуговували жителів із 28 навколишніх сіл, що з'їжджалися до містечка на тижневі торги.

Наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. високого розвитку досягла і торгівля в Косові, Кутах, Надвірній, Делятині, Печеніжині. Важливим економічним осередком Прикарпатського краю стали Кути. Якщо у 1786 році там проживало 2800 осіб, то у середині XIX ст. – 3700. Українці, вірмени, поляки торгували худобою, шкірами, кожухами та іншими товарами на місцевому ринку, а також у містах Угорщини, Баварії, Австрії, Чехії¹⁶³.

Розвиток товарно-грошових відносин сприяв зростанню галицьких міст, збільшувалася частка міського населення. Так, у 1830 році в Станіславі налічувалося 9900 жителів, Самборі – майже 10,4 тис., Тернополі – 12,6 тис. За десять років чисельність населення у цих містах зросла і становила 1840 року в Станіславі – 11,3 тис., Самборі – 12,9 тис., Тернополі – 14,2 тис. осіб. Наприкінці XVIII ст. у Дрогобичі проживало 6500 осіб¹⁶⁴.

За даними, які наводить Я. Кісь, наприкінці XVIII ст. на території Галичини було 123 міста і 81 містечко¹⁶⁵. У таких містах Жовківської округи, як Белз, Жовква, Любачів, Сокаль, 1823 року проживало від 1700 до 3900 осіб¹⁶⁶.

В кінці XVIII – на початку XIX ст. у Галичині сформувався купецький стан. Після скасування кріпосного права він оформився організаційно, об'єднавшись разом із промисловцями в торгово-промислові палати. Ці організації виступали фактично офіційними представниками міської буржуазії в державних та крайових органах влади. В 1850 році у Львівській торгово-промисловій палаті було зареєстровано 9732, в Бродівській – понад 2000 купців¹⁶⁷. Їх інтереси тісно перепліталися з інтересами поміщиків. Купці теж експортували сільськогосподарські товари, худобу, ліс, засновували перші кредитні установи.

Жорстока конкурентна боротьба між купцями різних національностей за сприятливі умови збуту товарів та одержання високих прибутків призвела до організації різних торговельних об'єднань українських, польських та єврейських купців. Невелика група місцевих купців була тісно пов'язана з поміщицьким капіталом, місцевими та австро-

¹⁶²Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 109.

¹⁶³Там само. – С. 68.

¹⁶⁴Karpiniec J. Ilość osad mieskich byłej Galicji i podział ich na miasta i miasteczka. / J. Karpiniec. – Lwów, 1932. – S. 31.

¹⁶⁵Кісь Я. Промисловість Львова у період феодалізму. – С. 156.

¹⁶⁶Герасименко М. Класи і соціальні групи в Галичині в кінці XVIII ст. / М. Герасименко // З історії західноукраїнських земель. – Київ, 1957. – Вип. 2. – С. 102.

¹⁶⁷Mischler M. Soziale und Wirtschaftliche Skizzen aus der Bukowina. – Wien, 1893. – S. 52.

угорськими банками. До них належали експортери лісу, худоби, сільськогосподарських продуктів, різноманітної сировини. Це була своєрідна компраторська буржуазія, що фактично виступала як агентура іноземного та австро-угорського капіталу в Галичині. Вона була пов'язана з банківським та промисловим капіталом спільними комерційними інтересами, участю в правліннях та спостережних радах торговельно-промислових підприємств, особистими зв'язками¹⁶⁸.

Торгівлею займалося сільське населення Карпат. Воно продавало на місцевих ринках продукти тваринництва, зокрема молоко, сир, масло, овечі шкури, смушки, вовну. Частину товару селяни збували прасолам, скупникам, які вивозили його до австрійських, чеських, сілезьких і угорських міст.

У XVIII-XIX ст.ст. на місцевих ринках жваво торгували головним багатством Карпат – деревом і виробами з нього. Сільські ремісники продавали брус, ґонт, дошки, знаряддя праці, дерев'яний посуд, навіть будинки. Лісоматеріали збували у низинні райони Прикарпаття. Так, у реєстрах фільваркового складу м. Роздол зазначалося, що у червні 1883 року в Жидачеві закуплено на сплавах 464 штук смерекової тесаниці, а в липні "від бойків" – 41 тис. штук ґонту, який використано на ремонтні роботи у господарстві. Через місяць було закуплено від верховинців ще понад 45,5 тис. штук ґонту. Чимало лісоматеріалів, виготовлених сільськими жителями Сколівщини, збували до Ходорівського, Бережанського ключів та інших низинних районів Прикарпаття¹⁶⁹. В 1839 році на жваву торгівлю лісоматеріалами звернув увагу Я. Головацький. Йшлося про "сплавлювання на плотах крокв, пнів, дощок, дахівок і т.п. з лісистих гір Стрийського краю, чим жваво торгують місцеві горяни"¹⁷⁰.

У товарно-грошові відносини втягувалися й фільварки, виробництво яких усе більше підкорялося попиту ринку. Під впливом зв'язків із ринком у них посилювалися підприємницькі тенденції. Особливо великих розмірів набула торгівля алкогольними напоями, монопольне право на яку феодали здавали в оренду. Доходи від оренди корчем забезпечували магнатам нерідко близько половини всіх грошових доходів. Проте торгівля горілкою не сприяла розвитку продуктивних сил. У селян, яким часто її продаж нав'язувався примусово, вона відбирала й так невеликі ресурси від вкладання у господарство, призводила їх до розорення. Це гальмувало розвиток господарства феодалів, і лише погоня за великими доходами не дозволяла їм бачити справжній стан речей. Продавали феодали і зерно, крупи, борошно, продукцію тваринництва, бджільництва, ставкового господарства, полотна, інші промислові вироби.

¹⁶⁸Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 126.

¹⁶⁹Гошко Ю. Г. Населення українських Карпат XV-XVIII ст. – С. 120.

¹⁷⁰Головацький Я. Мандрівка по Галицькій та Угорській Русі / Я. Головацький // Подорожі в Українські Карпати : збірник статей / [упоряд. і вступна стаття М. Вальо]. – Львів : Каменярь, 1993. – С. 54, 55.

Довший час у Галичині тривала обмінна торгівля. Так, в околицях Бродів, Золочева, Кам'янки-Струмилової гончарі двічі на рік власними возами і власними кіньми приїжджали на села, зупинялися перед хатами своїх споживачів, а жінки вибирали потрібне їм начиння, в яке засипали власні продукти: крупи, горох, квасолу і т. д. За кількістю вибраного товару можна було судити про кількість продуктів, якими селяни розраховувалися за куплений товар¹⁷¹.

Значно поширилося корчмарювання. По селах будувалися корчми, у містах – шинки і трактири. Їх споруджували також при великих шляхах, на перехресті доріг, на міських і сільських площах, де відбувалися ярмарки, торги і базари. Наприкінці XVIII ст. у Галичині на 5467 сіл і міст припадало 5602 корчми, що становило 20 % від загальної кількості шинків Австрійської імперії¹⁷². Зиск від торгівлі спиртними напоями становив основну частку прибутків шляхти, і вона захищала його як одне з основних своїх прав. У 1829 році в посланні сейму до австрійського цісаря галицькі магнати лицемірно заявляли, що скорочення споживання горілки призведе до занепаду краю і викличе епідемії серед сільського населення. Виробництво горілки і пива, торгівля ними залишалися найголовнішою сферою господарської діяльності шляхти. Поміщики здавали торговельні заклади в тимчасове користування орендарям і корчмарям, які жорстоко обдирали народ. Характеризуючи жахливе становище галицького села кінця XVIII ст., М. Герасименко зазначав: "Десять тисяч корчмарів і орендарів обплутували диявольським павутинням два мільйони людських створінь, які змушувались панами витрачати решту своїх сил і грошей на горілку, підриваючи тим самим основи власного існування..."¹⁷³.

Отже, незважаючи на важливе значення ярмарків і торгів, сезонна торгівля втрачала своє значення, поступаючись прогресивнішим і стабільнішим формам товарного обміну. Розвинулася вища форма торгівлі – стаціонарна. Вона проводилася через спеціальні торговельні заклади (крамниці, склепи, склади, ятки, шинки й корчми) і відрізнялася спеціалізованим характером.

Наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. значного поширення набула аукціонна торгівля. Предметом купівлі-продажу на аукціонах Галичини стали земельні володіння і маєтки, будинки, купецькі крамниці, промислові й продовольчі товари, велика рогата худоба, коні, хатне начиння тощо. За період 1815-1841 років через аукціони тут продано близько 274 камеральних (державних, колишніх королівських) маєтків

¹⁷¹Hoszowski S. *Ekonomiczny rozwój Lwowa w latach 1772-1914*г.г. – S. 6.

¹⁷²Економічна історія України. – Т. 1. – С. 595.

¹⁷³Герасименко М. Аграрні відносини в Галичині в період кризи панщинного господарства. – С. 28-29.

на суму понад 5,2 млн золотих ринських¹⁷⁴. Для реалізації аукціонної торгівлі на початку XIX ст. у Львові була створена державна "Комісія по продажу маєтків у Галичині"¹⁷⁵. За сприяння цієї комісії лише 1812 року через аукціон продавалося п'ять великих маєтків. Так, оцінна аукціонна вартість маєтку села Жучок сягала майже 450 тис. золотих ринських. У 1837 році був проданий із аукціону курорт Трускавець¹⁷⁶.

На аукціонах продавали домініальні землі й селянське майно. У січні 1820 року на аукціоні у Заліщиках продано земельних угідь і маєтностей на 14,1 тис. золотих ринських, а у червні того ж року – селянського майна на 148 золотих ринських.

Протягом 20-х років XIX ст. поживалися публічні торги худобою у Роздолі. Згідно з протокольними записами на аукціонах Роздола в серпні-грудні 1822 року продано 71 голову худоби на суму 1700 золотих ринських, у жовтні-листопаді наступного року – 22 голови на 776 золотих ринських. Ще через рік пригнано зі Струсівського ключа і продано на аукціоні 28 корів, 46 волів, шість ялівок і одного бугая на суму понад 2000 золотих ринських. Худобу продавали економи й управителі магнатських господарств, а купували – скототорговці, різники, корчмарі, селяни з навколишніх сіл¹⁷⁷.

Організація, контроль і керівництво аукціонною торгівлею здійснювалися державними органами. Аукціони влаштовували у спеціально відведених будинках і приміщеннях, іноді на площах під час ярмарків і базарів. Періодичність аукціонів не визначалася сталими термінами. Постійними учасниками аукціонів були великі землевласники, шляхта, чиновництво, багаті купці, заможні міщани. Розрахункові операції на аукціонах велися готівкою, з оплатою грошима на місці або в кредит. Кредитні угоди були домінуючою формою купівлі-продажу на аукціонах.

У першій половині XIX ст. аукціонна торгівля залишалася ще обмеженою, її обсяги зросли лише в період бурхливого розвитку капіталістичного способу виробництва.

З розвитком товарно-грошових відносин поширювалися кредитні операції, лихварство. У малих містах найбільш масовим був незначний за обсягом короткостроковий споживчий кредит, а в містах із значним купецьким прошарком поширювався також комерційний кредит на великі суми. В кожному місті виділялося кілька найбагатших лихварів. Відомі лихварськими операціями й костьоли, монастирі, духовні особи, єврейські міські громади (кагали). Останні стали свого роду банківськими організаціями, куди під колективну гарантію вкладали гроші

¹⁷⁴Там само. – С. 50.

¹⁷⁵Gazeta Lwowska. 1811. – № 1; 1812. – № 47.

¹⁷⁶Мацевський А. Трускавець за 500 лет / А. Мацевський, О. Мацюк. – Львов, 1972. – С. 9.

¹⁷⁷Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 111, 112.

шляхта, монастирі, костьоли. Плата за кредит була дуже високою. Офіційний рівень її становив від 8 до 30 % на рік, а в окремі періоди підвищувався до 50 і 100 %. Як і раніше, позичковий процент часто виступав у натуральній формі – передачі в користування землі, нерідко з підданими, які відробляли на ній панщину. Інколи забезпеченням позики виступала особа боржника. В такому разі при несплаті боргу вільний міщанин перетворювався на кріпака¹⁷⁸.

Розвиток товарно-грошових відносин спричинив заснування в Галичині кредитно-банківських установ, найважливіші з яких зосереджувалися у Львові. В 1841 році у місті виникло Кредитне товариство землевласників, у 1844 – Галицька ощадна каса, яка надавала кредити купцям і промисловцям. Кредитом ощадної каси користувалося також місто. Про розміри нагромадження цією касою капіталу свідчать такі дані: в 1844 році сума вкладів каси дорівнювала 955,3 тис., у 1860 році – 3 млн 673 тис.

У 50-60-х роках у Львові виникли філіали великих австрійських банків: Австрійського народного банку (1853 рік), Австрійського банку для торгівлі та промисловості (1862 рік), Англо-австрійського банку (1865 рік). Було організовано також низку акціонерних банків. У 1867 році виник Іпотечний банк, у 1868 році – Селянський банк¹⁷⁹.

Банки Австро-Угорщини і Німеччини фінансували крайове самоуправління, брали активну участь у здійсненні всіх фінансових операцій Крайового сейму. Австрійські банки мали повноваження проводити операції з індемнізаційного боргу. За звільнення селян від феодалних повинностей вони повинні були заплатити поміщикам: в Східній Галичині – 46 915 400, в Буковині – 4 млн ринських. Цю суму австрійські власті зобов'язувалися виплатити шляхом випуску 5%-них облігацій, котрі щорічно погашалися. В рахунок того боргу, що називався індемнізаційним, із селян збирали додатковий податок, який систематично збільшувався з 8,75 крейцера в 1853 р. до 51,0 крейцера в кінці 70-х років. Щорічне зростання процентів за борги призвело до того, що початкова сума боргу збільшилася в два рази¹⁸⁰. Це забезпечило австрійським банкам у вигляді щорічної оплати процентів по 5%-них облігаціях десятки мільйонів крон чистого прибутку. Щорічна оплата процентів по індемнізаційному боргу була вищою за оплату в рахунок індемнізаційної суми на десятки мільйонів крон¹⁸¹.

Австрійські банки фінансували Крайовий сейм при викупі права пропінації. Пропінація – монопольне право поміщиків-феодалів і частково релігійного та стипендіального фондів державної влади і міст на виробництво і продаж спиртних напоїв. У 1864 році в Галичині дохід

¹⁷⁸Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 108.

¹⁷⁹Гелей С. Економіка // Історія Львова. – Т. 2. – С. 35.

¹⁸⁰Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 174.

¹⁸¹Франко І. Галицька індемнізація / І. Франко // Зібрання творів : у 50 т. – Т. 44. Кн. 1. – Київ, 1984. – С. 107-110.

поміщиків від пропінацій становив 3 118 938 ринських. Дохід міст – 688 860, держави – 145 373, релігійного і стипендіального фондів – 38 857. У 1874 році дохід від пропінацій сягнув 5 005 228 золотих ринських¹⁸².

Таким чином, наприкінці XVIII – в першій половині XIX ст. у Галичині активно розвивалася внутрішня торгівля. Її головними формами були ярмарки, торги і базари, постійні торговельні заклади. Піднесення внутрішньої торгівлі сприяло подальшому зростанню товарного господарства. Домінуючою формою товарообміну в епоху кризи феодално-кріпосницьких порядків залишалася ярмаркова торгівля. Ярмарки відігравали важливу роль у зміцненні економічних зв'язків між містами, селами, районами й округами. Ярмарок – головне місце збуту промислових і сільськогосподарських товарів, що потрапляли до споживача безпосередньо від виробників, купців, посередників-скупників, а також місце оптового і роздрібного продажу імпортованих товарів, їхні перевалочні пункти. Великі ярмарки в Галичині відбувалися у найбільших торгово-промислових центрах: Львові, Бродах, Станіславі, а також в Улашківцях, Уневі. У Львові організовувалися ярмарки європейського значення – святоюрські і вовняні, їх відвідували купці з Австрії, Польщі, Чехії, Угорщини, Німеччини, Росії.

Важливу роль у внутрішній торгівлі відігравали базари і торги, які відбувалися один-три рази на тиждень у містах і великих селах і найбільше наближалися до безпосередніх виробників і споживачів, продавців і покупців. Базари були набагато меншими від ярмарків за кількістю учасників, асортиментом товарів та товарообігом. На базарах продавали продукти харчування, ремісничі вироби, побутово-господарські товари, а також товари, закуплені на ярмарках. У таких містах, як Львів, збиралися торги, які за товарообігом і кількістю учасників не поступалися малим і середнім ярмаркам. Торги мали спеціалізований характер. Крім місцевих купців, на них приїжджали купці з віддалених місць, навіть з-за кордону. Торги і базари відігравали важливу роль у реалізації продуктів землеробства і тваринництва, виробів місцевих промислів і ремісників. Між базарами, торгами та ярмарками існував певний зв'язок, вони взаємодоповнювали один одного.

Вищою формою торгівлі, що починала розвиватися в Галичині наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст., була постійна торгівля. Вона проводилася через стаціонарні торговельні заклади: крамниці, магазини, склади, ятки, шинки і корчми. Певну роль у розвитку капіталістичних відносин відігравала аукціонна торгівля, предметом якої були земельні володіння, промислові й продовольчі товари, господарські та інші будівлі, худоба, коні. Товарно-грошові відносини сприяли поширенню кредитно-банківських установ.

¹⁸²Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 174.

4. Зовнішньоекономічні зв'язки

Кінець XVIII – перша половина XIX ст. характеризуються розвитком сфери обміну, втягненням у товарно-грошові відносини фільварків і селянських господарств, розширенням зовнішньої торгівлі Галичини. Створена до початку XIX ст. шляхова мережа, яка зв'язала між собою важливі міста, скасування обмежень діяльності купецтва сприяли поживавленню торгівлі, активізації обміну між різними районами Галицьких земель й зовнішнім світом.

Для зовнішньої торгівлі Галичини характерними були односторонність і нерівноправне становище у відносинах із метрополією та іншими партнерами. Переважаюча частина вивозу припадала на Австрію й Німеччину. В той же час недостатньо використовувалися економічні та географічні умови торгівлі в районах Східної України, Польського королівства, Молдавії.

Економічна політика Австрійської держави щодо Галичини мала відкрито колоніальний характер. Промислові товари з Галичини обкладалися високим митом. Одночасно продукція австрійської промисловості, що завозилася на ринки Галичини, була звільнена від митних стягнень. Така політика призводила до того, що галицькі товари на ринках Австрії, Чехії, Угорщини та Німеччини продавалися дуже дешево, а промислова продукція Австрії збувалася на галицьких ринках за завищеними цінами. Такий нееквівалентний обмін, на думку Я. Хонігсмана, коштував західноукраїнському населенню 40-50 млн крон на рік. Більшість операцій із експорту, імпорту, фінансування і транспортування товарів зосереджувалася в руках австро-угорських та іноземних торгових компаній, з якими активно співпрацювали місцеві оптові заклади. Торговельні монополісти володіли значними капіталами, базами та перевалочними майданчиками. Вони могли диктувати ціни товаровиробникам, а самі одержували високі прибутки¹⁸³.

В 40-х роках XIX ст. зовнішньоторговельний обіг досягав близько 30 млн австрійських золотих ринських. Найбільший обіг мали ці землі з німецькими й угорськими областями монархії, з якими не було митного кордону, дещо менший – з Наддніпрянською Україною та Росією і зовсім невеликий – із іншими країнами.

Поряд з продуктами землеробства, лісоводства, тваринництва та гірничодобувної промисловості, що займали панівне місце в експорті, з Галичини вивозилися деякі мануфактурні та фабрично-заводські вироби, а саме: вичинені шкіри, овчини та інші товари, які вимагали попередньої обробки на промислових підприємствах.

Крім того, Галичина постачала на зовнішній ринок спирт, горілку, консерви, пиво, хімікалії, паперові та ткацькі вироби, кераміку, скляний

¹⁸³Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 129-130.

посуд, металеві вироби та нескладні сільськогосподарські знаряддя. Порівняно з продуктами сировини вартість промислових товарів, що відправлялися за кордон, була незначною.

Головну статтю імпортової торгівлі становили продукти та предмети розкоші. З Австрії, Угорщини та Німеччини ввозили в Галичину на значні суми колоніальні товари, зокрема каву, чай, перець, гвоздику, рис¹⁸⁴.

Наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. активізувалася експортна та імпортна торгівля через митниці, розташовані на австро-російському кордоні – Бродівську, Радивилівську, Волочиську (Підволочиську), Гусятинську, Ісаковецьку і Новоселицьку. Галичина могла експортувати у Російську державу ремісничі вироби, дерево і лісоматеріали, сіль, овочі, фрукти, вино, продукти землеробства.

На територію Правобережної України завозилися численні вироби бондарів і столярів, бродівських ковалів, ливарників, кушнірів, римарів, різноманітні кам'яні будівельні матеріали і сировина, точильні знаряддя. Тільки у 1838-1839 роках із Галичини через Радивилівську митницю вивезено у Росію столярних виробів на суму 169 тис. крб. У 1843 році через Бродівську митницю до Росії вивезено карет львівського виробництва на суму майже 12,5 тис. флоренів, а в 1850 році через Гусятинську митницю – "предметів столярної роботи" на 3000 крб. У 1826-1827 рр. через Волочиську митницю вивезено на територію України майже 61,5 тис. пудів брусків, 6400 пудів точил, 7300 пудів плит для підлоги (всього на суму майже 34 тис. крб.). Крім цього, на Східну Україну з Галичини звозилися млинове каміння, наждак і шліфувальний камінь, гіпс, сода, так звана угорська глина для фарбувальників та виробників фаянсового посуду¹⁸⁵.

У першій половині XIX ст. великого розмаху набув вивіз лісу. Індустріалізація, яка відзначалася швидким поступом у Західній Європі і в Україні, створювала попит на деревину, яка у вигляді пиломатеріалів, напівфабрикатів і готових виробів вивозилася Сяном і Бугом до Гданська, по Тисі в угорські й німецькі області монархії, по Стиру та інших річках у Клайпеду і по Пруту й Дністру в Бессарабію і на Наддніпрянську Україну.

Вивозом лісу та лісопродуктів займалися в основному власники лісових масивів і торговці, які були тісно пов'язані з австрійським та німецьким капіталом. Поряд із місцевими фірмами "Гредель і К°", "Шмідт" та ін., лісом торгували австрійські, німецькі та навіть англійські фірми: "Гец і К°" із Берліна, "В. Секенніус і А. Маєрбах" із Кельна, німецько-англійська фірма "Людвігсталер Холціндустрі" з Мюнхена¹⁸⁶.

¹⁸⁴Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 135.

¹⁸⁵Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 119, 120.

¹⁸⁶Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу в економіку Західної України в епоху імперіалізму (до 1918 р.). – С. 134.

Ліс і лісоматеріали стали основною статтею вивозу на Наддніпрянську Україну і спрямовувалися в безлісні південні райони України, до портів Чорного й Азовського морів, де розгорталася велике промислове і портове будівництво і куди довіз лісоматеріалів із північних районів Росії був економічно не вигідним. Російський уряд всіляко сприяв завезенню сюди деревини і дерев'яних виробів із Карпат. У результаті імпорту лісоматеріалів із району Карпат протягом першої половини XIX ст. досяг величезних розмірів. Так, у 1826-1827 роках через Волочиську, Гусятинську і Бродівську митниці до Росії завезено деревини і пиломатеріалів майже на 8000 крб сріблом. Це були ґонт, драниці, дошки, колоди, жердини, лати, крокви, стропила, бондарні, столярні й теслярські вироби, а також засоби водного транспорту (галери, пороми, плоти, човни, весла). Лише в 1832-1847 роках, за неповними даними, Дністром на Південну Україну і в Бессарабію відправлено 1,9 тис. галер, 2,1 тис. плотів, багато поромів, чайок і човнів, на які навантажено понад 250 тис. колод, 6,5 млн штук дощок, 26,9 млн ґонтів тощо. Багато дерева сплавлялося Прутом і далі вивозилося по суші в причорноморські степи. А в 1846 році, наприклад, лише через Новоселицьку митницю пройшло 653 плоти, в 1847 році – 966, в 1849 році – 636, що було в десятки разів більше, ніж чверть сторіччя до того. На ярмарках Наддніпрянщини продавалися галицькі вироби з дерева: дошки, ґонти, дранки, стропила й галери, пороми, човни, сільськогосподарські знаряддя, вози, карети, вулики¹⁸⁷.

З Галичини на Правобережну Україну вивозилася сіль. Основним споживачем солі було населення Волинської, Подільської, частково Київської губерній. Так, у 1805-1806 роках із Галичини у Подільську губернію завезено понад 41 тис. пудів солі вартістю 211,5 тис. крб. (пуд солі коштував 1 крб 50 коп.)¹⁸⁸.

Прикарпатську сіль міщани й селяни возили також до Холмщини і Підляшшя, до Полісся, Лівобережної України й Білорусії. Деякі чумаки вже у 30-ті роки мали по 30-60 і навіть понад 100 наймитів, переправляли сіль валками з 100 і більше возів. Крім солі, вони везли з Прикарпаття кожухи, свити, полотно, інші вироби. Вивозилася з Прикарпаття й сира нафта, що використовувалася як колісна мазь¹⁸⁹.

Після наполеонівських війн із Галичини у Росію щорічно відправлялося 70-80 тис. пудів солі. Найбільша її кількість надійшла тоді у Волинську губернію, зокрема в такі міста, як Луцьк, Дубно, Житомир, Новоград-Волинський, Рівне, Бердичів, Заславль, Острог, Ковель. Сіль широко використовували для засолу риби, м'яса, масла, овочів, як сировину для виготовлення соди і нашатирю, миловаріння, обробки шкір¹⁹⁰.

¹⁸⁷Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 136, 137.

¹⁸⁸Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 121, 122.

¹⁸⁹Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 108, 109.

¹⁹⁰Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 122.

Сіллю торгували переважно українські чумаки, а також міщани і селяни Галичини, яких у народі називали "коломийцями". Вони завозили в прикарпатські міста і села рибу, хліб, хутро, промислові вироби, а звідти вивозили "ступкову" **сіль. Останню виробляли лише на прикарпатських солеварнях. За споживчими якостями вона цінувалася вище за кримську.**¹⁹¹

У 1819 році австрійська влада видала циркуляр, за яким експорт солі в Україну обмежувався. Несприятливою була також митна політика російського уряду, що обмежував ввіз галицької солі у зв'язку з інтенсивним розвитком чорноморських соляних промислів.

Важливою статтею зовнішньої торгівлі була мінеральна вода, яку на митницях називали "буркут". У 1826-1827 роках через Волочиську, Гусятинську та Ісаковецьку митниці завезено до Росії 900 глеків, понад 1000 пляшок "буркутної води" на суму 1137 крб. У 30-х роках щорічно переправляли 15 тис. глеків, а в 40-х роках – 20 тис. Протягом другої чверті ХІХ ст. на територію Російської держави завезено мінеральних вод на суму майже 92,6 тис. крб. Мінеральну воду переміщували великими возами (фурами), які завантажували дерев'яними ящиками зі скляними пляшками і глиняними глеками. "Буркутна вода" користувалася великим попитом серед населення Києва, Одеси, Кишинєва, Петербурга і Москви¹⁹².

У 30-40-х роках ХІХ ст. Галичина експортувала зерно. Через Волочиську і Гусятинську митниці на Поділля вивезено понад 133,2 тис. чвертей хліба на суму майже 974 тис. крб. В урожайні для Галичини роки збіжжя транспортували також через Броди на Радивилів. У 1843-1844 роках цим шляхом перевезено 62,5 тис. центнерів зерна, а іншими шляхами – 56,7 тис. центнерів¹⁹³. Галицьке збіжжя переправляли також транзитом через Одесу в інші країни світу. Галичина експортувала в Росію овочі, свіжі та сушені фрукти (у 1826-1827 роках – на суму 2170 крб, 1833-1840 роках – 2852 крб).

У першій половині ХІХ ст. із Східної України і Росії у Галичину ввозилися продукти сільського господарства і тваринництва, рибальства і мисливства. Особливе місце серед названих статей імпорту займав хліб. За даними В. Калінки, потреби Галичини в імпортному хлібі з Російської держави становили приблизно 250 тис. корців щорічно¹⁹⁴. За 20 років (1827-1847 роки) з Росії до Австрії було завезено майже 1,9 млн збіжжя. Більшість зерна потрапляла у Галичину. Воно задовольняло продовольчі потреби населення, використовувалося у виробництві спиртних напоїв і як фураж для відгодівлі худоби¹⁹⁵.

¹⁹¹Ісаєвич Я. Солеварна промисловість Підкарпаття в епоху феодалізму / Я.Ісаєвич // Нариси з історії техніки. – Київ, 1961. – Вип. 7. – С. 100.

¹⁹²Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 123.

¹⁹³Яцкевич С. З історії торговельних зв'язків Східної Галичини в першій половині ХІХ ст. – С. 53.

¹⁹⁴Kalinka W. Galicja i Kragów pod panowaniem austrijackim. – S. 272.

¹⁹⁵Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 127.

Основне місце в імпорті з Наддніпрянщини у Галичину в першій половині XIX ст. займала худоба. Російський та австрійський уряди сприяли вивозу худоби з України в межі Габсбурзької монархії. Основна частина худоби надходила через Новоселицьку митницю: у 1821 році – 37,8 тис. волів і 10,9 тис. корів, 1826 – відповідно 29,0 тис. і 11,1 тис. У 1825-1835 роках через Радивилів переправлено 12,1 тис. волів і коней, 1840-1850 роках – майже 47,6 тис. волів. Галицькі купці жваво торгували привезеними з Росії шкірами, вовною, хутром та виробами з нього. Привезена сировина у багатьох випадках оброблялася у дубильних майстернях Бродів, Буська, Добжан, Пошиковців, Засова. У Нижньому Новгороді, Москві, Сумах, Ромнах, Курську, Решетиліві галицькі купці закуповували хутро і хутрянні вироби¹⁹⁶. Приблизно на тому самому рівні залишався імпорт худоби пізніше, крім 1845 року, коли через її падіж у південно-західних губерніях Росії і суворі карантинні заходи австрійського уряду пропущено в Австрію лише 4,5 тис. волів та корів, і 1848 року, коли через викликані революцією на Заході суворі заходи російського уряду було майже зовсім припинено торгівлю худобою. Великим виявився і нелегальний, контрабандний прогін худоби, який, за твердженнями австрійських чиновників, становив близько половини легального.

Основна частина закупленої на Наддніпрянській Україні і в Бессарабії худоби переважно після кількамісячного випасу на пасовищах Прикарпаття або відгодівлі при гуральнях, млинах чи цукроварнях спрямовувалася в західні провінції монархії. У середньому річний транзит великої рогатої худоби через Буковину й Галичину на захід становив близько 40-50, а в окремі роки й до 80 тис. голів¹⁹⁷.

Важливе місце у російському імпорті посідали риба і рибопродукти, які постачалися з берегів Дніпра, Дону, Азовського і Чорного морів. Асортимент риби був досить широким, зокрема риба свіжа, в'ялена, солена й маринована, ікра, риб'ячий жир. У 1825-1830 роках через Радивилівську, Волочиську і Гусятинську митниці в Галичину надійшло свіжої, соленої і сушеної риби на суму 181,7 тис. крб¹⁹⁸.

Із Східної України в Галичину ввозилися мед, патока, віск, свічки воскові й сальні (з лою). Найбільше цих товарів імпортовано у 1825-1830 роках, частину з них відправляли в Австрію, Чехію, Угорщину. У Львові працювала велика медоварня, яка, крім галицького меду, переробляла й мед, завезений із Східної України та Молдавії¹⁹⁹.

Торговельні зв'язки західноукраїнських земель із Наддніпрянською Україною і Росією здійснювалися сухопутними і водними шляхами

¹⁹⁶Там само.

¹⁹⁷Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 137, 138.

¹⁹⁸Гуржій І. Місце України в зовнішній торгівлі Росії / І. Гуржій // Український історичний журнал. – Київ, 1960. – Ч. 5. – С. 60.

¹⁹⁹Там само.

й охоплювали широке коло продукції промисловості та сільського господарства. Купці з Галичини відвідували Київ, міста Лівобережної України, Москву, Петербург, Саратов, інколи й Кавказ та Сибір. Дрібних торговців і візників із Галичини можна було зустріти в усіх великих містах західних губерній Російської держави. У свою чергу, російські купці ставали дуже частими гостями галицьких міст²⁰⁰.

Таким чином, торговельні зв'язки між Галичиною, Наддніпрянською Україною і Росією протягом першої половини XIX ст. були досить інтенсивними. Із Галичини в Російську державу вивозилися ремісничі вироби, лісоматеріали, керамічна сировина, сіль, мінеральні води, вина, овочі, фрукти. Водночас у Галичину з Росії завозили хліб і хлібопродукти, худобу і продукти тваринництва, рибальства і мисливства та напівфабрикати.

Протягом першої половини XIX ст. Галичина підтримувала торговельні зв'язки з Чехією, Моравією, Угорщиною, Сілезією. Торгівля суворо регламентувалася цісарськими указами і циркулярами, відповідно до яких зі згаданих провінцій Австрійської монархії товари вільно, навіть безмитно переміщалися до національних окраїн, а в зворотному напрямку – через високі митні бар'єри. Внаслідок цього, а також промислової відсталості Галичини відкривалися широкі можливості для зростання ввозу фабричних виробів із більш розвинутих у промисловому відношенні західних провінцій і корінних австрійських земель. Якщо у 1844 році вартість ввезених товарів становила 221,5 тис. золотих ринських, то у 1849 році – майже 356,8 тис. До Галичини постійно надходили сільськогосподарські знаряддя, метал і металеві вироби, текстильні й галантерейні товари, аптечні матеріали тощо. Потік австрійських товарів негативно впливав на розвиток місцевої фабричної промисловості та ремісничих промислів, закріплював за Галичиною роль сировинного придатка метрополії²⁰¹.

У першій половині XIX ст. в австрійські провінції та чеські землі систематично вивозили галицьку худобу. Торговці закуповували її для літнього випасу в Молдавії, Бессарабії, на Поділлі та карпатських полонинах або для зимової відгодівлі при гуральнях, броварнях, цукроварнях. Пізніше худобу переганяли на великі ярмарки і торги у Відні, Празі, Оломоуці, Моравській Оставі, Брно та інших містах. Галицькою худобою торгували також чеські й австрійські купці та різники. Закуплену великими партіями худобу вони відправляли до міст Австрії, Чехії, Моравії тощо²⁰².

Значним попитом у чеських і австрійських землях користувалися галицькі коні, вівці, кози, відгодовані у дубових лісах свині. До Праги,

²⁰⁰Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 136.

²⁰¹Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 133.

²⁰²Gazeta Lwowska. 1832. – № 84, 87, 90, 93, 96.

Брно і далі до Трієста вивозили хліб, віск, мед, сіль, селітру, полотно і вироби з нього, вовну, шкіру, дерев'яні вироби, поташ, галун.

Важливу роль у вивозі в Західну Європу відігравало полотно місцевих ткачів. Його закупували купці з Німеччини, Франції, Угорщини та інших країн. Галицьке полотно призначалося для корабельних вітрил флотів Англії, Франції, Голландії. Багато такої тканини купувала й австрійська армія. Проте у 40-х роках XIX ст. кон'юнктура на галицьке полотно на ринках Західної Європи не була сприятливою. Воно вже не могло успішно конкурувати з аналогічною дешевою продукцією західно-європейських мануфактур і фабрик, особливо коли країни-імпортери запровадили високі імпорتنі мита²⁰³.

На угорський ринок, крім полотна і прядива, надходили галицька горілка, хліб, худоба. З Угорщини до Галичини завозили вино, овочі й фрукти, тютюн, метал і металеві вироби, сировину.

З Галичини до Польщі, а через неї до інших європейських країн, надходили сіль, зерно, ліс, горілка, поташ, полотно і прядиво, вовна, сировина тощо. Магнати Замойські сплавляли Сяном і Віслою до Гданська і Ельблонга пшеницю: 1775 року – понад 1700 корців, 1776 року – 7300, 1779 року – 4400, 1783 року – 5054, 1792 року – 2500, 1810 року – 6100 корців. До Гданська вивозили також поташ, лісоматеріали, полотно, до Вроцлава – вовну²⁰⁴.

Через Гданськ галицьке зерно, горілка, прядиво, поташ, лісоматеріали потрапляли до Англії, Німеччини, Данії та інших країн. В Одесу вивозили з Галичини пшеницю. У 1845-1852 роках лише зі Станіславської і Чортківської округ сплавлено Дністром до Одеси, а звідти у різні країни світу пшениці на суму 712 тис. золотих ринських²⁰⁵.

Галичина підтримувала торговельні зв'язки і з іншими європейськими державами. Наприкінці XVIII ст. галицькі купці вивозили спирт і лікери до Італії, а звідти експортували ювелірні вироби. У 1773 році між купцями Бродів і Амстердама було підписано контракт на поставку з Голландії друкованої продукції на 36 тис. дукатів. У 1779-1780 роках із Саксонії і Пруссії до Галичини завезено текстильних і галантерейних товарів на суму 238 тис. золотих ринських. У 1846 році в Богородчани Станіславської округи доставлено з Трієста американську картоплю, яку й почали там культивувати²⁰⁶.

Отже, наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. Галичина розвивала традиційну торгівлю з Польщею, а також із Чехією, Моравією, Угорщиною, Сілезією, західними австрійськими провінціями.

²⁰³Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 135.

²⁰⁴Orłowski R. Z dziejow organizacji nandlus pławczego w ordynacji Zamojskiej w końcu XVIII wieku // *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*. – Lublin, 1966. – Sectio. F. Vol. 11. – S. 95, 98.

²⁰⁵Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 136.

²⁰⁶Там само. – С. 137.

Торгівля Галицького краю з Росією і Наддніпрянською Україною передбачала експорт, імпорт і транзит товарів. Із Галичини на Наддніпрянщину і в Росію вивозили вироби місцевих ремісників, лісоматеріали, керамічну сировину, сіль, мінеральні води, вино, фрукти. З українських і російських ярмарків на галицькі ярмарки і торги надходило багато хліба, худоби й продуктів тваринництва, рибальства і мисливства. Однак загалом участь Галичини у зовнішньоторговельних відносинах була обмеженою, оскільки вони залишалися колоніально-сировинним придатком Австрійської імперії. Скорочувався вивіз горілки, поташу, кухонної солі, виробів міського ремесла, які не витримували конкуренції продукції західноєвропейських мануфактур і фабрик не лише на зовнішніх, а й на місцевих ринках.

Величезний рух товарів зі Сходу на Захід і у зворотному напрямку відбувався через прикордонні митні пункти і міста Броди, Львів. Через західноукраїнські землі до Австрії, Чехії, Моравії, Угорщини, Польщі, Сілезії, Пруссії, Франції та інших країн переправлялося з Росії й України чимало продуктів сільського господарства і тваринництва, мисливства і рибальства, промислової сировини і напівфабрикатів. З європейських країн через Україну і Росію в країни Азії спрямовувалися промислові вироби, залізний крам, галантерейні товари тощо²⁰⁷.

До кінця XVIII ст. через Броди (тепер прикордонне місто) розпочалася торгівля Австрійської імперії, частково інших західних країн Європи не лише з Росією, а й з країнами Причорномор'я й Азії. Наприкінці сторіччя в місті зосереджувалося вже понад 500 купців, об'єднаних у купецьку організацію "Гремійом", 20 великих і 200 малих товарних складів, три десятки комісійних і експедиційних будинків. Багато купців володіли капіталами в 200-300 і навіть 400 золотих ринських. Населення Бродів зросло з кількох тисяч на початку XVIII ст. до 10,9 тис. у 1778 році і близько 15 тис. наприкінці 90-х років²⁰⁸.

1779 року Бродам було надано привілей вільного торгового міста, яке могло безмитно торгувати у межах Австрії, Росії та інших країн. Згідно з привілеєм місто проголошувалося головною митницею на східному кордоні Австрійської імперії. Тут же знаходився центральний склад для транзитних товарів. Місто отримало право безмитної торгівлі з Росією²⁰⁹. У 1806 році було встановлено головний транзитний шлях Одеса – Балта – Тульчин – Немирів – Вінниця – Літин – Летичів – Проскурів – Кременець – Радивилів – Броди, і у зворотному напрямку. З Бродів товари спрямовувалися на захід, через Львів – Краків до Вроцлава і Лейпціга; другий напрямок – через карпатські перевали до Австрії, Угорщини, Чехії, Моравії, Трієста. Транзитним шляхом Одеса – Броди колоніальні

²⁰⁷Lutman T. Studia nad dziejami handlu Brodów. – S. 340-343.

²⁰⁸Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 112, 134.

²⁰⁹Baracz S. Wolne miasto handlowe Brody. – Lwow, 1865. – S. 114-120.

товари надходили з південних морських портів на європейські ринки, а західноєвропейські вироби – до Туреччини, на Кавказ, у Персію, Хіву, Бухару і навіть до Китаю. Крім цього, з Бродів пролягав так званий "російський торговий шлях" на Петербург і Москву²¹⁰.

За даними російського офіцера В. Броневського, "візники розповідали, що через Броди в австрійські володіння і в Сілезію щорічно проходить 10 тис. возів з милом, юхтою, вовною, а везуть із Сілезії сукно і полотно, з Австрії – коси і вовняні богемські товари"²¹¹. Тоді ж у Броди прибули з Москви 61 купецька валка, з Бердичева – 41, Рильська – 22, Ромен – 7, Нижнього Новгорода – 4, Ржева – 3, Кременчука – 2, Осташкова і Ніжина – по 1. Усього 1810 року в Броди надійшло з Росії 190 валок. Наступного року їхня кількість збільшилася²¹².

Про високу концентрацію товарів у Бродах свідчить також польський письменник Ю.Німцевич: "Як у пустелі Аравії каравани верблюдів, так і тут, подібно до рухомих великих замків, німецькі навантажені брички рухаються безперервно з Лейпціга до Бродів"²¹³. У 40-х роках ХІХ ст. до Бродів із Росії щорічно прибувало у середньому понад 3000 возів з різними товарами. Право транзитної торгівлі через Броди надавалося як російським, так і іноземним купцям. За даними російської статистики, у 1825-1850 роках із Росії через Радивилівську митницю у Броди переправлено товарів на суму майже 102,6 млн крб, зокрема юхти на 19,8 млн крб, хутра на 16,4 млн крб, вовни на 9,4 млн крб, воску на 8,4 млн крб²¹⁴.

В 1840 році у Бродах налічувалося 573 купця, які володіли капіталом на суму близько мільйона флоринів. Купці об'єднувалися у торговельні фірми й організації. Окремі з них були настільки багатими, що "за заслуги" перед австрійською короною одержували (фактично купували) високі придворні титули. Основні позиції у зовнішній торгівлі утримували, як і раніше, купці вірменського, єврейського та грецького походження. Головними статтями експорту були продукти сільського господарства, ліс, сіль і лише невеликою мірою – вироби ремесла і мануфактурної промисловості (здебільшого полотно). Ввозилася переважно промислова продукція, а також худоба, яка після відгодівлі надходила на західні ринки.

Торгівля регламентувалася цісарськими указами та циркулярами, зокрема "Терезіанським тарифом", згідно з якими, як ми уже відзначали, товари з центральних країв Австрійської монархії вільно, часто безмитно переміщалися до національних окраїн, а у зворотному напрямку (в тому

²¹⁰Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 129, 130.

²¹¹Броневский В. Путешествие от Триеста до Санкт-Петербурга в 1810 году / В. Броневский. – Москва, 1828. – № 2. – С. 15-16.

²¹²Lutman T. Studia nad dziejami handlu Brodów. – S. 188.

²¹³Nimcewicz J. Podróże historyczne po ziemiach polskich między rokiem 1811 a 1828 odbyte. – Paryż, Petersburg, 1858. – S. 427.

²¹⁴Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях. – С. 130.

числі й з Угорщини) рух обмежувався високими митними бар'єрами. Це зумовлювало зростання ввозу на західноукраїнські землі фабричних виробів із більш промислово розвинених західних провінцій та корінних австрійських земель, а з другого боку, вони стимулювалися до торгівлі зі своїми зарубіжними сусідами надлишками продукції (галицьке зерно). Згодом (у 1783 та 1796 роках) митні тарифи для Галичини в межах австрійської частини монархії скасували, проте зовнішня торгівля для цих провінцій (попри певні обмеження та тимчасові заборони) залишалася суттєвим фактором у формуванні грошового ринку. Якщо в 1844 році ввіз становив 221,5 тис., то у 1849 році – майже 356,8 тис. золотих ринських²¹⁵.

У зв'язку з бурхливим розвитком у країнах Європи морських портів і залізниць Броди поступово втратили значення найважливішого перевалочного пункту і стали звичайним провінційним містом.

Транзитними пунктами на російсько-австрійському кордоні були також Волочиська, Гусятинська, Ісаковецька та Новоселицька митниці. З європейських країн, зокрема Австрії, через ці митниці в Україну і в Росію надходили бавовняні, вовняні й шовкові тканини та вироби з них, фарби і дубильні речовини, галантерейні товари, залізний крам, сільськогосподарські знаряддя, інструменти, машини, а також напої, фрукти тощо. У 1843 році лише через Новоселицьку митницю до Росії ввезено 36 сільськогосподарських машин. Імпортувалися також будівельні матеріали, ліки тощо²¹⁶.

Протягом першої половини XIX ст. Україна залишалася головним постачальником коней для Австрії та інших європейських країн. Коней переправляли через територію Галичини. Як згадують у 1820 році очевидці, "якийсь галицький купець доставив для австрійського двору 6000 коней, баварського – 19 тис., саксонського – 10 тис., французького – 2000 коней". Цих коней купували в Україні і переправляли транзитом через Галичину на європейські ярмарки. У 1828-1830 роках через Новоселицьку митницю було переправлено 9500 коней²¹⁷. Всього у другій чверті XIX ст. із Галичини через Бродівську, Радивилівську, Волочиську (Підволочиську), Гусятинську, Новоселицьку й Ісаковецьку митниці надійшло в Росію товарів на 6,7 млн крб. Із них 3 млн крб, або 44 %, становили ліс і лісоматеріали, 27 % – інші промислові вироби і 29 % – продукти сільського господарства²¹⁸.

Отже, розвиток торгових зв'язків Галичини з європейськими країнами значною мірою сприяв ломці старого, феодального ладу,

²¹⁵ Економічна історія України / Б. Лановик, М. Лазарович, Р. Матейко, З. Матисякевич. – Київ, 2004. – С. 268.

²¹⁶ Економічна історія України / Б. Лановик, М. Лазарович, Р. Матейко, З. Матисякевич. – С. 131.

²¹⁷ Там само. – С. 132.

²¹⁸ Ковальчак Г. Економічний розвиток західноукраїнських земель. – С. 136.

поглиблював нові, капіталістичні відносини. Проте основні передумови капіталістичного виробництва – розвинуте товарне господарство, нагромадження в руках буржуазії більш-менш великих грошових капіталів і клас найманих робітників, які повинні складатися в межах феодально-кріпосницької системи, були тут у зародку. В селах, де проживало 9/10 населення, переважало, за невеликими винятками, натуральне господарство. Галичина розглядалася Австрією як аграрно-сировинний ринок збуту для фабричної промисловості Заходу. Скасування в середині XIX ст. кріпосного права, хоч і означало народження нової капіталістичної епохи, для галичан не забезпечило значного зрушення в розвитку продуктивних сил. Галичина і надалі залишалася колоніальним придатком західних метрополій.

Оксана ВЕРБОВА

УКРАЇНСЬКА ГРЕКО-КАТОЛИЦЬКА ЦЕРКВА НА ЧОЛІ З
А. ШЕПТИЦЬКИМ ЯК ЧИННИК ТВОРЕННЯ
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПОЛЯ НАЦІОНАЛЬНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА

Oksana VERBOVA

THE UKRAINIAN GREEK-CATHOLIC CHURCH LED BY
A.SCHEPTYTSKYI AS THE FACTOR OF CREATION OF THE
INSTITUTIONAL FIELD OF NATIONAL ENTREPRENEURSHIP

Abstract. *The effectiveness of the national economy depends on self-conscience own economic tradition, which is the institutional matrix of the self-identification of Ukraine. A special attention is paid to the phenomenon of formation of the institutional field of national entrepreneurship in Western Ukraine at the conditions of foreign states' rule, which is most valuable asset of economic tradition. The author identified that the organically factor of creation of the institutional field of national entrepreneurship in Western Ukraine in the end of the 19th and the first half of the 20th century was performed by the UGCC led by the metropolitan bishop Andrey Scheptytskyi. The article discloses the uniqueness of the economic model by Andrey Scheptytskyi, which is based on the principles of Christian personalism. A pivotal role of spirituality and education in forming the institutional field of the national economic revival is justified. A particular importance of the national spirituality tradition is emphasized as it influences the process of generation of Ukrainian new economic elites and economic self-identification of today's Ukraine.*

Ефективність національної економіки значною мірою залежить від самоусвідомлення власної господарської традиції, яка є інституціональною матрицею економічної самоідентифікації України. Феномен формування інституціонального поля (авт.)¹ національного підприємництва західних українців в умовах чужих держав, тобто процесів національної господарської самоідентифікації, нової господарської ментальності, господарського солідаризму, духовності, просвіти, сприяння ощадливості, підприємливості, є одним із найцінніших надбань історичної традиції становлення підвалин національної ринкової моделі господарства. У цьому контексті особливо актуальним для сучасного українства є досвід

¹ В науковий обіг вперше введено дефініцію «інституціональне поле» (див.: Вербова О. С. Інституціональне поле національного господарського руху в Західній Україні (1848-1944 рр.): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук / О. С. Вербова. – Київ, 2015. – 40 с.) Виходячи із класичного визначення інституцій (Норт Дуглас. Інституції, інституціональні зміни та функціонування економіки / Дуглас Норт. – К. : Основи, 2000. – С. 11-12), інституціональне поле – це умови та фактори, які формують формальні та неформальні правила гри в суспільстві. Інституціональне поле національного підприємництва шляхом творення нових норм поведінки, нової ментальності, господарського солідаризму, соціального капіталу зумовило формування інституціонального ґрунту для розбудови майбутньої держави.

інституту української греко-католицької церкви (УГКЦ) на чолі з митрополитом Андреем Шептицьким у творенні інституціонального поля національного підприємництва у Західній Україні. Власне цей досвід доводить стрижневу роль духовності й просвіти у формуванні інституціонального поля національного економічного відродження.

Значний внесок у дослідження національної господарської традиції зробили такі українські науковці, як: І. Васюта, С. Гелей, Л. Горкіна, С. Голубка, С. Злупко, П. Леоненко, В. Небрат та ін. Проте, на наш погляд, існує необхідність дослідження впливу УГКЦ на становлення інституціонального поля національного підприємництва із застосуванням доктрини християнського персоналізму².

Метою статті є розкриття ролі УГКЦ на чолі з митрополитом Андреем Шептицьким у формуванні інституціонального поля національного підприємництва в Західній Україні кінця XIX – першої половини XX ст. та обґрунтування значення національної духовної традиції у процесі економічної самоідентифікації сьогодишньої України.

Одним із визначальних чинників становлення інституціонального поля національного підприємництва в Західній Україні у підневільних умовах Австро-Угорщини, міжвоєнної польської держави був інститут УГКЦ. На відміну від інших європейських націй, провідниками західно-української кооперації та приватного підприємництва стали духовенство та інтелігенція. Власне греко-католицьке духовенство відіграло доволі значну роль у духовному пробудженні, просвіті, становленні українських господарських інституцій та піднесенні матеріального благополуччя українців Галичини і Буковини. Щоби з'ясувати інституційну роль цього феномена у творенні національного підприємництва в Західній Україні, варто детальніше зупинитися на аналізі ролі митрополита Андрея Шептицького (1865-1944) у цьому процесі. Андрей Шептицький був дійсним членом «Наукового Товариства ім. Т. Шевченка» (НТШ), яке впродовж майже п'ятдесяти років було по суті національною академією наук на західноукраїнських землях³.

Ще до своєї митрополичої інтронізації 1901 року 35-річний Роман Марія Александр граф на Шептицях Шептицький, більше відомий під своїм чернечим ім'ям Андрей, склав присягу українському народу, виголошену в посланні до вірян-українців, у якій закликав: «Божу батьківську землю любити і не пускати її з рук, і на ній доробитися добробуту на взір інших народів»⁴.

² Термін «християнський персоналізм» є філософською дефініцією, що обґрунтована у низці досліджень сучасних філософів як особливий духовний світ християнина, персони.

³ Центральний державний історичний архів України у м. Львові (далі ЦДІА України у м. Львові). – Ф. 309. – Оп. 1. – Спр. 388. – 24 арк.; ЦДІА України у м. Львові. – Ф. 309. – Оп. 1. – Спр. 1667. – 217 арк.

⁴ Митрополит Андрей Шептицький. Пастирські послання (1899-1944) / Андрей Шептицький. – Львів : Артос, 2007. – Т. 1. – С. 3

За 44 роки митрополичого служіння Андрея Шептицького на Галичині змінилася не одна окупаційна влада, а виходець із франкомовної чесько-польсько-української родини не відступався від свого наміру створити у краї християнську державу в державі. Для цього він використовував не лише свій сан, богословські знання та меценатство, а й неабиякий підприємницький хист. Громадська діяльність була для митрополита логічним продовженням церковного служіння. Виходячи з європейської духовної традиції, Андрей Шептицький утверджував тезу, що тільки віруючі особи спроможні побудувати добрий економічний лад, оскільки їхньою метою є не лише особистий дохід, а й загальний добробут. До побудови цього ладу він залучав кліриків Української греко-католицької церкви.

Окрім богословських знань, за переконанням отця Андрея, парохі (священики) повинні опановувати й світські ремесла: торгівлю, бухгалтерію, кооперацію, землеробство. До цього спонукали обставини, в яких тривалий час перебувала УГКЦ, – конфесія не мала жодної державної підтримки ані за Австро-Угорщини, ані за Польщі, і тим більше за радянської влади. Тож світський фах був для греко-католицького духовенства засобом заробляти гроші на власні потреби та потреби своїх нерідко дуже великих родин. Та й самих парафіян було варто навчити деяких ремесел. Під патронатом митрополичого ординаріату було створено українське ремісничо-промислове товариство «Зоря», де навчали юнаків комерції⁵. Варто наголосити на тому, що товариство підтримувало створення українських кооперативів та приватних підприємств, поширюючи господарське гасло «Свій до свого по своє». Реалізація цього гасла була єдиною можливим способом господарського самозбереження західної гілки української нації в умовах чужих держав.

Греко-католицька церква самостійно боролася з таким соціальним лихом, як поширення алкоголізму серед селян. Його деградацію вдалося успішно долати унікальними ініціативами тверезості та господарського просвітництва, реалізацію яких очолило українське духовенство. У багатьох галицьких селах засновували товариства тверезості. Активним прихильником організації «християнських склепиків» на паях по сільських парохіях був митрополит Андрей Шептицький. У своєму першому посланні «Праця і ощадність» (1899 р.) він закликає селян до працьовитості, ощадності й тверезості⁶. Акцією організації «християнських склепиків» керував призначений митрополитом Андреем Шептицьким на посаду господарського адміністратора митрополії отець Тит Войнаровський (1856-1938). Розпочавши заснування «християнських склепиків», Т. Войнаровський згодом розгорнув широку акцію парцеляції поміщицьких земель. Його починання підтримали й інші священики, зокрема

⁵ ЦДІА України у м. Львові. – Ф. 358. – Оп. 2. – Спр. 46. – Арк. 79.

⁶ Митрополит Андрей Шептицький: Життя і діяльність : документи і матеріали [1899-1944]. – Кн. 1 : Пастирське вчення та діяльність / [за ред. А. Кравчука]. – Львів : Місіонер, 1998. – Т. 2. – С. 5-14

Андрій Пеленський – парох Княгининч на Рогатинщині, Степан Онишкевич на Рудеччині та ін. Економічна організація селянства у формі кооперативних спілкових організацій, на думку Т. Войнаровського, покликана усунути визиск та формувати солідаризм у їхньому середовищі. Він радив організувати поступово кожне село, села з'єднати в повітові союзи, а останні – у краєве господарське товариство. Такі організації мали би взяти під опіку все, що селяни продають і купують, враховуючи ринкові ціни, відати еміграцією, інформувати про світову економічну кон'юнктуру тощо⁷.

Митрополит із підлеглими сформували неформальний Кабмін у межах УГКЦ, який вирішував нагальні господарські потреби галичан. Міністром фінансів в уряді Шептицького було призначено отця Тита Войнаровського, якому митрополит доручав управління як справами церкви, так і власними фінансами, більшість з яких афішовано інвестувалися у загальногромадські потреби: створення шкіл, лікарень, санаторіїв, музеїв. У кожній сфері, де був присутній інтерес УГКЦ чи особисто Шептицького, архіпастир мав своїх довірених осіб, у числі яких налічувалося чимало священнослужителів та адвокатів, від яких він регулярно вимагав постійних звітів.

«...Християнин, а тим більше священик мусить домагатися якнайстислішого контролю. Контроль вважати за брак довір'я, а навіть за особисту образу є знаком такої примітивності у справах фінансових та економічних, що мусить бути підозріння, що тим самим прикриваєте нелад і невміння провадити справи», – писав Андрей Шептицький у посланні «Про милосердя»⁸. Коли на Галичині виникло протистояння між українськими кооператорами та приватними купцями, митрополит своїми порадами благословив примирення обох сторін і був обраний до їхніх управлінських органів.

В архівах збереглися томи листів, у яких робітники, ремісники і селяни довірливо писали Андрею Шептицькому про свої думки щодо умов та оплати праці. У пастирському посланні до всечесного духовенства, відомому в історії під назвою «О квестії соціальній» (1904), митрополит стверджує, що затримувати працівників платню, якою він повинен утримувати сім'ю, а також суттєво її занижувати, є гріхом⁹. Дослідники зазначають три обов'язкові вимоги Шептицького, які він висував своїм розпорядникам або партнерам по бізнесу щодо найманих працівників: матеріальне стимулювання, нормальні умови праці та духовна опіка. Забезпечити їх на своїй рідній землі, але в чужих державах – спочатку в

⁷ *Войнаровський Т.* Внесення у справі відновлення селянської посілости / Т. Войнаровський // *Економіст*. – 1908. – №8. – С. 11-13.

⁸ *Швагуляк-Шостак О.* Союз хреста й орала / О. Швагуляк-Шостак, З. Свереда // *Український діловий тижневик «Контракти»*. – 2007. – 15 січня. – № 1-2. – С. 74-78.

⁹ Митрополит Андрей Шептицький: Життя і діяльність : документи і матеріали [1899-1944]. – Кн. 1 : Пастирське вчення та діяльність / [за ред. А. Кравчука]. – Львів : Місіонер, 1998. – Т. 2. – С. 155.

Австро-Угорщині, а опісля у Польщі – було непросто. А в період Другої світової війни майже неможливо. Проте історія не відвела іншого часу митрополиту Андрею Шептицькому.

Ще до інтронізації Шептицького, у 1895 році, було створено господарське товариство взаємного кредиту «Дністер», яким керували греко-католицькі митрополити. Кожен член товариства мав право одного голосу незалежно від кількості 50-коронових внесених паїв. Гарантією кредитоспроможності було не майно позичальника, а довіра до нього. «Дністер» щороку поліпшував умови для своїх клієнтів і найвищих здобутків добився через десять років від початку свого існування за часів митрополита Шептицького, котрий зробив значні особисті вкладення в товариство, заохотив до цього духовенство і посприяв налагодженню співпраці із зарубіжними фінансовими установами¹⁰.

У 1908 році Шептицький увійшов до складу комітету засновників першого українського банку, створеного на засадах іпотеки. Найбільшими акціонерами Земельного банку гіпотечного (ЗБГ), що почав повноцінно працювати через два роки, стали митрополит Андрей і товариство «Дністер», які придбали по 100 акцій номіналом по 400 корон кожна¹¹. Така кількість пояснюється тим, що п'ять акцій забезпечували власникові один голос, але він не мав права на більш ніж 20 голосів.

А. Шептицький у веденні бізнесу був обережним, уникав надмірних ризиків і диверсифікував їх. На першому засіданні спостережної ради банку до її складу обрали фінансового радника митрополита отця Тита Войнаровського. З допомогою А. Шептицького він викупив і розпарцелював понад 40 000 моргів землі в багатьох селах Снятинщини, Коломиївщини, Городенківщини, Станіславівщини і під Львовом¹².

Значною мірою завдяки Андрею Шептицькому ЗБГ невдовзі став єдиним українським банком, що здобув визнання у світі, а його цінні папери оплачувалися у всіх банках Європи. ЗБГ займався довгостроковим кредитуванням житлового будівництва під заставу земельних ділянок і нерухомості. Банк також допомагав у разі тимчасових фінансових труднощів українським кооперативам і купецтву, що належали до «Сільського господаря», «Народної торгівлі» або «Маслосоюзу»¹³.

Кредити ЗБГ надавав часто під поруку митрополита, незважаючи на платоспроможність і фінансове становище позичальника. Водночас Шептицький дбав про те, щоб банк скуповував різні типи цінних паперів не одного, а кількох власників, зменшуючи ризики їх втрати чи банкрутства. Купівля-продаж цінних паперів за посередництва банку

¹⁰ ЦДІА України у м. Львові. – Ф. 146. – Оп. 25. – Спр. 517. – 4 арк.

¹¹ ЦДІА України у м. Львові. – Ф. 409. – Оп. 1. – Спр. 98. – 4 арк.

¹² Там само.

¹³ Злупко С. Священник-економіст. До 140-річчя з дня народження Тита Войнаровського / С. Злупко // Львівський політехнік. – 1996. – 16 лютого.

сприяла отриманню максимальних прибутків із акцій, і це був для митрополита надійний шлях збільшення статків з мінімізацією у випадку фінансових негараздів загрози для власного авторитету. Банківські рахунки Шептицького мали назви відповідно до потреб: «Національний музей», «Кринос», «Унів», «Гошів», «Яхторів».

Вочевидь, що більше митрополит і його довірені особи пізнавали банківську сферу, то ширшими ставали їхні інтереси у ній. Згідно зі звітом за 1910 рік Шептицький мав на своїх банківських рахунках такі суми: «Земельний банк гіпотечний – 4 441 667 корон, Банк Овчарський – 8 583 182, Крайовий союз кредитовий – 27 203 616, Народна торгівля – 112 760, з акцій і валют – 611 465 736 корон»¹⁴.

На межі XIX-XX ст. Західна Україна мала неабияку інвестиційну привабливість – тутешні нафтові родовища активно розробляли іноземні корпорації. Така активність пояснюється надзвичайно високими прибутками від вкладених інвестицій. На Галичині в цей час працювало 332 нафтових підприємства, більшість із яких належала зарубіжним інвесторам. Нафтові промисли зосереджувалися в районі Борислава й Дрогобича і фінансувалися переважно австрійським та англійським капіталом. До початку Першої світової війни вони давали близько 5% світового видобутку нафти¹⁵. Іноземці провадили нафтовидобуток із особливим соціальним, економічним та екологічним цинізмом. Митрополит Шептицький був поодиноким українським підприємцем, який складав їм конкуренцію.

Він повністю викупив маєток Перегінське, що у Дрогобицько-Бориславському нафтовому басейні, і уклав багаторічний договір – на 25-30 років – із нафтовим об'єднанням «Галіція» про видобуток вуглеводів на митрополичих угіддях. За умовами цього контракту компанія заплатила Шептицькому одразу 1 млн корон, а щомісячні прибутки надалі розподілялися так: по 6% на два рахунки митрополії та особистий митрополита. Додатково об'єднання зобов'язувалося платити по 500 корон за кожен задіяну нову свердловину.

У цьому бізнесі, як і в інших, традиційними були вимоги Шептицького щодо робітників: створити сприятливі умови праці для них і відповідно застрахувати їх на випадок травми або смерті на промислі¹⁶. Жодне інше підприємство з тих, що працювали на той час у краї, не мало й натяку на такий «соціальний пакет». За належним дотриманням умов договору від імені митрополита наглядав довірений адвокат Гвоздецький.

У тому ж Перегінському було багато лісу, право на вирубку якого митрополит передав фірмі «Глесінгер» із двома обов'язковими вимогами:

¹⁴ Швагуляк-Шостак О. Союз хреста й орала / О. Швагуляк-Шостак, З. Свереда // Український діловий тижневик «Контракти». – 2007. – 15 січня. – № 1-2. – С. 74-78.

¹⁵ Хонігсман Я. Проникнення іноземного капіталу у нафтову промисловість Західної України / Я. Хонігсман. – Львів : Книжково-журнальне вид., 1958. – С. 72-73.

¹⁶ 10 правил бізнесу від Андрея Шептицького [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credo-ua.org/2015/09/140916>.

дотримуватися належних умов праці робітників і забезпечити дровами всі церковні установи в окрузі. Шептицький першим утворив у своїх лісових угіддях екологічний осередок «Охорона природи». Майже 30 тис. гектарів поділили на три господарські округи, якими управляли інженери-лісничі. На наради провідних фахівців за участю лісничих та урядників фірми «Глесінгер» часто потрапляв і сам митрополит. Усі знали, що улюбленим його відпочинковим заняттям стали об'їзди на кінній бричці лісових територій, тож він завжди був у курсі справ. Митрополитові Андрею допомагав також його брат Казимир – голова Галицького лісного товариства і співавтор австрійського закону про ліси¹⁷.

Крім продажу деревини, що разом із нафтовидобутком становив 65% усіх фінансових надходжень Галичини, лісові угіддя Шептицького славилися високим рівнем організації полювань. Мисливські угіддя в лісах Перегінська належали до найкращих у тодішній Польщі. Тут було обліковано 100 ведмедів, 500 оленів і 2 500 козуль. На полювання сюди із задоволенням приїздила європейська знать, зокрема дипломати. Серед відомих прізвищ постійних мисливців – князі Габсбург, Ліхтенштейн, Радзивіл, Любомирський, графи Потоцький, Дідушицький, Тишкевич. Їх особливо приваблювали тутешні олені, що були одними з найбільших у середньогір'ї Європи.

Деякі ліси отець Войнаровський за згодою митрополита здавав у довгострокову оренду на кілька років. Контракт зобов'язував орендаря сплачувати щороку 450-500 дол. у касу митрополита і за окремим тарифом – за кожного вбитого звіра. Договір дозволяв стріляти щороку тільки одного ведмеда і хворих оленів або тих, що мали гарні роги. Наймач не мав права звільняти сторожа та егерів, які працювали в угіддях Шептицького, і повинен був добре оплачувати їхню працю – близько 50 дол. Ціна одноразового полювання становила 100 дол.

Економічна модель Шептицького стала унікальною для свого часу – це був християнський персоналізм. Порятунком для більшості українських селян Галичини Андрей Шептицький вважав кооперацію: «Лучіться разом, заводіть по ваших селах крамниці християнські, шпихлярі громадські і всякі інші позиточні установи»¹⁸. На заклик Шептицького відроджувати українське село відгукнулося чимало священиків, які засновували осередки Товариства «Сільський господар» на парафіях і допомагали створювати при читальнях «Просвіти» громадські склади для зерна та Народні доми – кооперативи змішаного типу, які, крім кредитування селян, займалися постачальницько-збутовою і виробничою діяльністю.

¹⁷ Митрополит Андрей Шептицький: Життя і діяльність : документи і матеріали [1899-1944]. – Кн. 1 : Пастирське вчення та діяльність / [за ред. А. Кравчука]. – Львів : Місіонер, 1998. – Т. 2. – 570 с.

¹⁸ Швагуляк-Шостак О. Союз хреста й орала / О. Швагуляк-Шостак, З. Свереда // Український діловий тижневик «Контракти». – 2007. – 15 січня. – № 1-2. – С. 74-78.

Молочарським справам був присвячений рільничо-економічний курс для священників 28-30 вересня 1904 р., організований редакцією журналу «Економіст» спільно з Товариством «Сільський господар»¹⁹. Пропаганда переваг кооперативних молочарських спілок серед галицького українства незабаром принесла перші практичні результати. 1 жовтня 1904 р. у Завадові Стрийського повіту при місцевій читальні «Просвіти» почала діяти перша українська молочарська спілка. Її організував та очолив парох місцевої греко-католицької церкви, відомий український композитор та диригент Остап Нижанківський²⁰.

Завадівська молочарська спілка послужила прикладом для сусідніх сіл та цілої Східної Галичини. При філії Товариства «Просвіта» в Стрию 7 вересня 1905 р. виник Союз руських молочарських спілок, який очолив отець О. Нижанківський. Організацією молочарень головним чином займалися священики О. Нижанківський, С. Бюрчак та Л. Горалевич. Завдяки їх зусиллям в 1906 р. діяло 16 молочарських спілок. У наступному році їх число зросло до 20. Вони переробляли майже 2 млн л молока порівняно 521 732 л в 1905 р. А виробництво масла збільшилося з 12 862 кг 1905 р. до 77 т у 1907 р.²¹.

26 вересня 1907 р. Союз руських молочарських спілок із відділу стрийської філії Товариства «Просвіта» перетворився на самостійну статутну організацію Крайовий Союз господарсько-молочарський в Стрию. Швидке реформування Союзу було зумовлене ще й тим, що поляки, зрозумівши небезпеку з боку організованого українського молочарства, почали активно створювати свої молочарні, але під опікою Патронату при крайовому відділі. Спокусливі умови Патронату схилили багатьох українських господарників до підтримки його акції. Цю грізну небезпеку добре зрозуміли провідники українського молочарського руху, священники О. Нижанківський, Л. Горалевич. Вони й стали першими директорами Крайового Союзу господарсько-молочарського в Стрию, який зареєстровано в суді 25 жовтня 1907 р. Новостворений Союз розпочав свою діяльність як самостійна господарська організація 1 січня 1908 р. На загальних зборах, які відбулися 25 серпня 1908 р., обрано першу наглядову раду, яку очолив Є. Олесницький, а отець Л. Горалевич став його заступником. Одним із директорів Молочарського Союзу замість нього було обрано отця С. Борачка.

Це об'єднання українських молочарських кооперативів поставило перед собою такі завдання: організовувати товариства і молочарні, надавати їм необхідну фахову допомогу, оснащувати технічно, шукати ринки

¹⁹ Вербова О. Кость Паньківський – фундатор кооперативно-економічної науки в Галичині / О. Вербова // Науковий вісник. Збірник науково-технічних праць. – Львів : УкрДЛТУ, 2005. – Вип. 15.2. – С. 296-302.

²⁰ Українські кооператори. [Історичні нариси. Книга 1]. – Львів : Укоопосвіта, 1999. – С. 173

²¹ Там само. – С. 173-174.

збуту для готової продукції. Незважаючи на труднощі, завдяки енергійним зусиллям керівництва Союзу українська молочарська кооперація зростала. Наприкінці 1910 р. нараховувалося вже 58 молочарень. За один рік вони переробили більше 4,2 млн літрів молока, випустили майже 170,5 т масла. Напередодні Першої світової війни ці показники зросли майже до 7,5 млн літрів молока та 300 т масла, яким Союз успішно торгував у межах Австро-Угорщини, вивозив за кордон. Кількість молочарень становила близько 100 одиниць²².

Варто також зауважити, що греко-католицьке духовенство провадило жертовну працю у царині піднесення національної аграрної культури. Власним коштом було засновано цілу низку господарських часописів. Так, упродовж 1898-1911 років коштом і зусиллями отця Негребецького виходить у Перемишлі часопис «Господар».

Митрополит давав особисті кошти і свою землю на організацію кооперативного ліцею, садівничо-городничої та хліборобської шкіл. Водночас Андрей Шептицький наголошував на важливості українізації міст і містечок, де традиційно домінували польські та єврейські підприємці. За порадою архітектора Івана Левинського Шептицький заснував у Львові українську фабрику – скляну гуту – з найсучаснішим устаткуванням вартістю 0,5 млн дол. Митрополит викупив кілька львівських будинків, які згодом на прийнятних умовах здавав у приватну оренду під представництва українських спілок і фірм, магазини і помешкання.

У справі формування інституціонального поля національного підприємництва особливе місце посідає львівська приватна кондитерська фабрика «Фортуна нова», що постала за підтримки Андрея Шептицького. Митрополит надав власниці підприємства К. Авдикович позику та віддав в оренду власну нерухомість на вул. Кордецького (тепер – вул. Олени Степанівни, 23)²³. Андрей Шептицький інвестував у підприємство К. Авдикович 46 тис. доларів США (у приблизному співвідношенні до сьогоденішнього курсу – 600 тис.). Проте насамперед через брак технічного досвіду й недобросовісність найнятих інженерів ці інвестиції не окупилися, а «Фортуна нова» не стала промисловим гігантом. У 1925 р. митрополит призначив куратором фабрики свого брата Климентія, а 12 жовтня 1928 р. подарував К. Авдикович її борг²⁴.

Андрей Шептицький завжди дбав про диверсифікацію активів. Маючи у власності кілька тисяч гектарів земельних угідь, на яких переважно селяни-орендарі вирощували сільськогосподарську продукцію, що спрямовувалася на експорт і до Європи, Шептицький був доволі відомою

²² Там само. – С. 173-175.

²³ ЦДІА України у м. Львові. – Ф. 409, оп. 1, спр. 611 «Справа про здачу в аренду будинків «Фортуні новій». – Арк. 63.

²⁴ Авдикович К. Перша українська фабрика цукорків «Фортуна Нова» / К. Авдикович. – Львів : «Тріада плюс», 2010. – С. 21.

особою в ділових колах не лише Австро-Угорщини, а й Англії, Німеччини, Італії, Швейцарії, Нідерландів. Він виступив партнером багатьох європейських банків, будівельних і брокерських контор²⁵. Австрійські видавництва друкували для митрополита книги, італійські та грецькі підприємства постачали вино і солодощі, німецькі – пропонували нерухомість.

Шептицький через маклерів Вехерсона і Віхерса та довіреного адвоката Берендса купував у німецьких містах Вестерлянд-Сільді, Лейпцигу, Гамбурзі земельні ділянки і споруджував на них будинки на продаж. Будівництво здійснювала компанія *Heinr Bomhoff Architekt B.D.A.*, а прибутки від реалізації нерухомості надходили до вже відомого ЗБГ. Аналогічну діяльність митрополит провадив і в Голландії. Варто віддати належне його політичній інтуїції: у 1939 році Шептицький продав усю нерухомість у передвоєнній Європі. Попри активне підприємництво митрополит Андрей був взірцем українського мецената. Підтвердженням цього може служити лише один перелік установ, будівництво яких відбулося за власні кошти Андрея Шептицького: Національний музей, народна лікарня (лікарня), порадня (консультація) для матерів, кілька сиротинців, дяківська бурса, духовна академія, жіноча гімназія, бурса рідної школи, малярська студія, школа імені Грінченка, школа імені князя Лева, фотоательє у Чикаго, кіностудія у Вінніпезі.

Таким чином, важливим чинником формування інституціонального поля національного підприємництва в Західній Україні був інститут УГКЦ. Економічна модель митрополита Андрея Шептицького, що ґрунтувалася на засадах християнського персоналізму, виявилася унікальна для свого часу. Подібно до репрезентантів «католицького соціалізму» в Італії УГКЦ на чолі з митрополитом Андреем активно впроваджували цю доктрину в життя, засновуючи осередки товариства «Сільський господар» на парафіях при читальнях «Просвіти», громадські склади для зерна та кооперативи змішаного типу «Народні доми», які, крім кредитування селян, займалися постачальницько-збутовою і виробничою діяльністю. Митрополит давав особисті кошти і свою землю на організацію кооперативних хліборобських шкіл. Водночас Андрей Шептицький спричинився особисто до фундації українських фабрик, банків, магазинів, просвітницьких, соціальних та медичних закладів, що сприяло українізації міст і містечок, де домінували чужинці. Високі ідеали християнського персоналізму були втілені митрополитом Андреем у практику національного підприємництва, тобто економічної самоідентифікації українців. Це служить взірцем для формування нової генерації української господарської еліти, вихованої на цінностях національної духовної традиції.

²⁵ 10 правил бізнесу від Андрея Шептицького [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credo-ua.org/2015/09/140916>.

Леонід МЕЛЬНИК, Богдан КОВАЛЬОВ, Валерій АВДАСЬОВ

СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРУДОВОГО БРАТСТВА М. М. НЕПЛЮЄВА

Leonid MELNYK, Bohdan KOVALOV, Valeriy AVDASOV

SOCIO-ENVIRONMENTAL-ECONOMIC FUNDAMENTALS OF M. NEPLYUEV'S LABOUR BROTHERHOOD

Abstract. *The paper made a retrospective analysis of social, economic and ecological foundations of M. Neplyuev's Krestovozdvizhensk Labour Brotherhood – socio-economic phenomenon, which lasted nearly half a century in the end of XIX and beginning of XX c. Comparative analysis of the functioning of the Brotherhood and sustainable communities was held in the analysis of environmental principles. The social principles of Brotherhood investigated in the context of the principles of social organization. Mechanisms of reproduction of technical, organizational, information and ecological innovations was held in the analysis of economic fundamentals Brotherhood. Experience of Brotherhood's lifestyle is a valuable and important to study in terms of sustainable development.*

Вступ

З 1990-х рр. людство взяло курс на сестейновий (sustainable) розвиток суспільства (який здебільшого в україномовній літературі згадується як сталий або стійкий). Закладаються передумови до активізації інноваційної діяльності, спрямованої на створення, впровадження та розповсюдження технічних, екологічних, соціальних та інших видів інновацій. Це змушує з увагою вдивлятися в минуле, де вже напрацьовувалися підходи до формування соціально-економічного середовища, сприятливого для генерації різних форм інновацій. З урахуванням сказаного привертають увагу соціально-економічні результати функціонування Хресто-воздвиженського Трудового Братства, заснованого М. М. Неплюєвим на землях Чернігівської губернії (зараз належать до Сумської області). Майже півстоліття, протягом двох соціальних епох (з початку 1880-х рр. по 1929 р.), в Глухівському повіті проіснувало це незвичайне співтовариство, дивуючи світ чистотою своїх внутрішніх засад і економічними успіхами, які постійно набирали обертів.

Екологічні засади братства

Сестейновий (сталий) розвиток передбачає розширене відтворення виробничих активів і людського капіталу при стійкому стані природно-ресурсного потенціалу (при якому кількісні та якісні показники природного середовища принаймні не погіршуються). У 1980-х цю ідею

одним із перших сформулював П. Г. Олдак¹. У 1992 р. вона знайшла своє втілення на Всесвітньому саміті в міжурядовій Хартії-концепції «Розпорядок на XXI століття» («Agenda – 21»). Сестейновий розвиток глобального співтовариства спирається на підтримку рівноваги локальних екосистем («Local Agenda – 21»). Ключовим гаслом стає: «думай глобально – дій локально!» Немає сумніву, що одна з перших локальних програм «Agenda – 21» була реалізована на землях Трудового Братства. Можна навести кілька ознак сестейнового розвитку.

1. *Десятипільна система землеробства*, яка не тільки дозволяла постійно нарощувати продуктивність земель, а й захищала їх від руйнування. Сівозміни для господарства були розроблені на початку 1900-х р. професором Сльозкіним і застосовувалися аж до 1929 р, коли Братство ліквідували. Широко використовувалося травосіяння. У лісівництві використовувалися 60-річні і 100-річні обороти (цикли) рубки. Для деяких порід листяного лісу, призначеного на дрова, цикли становили 30 років².

2. *Випереджальне відтворення інформаційних факторів*, які прокладають шлях до зниження матеріаломісткості та енергоемності виробництва, що є невід'ємною умовою зниження екологічного навантаження на природні системи. В Братстві вирощувалося елітне насіння, виводилися нові сорти яблук, елітні породи худоби, впроваджувалися привезені з усієї Європи новітні технології та засоби виробництва. Експонати з продукцією Братства займали перші місця на сільськогосподарських виставках.

3. *Любов до природи*. Це почуття поступово входило в кров вихованців Братства та ставало запорукою дбайливого ставлення до всього, чого торкалася рука людини.

На думку британських науковців, каталізатором забезпечення сестейнового розвитку є сестейнові громади (від англ. *sustainable communities*). Глобальний центр досліджень розвитку (The Global Development Research Center) визнає, що як не існує загальноприйнятого визначення *сестейнового розвитку*, так само не існує і єдиного визначення поняття «*сестейнова громада*». Громади повинні визначати параметри своєї власної сестейновості з урахуванням місцевих особливостей. Одне з існуючих тлумачень *сестейнової громади* – це поселення, яке функціонує на основі ключових принципів: чисельність населення у поселенні є відносно стабільною; мешканці його мають високі показники якості здоров'я; населення розуміє, що люди є лише однією з багатьох форм життя у регіоні; керівні органи проводять екологічно-орієнтовану політику, що ґрунтується

¹ Олдак П. Г. Равновесное природопользование. Взгляд экономиста / П. Г. Олдак. – Новосибирск: Наука, 1983. – 128 с.

² Авдасьов В. М. Екологічні принципи економічного розвитку Хрестовоздвиженського Трудового Братства. Його спадщина і сучасність / В. М. Авдасьов. – Суми : ВД «Фолігрант», 2010. – С. 11-26.

на забезпеченні сталого врожаю та збереженні місцевих природних ресурсів; громада обмінюється надлишком виробленої продукції з іншими громадами та регіонами; населення має колективну етику збереження власної культури, історії, традицій та природних ресурсів для майбутніх поколінь; населення мінімізує відтік своїх доходів із громади; максимально можливий прибуток отримується від урожаю і природних ресурсів на основі використання технологій, адаптованих до місцевих екосистем; населення віддане меті забезпечення рівних можливостей та високої якості життя для всіх мешканців громади; потреби людей утримуються в межах, які визначають вимоги сестейнового розвитку³.

Основні підходи, за якими функціонувало Братство ще століття тому, узгоджувалися із зазначеними принципами. У цьому неважко переконатися, ознайомившись лише з кількома фактами, що характеризують діяльність Братства.

Забезпечення охорони та зміцнення здоров'я жителів громади. У Братстві було створено механізм відтворення фізичних і духовних сил (відбір при вступі до Братства був, в тому числі, і за критерієм здоров'я; фізичні навички розвивалися в школі; практикувалася правильна організація праці та відпочинку). Як проголошував сам М. М. Неплюєв, за мету ставилося впровадження в життя братчиків девізу: «здорова, охайна, дешева, вишукана простота» (в оригіналі «здоровая, опрятная, дешевая, изящная простота»).

Існувала велика кількість свобод, серед яких – свобода від необхідності біологічно виживати, шукаючи заробіток. Так, гарантувалося безкоштовне харчування, медичне обслуговування, житло і піклування по старості.

Забезпечення стійкого врожаю та збереження природних ресурсів. Сільське господарство у Братстві було багатогалузевим, інтенсивним, з непорушною десятипільною сівозміною (що дозволяло збільшити врожай в 2,5-3,0 рази порівняно з середнім по Чернігівській губернії). Були високо розвинені травосіяння, переробні підприємства, ремонтна служба (рис. 1).

³ Sustainable communities. The Global Development Research Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gdrc.org/sustdev/inn-comm/related-1.html>.



Рис. 1. Структура сільського господарства Братства

Особлива увага приділялася виробництву біологічної інформації, а саме: нових сортів яблук та трав, сортового насіння і племінної худоби⁴.

Як уже зазначалося, надзвичайно ефективно застосовувалися сіво-зміни. За свідченням вчених^{5,6}, саме раціональні сівозміни є фактором значного підвищення стійкості сільськогосподарського виробництва. Вони дають можливість:

- забезпечити продуктивне використання водних, трудових і техніко-енергетичних ресурсів;
- підвищити родючість ґрунтів;
- захистити сільськогосподарські культури від фітосанітарних проблем, тобто комплексу шкідливих організмів, кількість яких зростає в зв'язку з підвищенням інтенсифікації оброблення сільськогосподарських культур.

У Братстві було велике, добре поставлене лісове господарство, де, як уже зазначалося, практикувалися науково обґрунтовані цикли обору лісових культур. Загальна площа лісів становила близько 12 тис. га.

⁴ Авдасев В. Н. Трудовое братство Н.Н. Неплюева, его история и наследие / В. Н. Авдасев. – Сумы : РИО «АС-Медия», 2003. – 64 с.

⁵ Сафин Х. М. Рациональные кормовые севообороты для условий Зауралья / Х. М. Сафин, Г. Х. Япаров // Научный журнал КубГАУ. – 2007. – № 27 (3). – С. 1.

⁶ Политько П. М. Основа – севообороты / П. М. Политько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroxxi.ru>.

З відгуків сучасників відомо, що лісове господарство було організовано згідно з принципами сестейного розвитку. По-перше, щорічне використання деревини підтримувалося лише в такому розмірі, який відповідав річному приросту деревини. Такий підхід попереджав виснаження лісу. По-друге, лісівництво гармонічно поєднувалося з сільським господарством, зокрема широко застосовувалися лісосмуги для захисту сільгоспланів і створення сприятливого мікроклімату.

Забезпечення рівних можливостей для високої якості життя мешканців громади. Братні комуні, об'єднані за професійним принципом, складалися зі звичайних сімей та одинаків. У середньому в одному гуртожитку (будинку-комуні) проживало 8-12 звичайних сімей та від 4 до 7 одинаків в окремих кімнатах. Кожна комуна вела хроніку свого життя, куди записувалися усі події, як духовного та етичного характеру, так і виробничих відносин.

У Братстві діяла система рівної оплати праці. При цьому гроші на руки не видавалися, а записувалися на особистий рахунок. Отримати гроші братчик міг лише за умови погодження більшості членів Думи Братства, яку складали повноправні братчики, що вирішували принципові питання життя Братства⁷. За необхідності надавалася допомога рідним. Особисте ж споживання, з одного боку, повністю задовольняло нагальні потреби братчиків, а з іншого, – було обмежено сумою в 100-150 рублів на рік. Цей факт виключав існування в Братстві як економічного примусу, так і заснованої на ньому мотивації до наживи.

Соціальні засади братства

З урахуванням того, що домінантою в процесі забезпечення сталого розвитку є людина, актуальним є проведення дослідження принципів і методів соціальної організації Неплюєвського братства, в основі функціонування якої перебуває саме людина.

Залежно від цілей, які поставлені в соціальних системах, вони можуть мати політичну, освітню, економічну, медичну, технологічну та іншу спрямованість. Матеріальна основа соціальних систем створюється їхньою господарською діяльністю. Соціальну організацію можна визначити як цілісну функціонально-цільову систему, яка має притаманну їй соціальну структуру, свої функції та ієрархізовану взаємодію між індивідами, групами і структурними підрозділами, яка створена для задоволення суспільних потреб індивідів і всього суспільства. У побудові організації та її функціонуванні діють певні принципи. Проведемо аналіз діючих принципів Неплюєвського братства в контексті принципів соціальної організації.

⁷ Авдасев В.Н. Трудовое братство Н. Н. Неплюева, его история и наследие.

Цілісність організації. Як і будь-яка соціально-економічна система, Братство виглядало цілісною організацією. Як відомо з теорії розвитку систем, властивості систем впливають не з властивостей її елементів, а з взаємодії відносин цих елементів. Цілісність організації досягається при наявності єдиної мети, чіткої програми дій, спільних інтересів її членів. У Статуті Братства зафіксовано основні цілі його діяльності: виховання дітей через утримання на кошти Братства шкіл і вдосконалення дорослих через життя в трудовій общині. Цікаві також окремі положення Статуту. Наприклад, заслуговує на увагу диференціація членів Братства. Вони поділялися на повноправні, прийомні та члени-«змагальники». Повноправні несли повну відповідальність за все, що відбувається в Братстві й визначали уклад життя Братства. Прийомні перебували на випробувальному терміні, вони не мали права вирішального голосу при визначенні укладу життя. Члени-«змагальники» жили поза Братством, брали на себе зобов'язання допомагати працею, сприянням християнському вихованню дітей або матеріально. Поділ на категорії членства визначався ступенем взятої на себе відповідальності за життя Братства. Саме в тій мірі, в якій кожен член Братства брав на себе відповідальність за все, що відбувається в Братстві, він і міг визначати напрямок його розвитку.

Пристосування організації до умов суспільного життя. Відбувалася адаптація Братства до соціально-культурного оточення. Братство утримувало спеціальні сільськогосподарські школи, чоловічу і жіночу, в яких селянські діти отримували агрономічну освіту, лікарню і два дитячих притулки. Неплюєв створив спеціальну систему виховання в своїх школах. Спочатку він відмовився від системи покарань, усвідомлюючи її неефективність. Потім ввів щотижневі збори, на яких обговорювалися питання відносин між вчителями та учнями. Це допомагало відкритому вирішенню та запобіганню конфліктів. Неплюєв створив старший, а слідом за ним і молодший братський гуртки. Старші братчики стали найближчими помічниками Неплюєва по вихованню молодших, виховуючись при цьому і самі. Поступово школа ставала однією дружньою сім'єю, швидко пристосовуючи до такого життя новачків. При цьому постійно залишалося право вільного волевиявлення. Закінчивши навчання, вихованець мав право попросити про вступ до Братства чи піти з нього. Так, за період з 1889 по 1894 рр. відбулося п'ять випусків. Всього вийшло 47 осіб, з них 32 увійшли до Братства, а 15 залишили його⁸.

Ще одним фактом, який підтверджує, що у Братстві відтворювалися животворні соціальні зв'язки, є те, що воно проіснувало 40 років (з 1889 р., коли воно було офіційно зареєстровано, до 1929 р., коли радянська влада насильно знищила його) в різних історичних епохах і

⁸ Тюменев А. Делатель добрый: Школа Трудового братства Н. Н. Неплюева. Ркп. / А. Тюменев // Материалы музея «Трудовое братство Н. Неплюева», с. Воздвиженск, Сумская область.

при різних політичних режимах, переживши дві війни – світову і громадянську⁹.

Взаємодія підсистем, які керують і якими керують. Повноправні братчики в сукупності утворювали з себе Братську Думу під головуванням ними ж обраного «блюстителя». До складу Думи входили тільки повноправні братчики. Так, в 1898 р. до неї входило 11 осіб, в 1908 р. – 19, а в подальшому – 30.

Дума скликала за необхідності й вирішувала такі види питань: кадрові (вибори або усунення: «блюстителя», кандидата на посаду священника, повноправних членів Братства); майнові (придбання та оренда нерухомого майна, створення торгових і промислових підприємств і розпорядження майном Братства); адміністративні (вибори членів господарської ради, складання нотаріальних довіреностей); торгово-господарські (встановлення внутрішнього ладу життя); підтримання порядку (усунення розбіжностей, вирішення конфліктів, виключення недостойних членів з Братства). Дума також визначала напрями розвитку і всі питання організації життя братчиків, несла відповідальність за економічне і духовне життя Братства. Всім економічним життям Братства керувала господарська рада, яка підпорядковувалася Братській Думі. Господарська рада складалася з голови і членів, яких обирала Дума з числа повноправних, прийомних братів і навіть сторонніх осіб на невизначений термін і яких могли звільнити в будь-який час. За видами діяльності Братство поділялося на братські сім'ї, на чолі яких стояли старшини. Зазначені сім'ї називалися також малими артілями. Згідно зі статутом члени Братства (за винятком членів-«змагальників» і осіб, які перебувають за згодою Братської Думи у винятковому становищі: за старістю, через хворобу, за родом занять, через інші причини) повинні самостійно виконувати всю господарську роботу без допомоги найманих працівників. Допомога останніх дозволялася лише в окремих, визначених статутом випадках.

Відповідно до архівних даних кількість залучених сторонніх працівників у Братстві почала скорочуватися після першої декади ХХ ст. Зокрема, у 1912 р. їх кількість вже становила не більше 200 у найбільш «гарячі» місяці сезону (жнива). Тоді як у попередні роки ця кількість могла досягати 600-700 осіб. Ці зміни були обумовлені постійною механізацією сільськогосподарських робіт, що, у свою чергу, базувалося на постійному впровадженні досягнень науково-технічного прогресу в господарську діяльність Братства.

Враховуючи вищенаведені принципи, організаційну схему відносин у Братстві можна представити в такому вигляді (див. рис. 2).

⁹ Мельник Л. Г. Состоявшаяся утопия (историческая хроника или воспоминания о будущем?) / Л. Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 11-15.

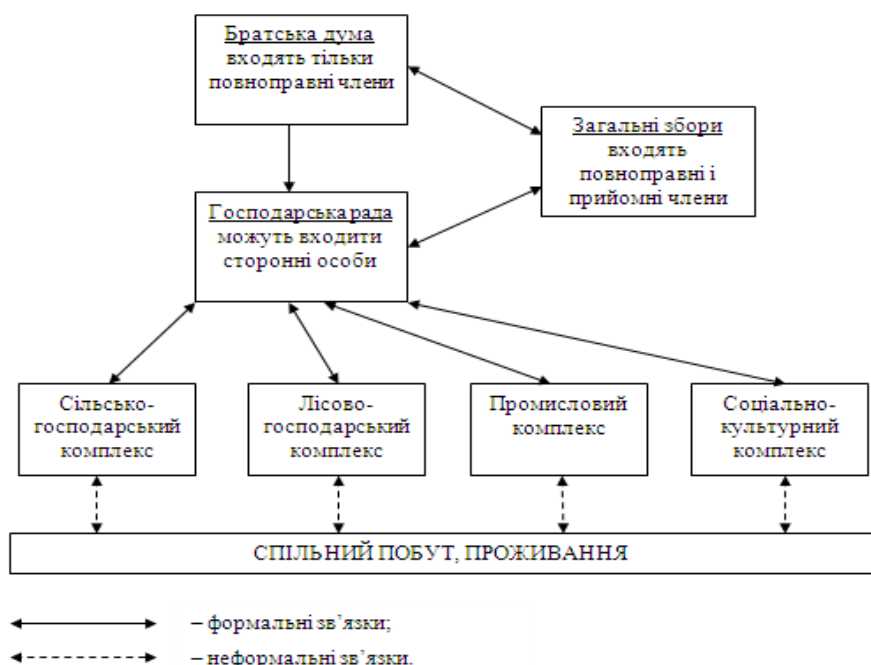


Рис. 2. Організаційна схема відносин у Братстві

Господарську діяльність можна розділити на такі основні комплекси:

— сільськогосподарський: вирощування зернових, кормових, технічних, олійних, овочево-баштанних культур, луківництва, садівництва; квітникарство, скотарство, свинарство, конярство, вівчарство, бджільництво, птахівництво;

— лісово-господарський: вирощування і використання лісових культур;

— промисловий комплекс: заводи, фабрики, цехи, майстерні;

— соціально-культурний: навчальні заклади, лікарні, притулки, готелі, храм, симфонічний оркестр, театральна трупа, оркестр народних інструментів, видавництво.

Суцільними лініями зображено формальні зв'язки в братстві, тобто такі, які виникають між членами братства під час господарської діяльності згідно з їхньою спеціалізацією, наприклад, між садівником і вчителем, між швеєю і прачкою. Пунктирною лінією позначено неформальні зв'язки, які виникають між членами братства завдяки веденню спільного побуту та спільного проживання.

Економічні засади братства

Яскравим свідченням високого рівня економічного розвитку братства є відтворення ним інновацій. Новації органічно входили в зміст будь-яких видів господарювання Братства впродовж всієї його сорокарічної історії. Спробуємо детальніше розглянути деякі з них.

Технічні інновації. Рівень і якість розвитку певної соціально-економічної системи можна оцінити, тільки зіставивши факти її суспільного життя з подіями, що відбувалися в історії людства і його окремих локальних системах.

У контексті порівняльного аналізу наведемо лише кілька фактів. У 1922 р. журналіст всеросійської щоденної газети «Біднота», яка видавалася в Москві, М. Грандов, який відвідав братство, описує фантастичні для країни, яка знаходилася в руїнах, інновації: власна електростанція, телефонна мережа, сільськогосподарські машини, потужне селекційне господарство. У 1922 р. в господарстві Братства було вже 7 тракторів, а електроенергію забезпечувало 10 генераторів¹⁰. Журналіст у захваті від змін, які відбулися в господарстві за останні 5 років (тобто роки революції). Проте поза увагою погляду журналіста лишилася одна важлива деталь – господарство впроваджувало інновації не тільки в останні 5 років, але й взагалі впродовж всього свого існування. Це була невід’ємна від даної громади форма її існування. Проведемо порівняльний аналіз хронології згаданих інновацій.

1. Найперша електростанція (постійного струму) з’явилася на теренах Російської імперії в 1879 р. (тобто всього за 10 років до заснування Братства). Перші електричні динамо-машини з’явилися в Братстві в 1915 р.¹¹. Історичний план ГОЕЛРО по електрифікації країни був прийнятий в 1920 р.,¹² тобто практично тоді, коли господарство Братства було вже електрифіковано.

2. Перші телефонні станції на теренах Російської імперії (Петербург, Москва, Одеса, Рига) почали діяти в 1882 р., Київ – 1886 р., Харків – в 1888 р. Телефонізація виробничої сфери в Братстві відбулася в 1898 р., а житлових будинків – в 1910 р.¹³.

3. Масове тракторобудування почалося у США в 1917 р. У Братстві перший трактор з’явився в 1919 р., а в 1920 р. – ще три. В колишньому СРСР трактори промислових зразків почали будувати лише в 1923 р. Масове тракторобудування в країні почалося в 1930-ті рр.¹⁴. У Братстві вже в 1923 р. діяли 7 тракторів¹⁵.

4. Промислова селекція рослин у світі та в Росії почала розвиватися наприкінці 1890-х рр. Після 1907-го р., коли Т. Х. Морген і його

¹⁰ Грандов М. Расчищайте путь (путёвые размышления) / М. Грандов // «Беднота» (ежедневная газета). – Москва. – № 1341. – 11.10.1922. – С. 2-3.

¹¹ Авдасьов В. М. Екологічні принципи економічного розвитку Хрестовоздвиженського Трудового Братства. Його спадщина і сучасність.

¹² Украинская Советская Энциклопедия. – К. : Главная редакция Украинской Советской Энциклопедии. – Т. 12, 1985. – 628 с.

¹³ Украинская Советская Энциклопедия. – К. : Главная редакция Украинской Советской Энциклопедии. – Т. 11, кн. 1-я, 1984. – 607 с.

¹⁴ Там само.

¹⁵ Авдасьов В. М. Екологічні принципи економічного розвитку Хрестовоздвиженського Трудового Братства. Його спадщина і сучасність.

послідовники обґрунтували хромосомну теорію спадковості, селекція отримала наукову основу у вигляді нової науки – *генетики*. У 1903 р. С. Ф. Черненко вже вивів у Братстві новий зимостійкий сорт яблук (згодом названий самим І. В. Мічуріним Пепін Черненка). На 1918 р. ним тут було виведено 17 нових сортів яблук й 1 – груші¹⁶. Перші селекційні станції в країні з'явилися лише в 1920-ті рр.¹⁷.

У 1907 р. в Трудовому Братстві широко використовувалися розплідники і племінне господарство¹⁸.

Таким чином, бачимо, що впровадження наукових і технічних новинок в господарське життя Братства йшло в ногу з їх промисловим (на рівні серійного виробництва) освоєнням найбільш просунутими країнами. А іноді воно навіть випереджало цей процес. Якщо говорити про практичний бік питання, то така інноваційна діяльність вимагала, як мінімум, кількох умов, без яких була б нездійсненна. Серед основних можна виділити:

Перше – високий рівень витрат (піонерні зразки техніки в декілька, а іноді в десятки разів дорожчі від своїх промислових аналогів).

Друге – високий рівень підготовки людей, яким доводилося працювати на цій техніці. Вони повинні були не просто вперше у своєму житті працювати з новими виробничими засобами, але практично освоювати їх взагалі одними з перших в історії людства.

Третє – високий рівень підготовки людей, які обслуговують ці засоби. Отримавши перший зразок, вони повинні були звальювати на себе всі роботи з підтримання техніки в працездатному стані (комплектуючі, запчастини, мастила, пальне тощо). Велику кількість із цього вони були змушені виготовляти самі.

Організаційні інновації. Саме тут, у Трудовому Братстві, майже на сторіччя передбачили організаційні форми розвитку технологічних комплексів на основі інтеграції освітньої, наукової та виробничої сфер, які почали впроваджуватися лише в новій епосі. Багато-багато років потому, в кінці ХХ століття, в Західній Європі, США та Японії навколо університетів і наукових центрів почнуть виникати *технопарки і технополіси*, тобто комплекси, які спеціалізувалися на генеруванні інновацій та виробництві піонерних товарів і послуг (пілотних проектів). Фактично саме такий *технополіс* склався в цьому куточку української землі на початку ХХ століття.

Сьогодні ми достовірно можемо назвати і один із видів інноваційних продуктів – нові сорти фруктів (зокрема, яблунь і груш), генерований

¹⁶ Там само.

¹⁷ Биологический энциклопедический словарь; Украинская Советская Энциклопедия. – К. : Главная редакция Украинской Советской Энциклопедии. – Т. 9, 1983. – 568 с.

¹⁸ Грасье А. (A. Gratieux) Доброе дело в России: Трудовое Братство, основанное Николаем Неплюевым / А. Грасье // Альманах «Н. Н. Неплюев, подвижник Земли русской: (Венок на могилу)»; [пер. с франц.], Сергиев Посад : Типография Свято-Троицкой Сергиевской Лавры, 1908. – С. 62-72, 89-118.

за повним циклом продукту: від ідеї до просування на ринок на основі найпередовіших маркетингових технологій (фотографія 1910 р. відобразила зразок товарної етикетки Трудового Братства на «Ренет лимонний»). Не виключено, що подібних видів продукції там генерувалося безліч. Відомо, що тут було розвинене насінництво, виводилися нові сорти квітів. І, безумовно, одним із головних слід вважати освітні технології. Причому не тільки сільськогосподарського профілю (вже зазначалося, що за рівнем навчання тутешні школи набагато перевершували подібні заклади в країні). На надзвичайно високому рівні проводилися заняття музикою, живописом, іншими видами мистецтва. Це невеличке за розміром поселення в сільській місцевості і дало світу десятки відомих імен (конструкторів, вчених, інженерів, селекціонерів, письменників, музикантів, співаків тощо).

Інформаційні інновації. У своїй книзі «Необмежене багатство» американський економіст і бізнесмен Пол Зейн Пільцер зазначав, що: «сьогодні важливими є не конкретні мінерали, які ми відкопаємо на задньому дворі, а наші зростаючі можливості використовувати те, що ми там виявимо, найкращим чином... Для того, щоб природні ресурси принесли якусь користь, необхідно знати, як ними користуватися, мати хоча б загальне уявлення про те, що ми сьогодні називаємо технологією ...»¹⁹.

У Братстві розсувалися границі звичних обмежень завдяки такому інструменту, як **інформаційний фактор**.

- *елітні насіння* сільгоспкультур підняли в кілька разів «планку» звичних у цих місцях врожаїв;

- *елітні породи* тварин здійснили «диво», забезпечивши стрибок у надоях молока і приростах м'яса;

- *наукові технології* землеробства (зокрема, в десятипільній сівозміні) дозволили назавжди розпрощатися з нерідкими доти неврожаями;

- *комплексна організація* виробництва дала можливість різко збільшити глибину переробки первинної сировини і знизити кількість відходів, перетворюючи відходи в доходи;

- *система навчання і виховання* кадрів забезпечила постійне відтворення всіх названих вище факторів.

Таким чином, Неплюєву вдалося досягти того, про що П. Пільцер напише сто років по тому: «*Технологія примножує сама себе, оскільки кожне технічне досягнення створює основу для наступного*».

Особливої уваги в розрізі порівняння з трудовим Братством М. М. Неплюєва заслуговує діяльність агровиробничої сфери сучасної корпорації «Агро-Союз», яка застосовує екологічно-орієнтовані та економічно ефективні ресурсозберігаючі технології. Вони досягають рівня

¹⁹ Пільцер П. З. Безграничное богатство. Теория и практика «экономической алхимии» / П. З. Пильцер // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / [под ред. В. Л. Иноземцева]. – М. : Academia, 1999. – С. 401-428.

прибутковості в 200-400% для окремих галузей тваринництва (страусівництво) і забезпечують замкнутий цикл інтегрованого сільського господарства (тваринництво-рослинництво)²⁰.

Екологічні інновації. Ще одним видом екологічних інновацій, які відтворювалися в братстві, були ментальні. Завдяки спільному побуту та організованому спільному проживанню серед братчиків виховувалися принципи колективного (спільного) споживання, яке зараз отримує розвиток у багатьох країнах і яке сприяє зниженню антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище за рахунок того, що відбувається перерозподіл матеріальних благ між споживачами замість виробництва нових товарів і послуг. На думку авторів концепції спільного споживання Рейчел Ботсман і Ру Роджерс, з часом «перерозподіл» (англ. *redistribute*) може стати п'ятим «R», приєднавшись до чотирьох інших «R», що символізує чотири процеси, зокрема: 1) *скорочення* (в т. ч. ресурсоємності); 2) *повторне використання*; 3) *рециркулювання* (переробку відходів); 4) *відновлення*, що відповідно розшифровується англійськими словами: *reduce, reuse, recycle, and repair*. Це може стати важливим елементом екологічно-орієнтованої модернізації економічної системи²¹.

²⁰ Корпорация «Агро-Союз». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agrosoyuz.ua> – (актуально на 12.06.2012 г.).

²¹ Botsman R., Rogers R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. – HarperCollins, 2010. – 304 p.

СОЦІАЛЬНА ДОВІРА ЯК ЦІННІСТЬ, ІНСТИТУЦІЯ ТА ІНСТИТУТ

Volodymyr LYPOV

SOCIAL TRUST AS VALUE, INSTITUTION AND INSTITUTE

Abstract. *The article reveals the specificity of the expression of trust as an element of institutional system. Differences of trust as a value, an institution, an institute, a basic institute of social and economic system are considered. The differences of mechanisms of support of social trust in society related to the degree of formalization, the nature of subordination (hierarchical, horizontal) and the prerequisites for the complementarity of institutes are shown. The results of the World Values Survey study on the distance of Ukrainians' trust to the main groups of potential contact persons are presented. The emphasis is on the specificity of the transformation of trust at different levels of its institutional architecture.*

Актуальність проблеми. Економічні системи можуть кардинально відрізнятися одна від іншої не лише за особливостями інституційного устрою, але за самими світоглядними принципами. Спектр цих відмінностей коливається від систем, побудованих на колективістських, комунітарних засадах до індивідуалістських. Бурхливий розвиток цілої низки країн Сходу демонструє можливість ефективного пристосування до функціонування в умовах ринкової економіки альтернативних індивідуалізму настанов соціальної взаємодії. Дослідження Ф. Фукуями показало, що в обох випадках успіх або невдача виявляються пов'язаними з розповсюдженням у суспільстві міжособистісної довіри¹. Навколо довіри вибудовується успіх систем, що спираються як на пріоритет індивідуального інтересу, так і на акцент на цінностях колективізму. Ключового значення набуває комплементарність, єдність і взаємодоповнюваність елементів інституціональної системи, у тому числі й тих їх складових, які стосуються забезпечення міжособистісної довіри в суспільстві.

Особливостями довіри як регулятора соціально-економічної взаємодії, елементу інституціональної архітектури соціально-економічних систем є те, що вона може проявлятися і як ціннісна установка, і як базовий інститут, може втілюватися у великому різноманітті інституціональних форм (інституцій як норм соціальної взаємодії та інститутів як організаційних форм її забезпечення). Зазвичай дослідники не звертають увагу на цю інституціональну багаторівневість довіри. Однак, коли мова йде про необхідність формування й розвитку довіри в суспільстві, таке

¹Фукуяма Ф. Доверие / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2004. – 733 с.

розмежування отримує особливе значення. Адже елементи різного рівня інституціональної архітекτονіки мають суттєво відмінний часовий діапазон трансформацій, вимагають відмінних інструментів та механізмів її здійснення. Відповідно, зростає значення дослідження елементарних складових, структури, інструментів та механізмів вбудовування довіри на всіх рівнях ієрархії підстав інституціональної архітекτονіки соціально-економічних систем. Саме розкриття даної проблеми і стало метою пропонованої роботи.

Огляд літератури. Цілком закономірно в період формування та розвитку ринкової економіки зростає увага до проблеми довіри як важливого компоненту соціальної взаємодії. Традиції її вивчення закладають такі мислителі минулого, як Г. Гроцій, Дж. Локк, Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо, І. Кант, Р. Емерсон, Е. Дюркгейм. Звертає увагу на значимість довіри в господарській діяльності і А. Сміт². Філософський аналіз проблеми доповнюється економічним, психологічним, соціологічним, правовим.

До дослідження цього явища соціального життя наприкінці 70-х рр. звертається Н. Луман³. Заслугує уваги колективне дослідження «Довіра, маркетинг і руйнування кооперативної взаємодії» за редакцією Д. Гамбетти⁴. Нова хвиля інтересу до проблеми довіри наприкінці 80-х – на початку 90-х рр. зумовлюється входженням розвинених країн Заходу в епоху постіндустріальних перетворень. Важливе місце серед публікацій вказаного періоду займає «Економіка довіри» Дж. Уітні⁵. Проблемі підвищення рівня довіри в комерційних організаціях як інструменту забезпечення ефективності їхньої діяльності присвячена робота Р. Шо⁶. Значно розширюють коло довіри в сфері бізнесу С. Кові мл. та Р. Мерріл⁷. До дослідження природи довіри звертаються такі суспільствознавці, як Е. Гіденс⁸, А. Селігмен⁹, П. Штомпка¹⁰. Психологічні витоки довіри досліджує Є. Ільїн¹¹. Дж. Хоскінг простежує історично різні форми міжособистісної довіри з давніх часів до сучасного світу, який, за твердженням автора, розривається між Богом та Мамоною¹².

² *Сміт А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 958 с.

³ *Luhmann N.* Trust and Power: Two Works / N. Luhmann. – Chichester : John Wiley&Sons, 1979.

⁴ *Gambetta G.* Trust, Marketing and Breaking Cooperative Relations / G. Gambetta ed., – Oxford – Cambridge : Polity Press, 1988..

⁵ *Whitney J.* The Economics of Trust. Liberrating Profits and Restoring Corporate Vitality / J. Whitney . – New York : McGraw-Hill, 1993. – 236 p.

⁶ *Шо Р.* Ключи к доверию в организации. Результативность. Порядочность. Проявление заботы / Р. Шо. – М. : Дело, 2000. – 178 с.

⁷ *Кови С. мл.* Скорость доверия. То, что меняет все / С. Кови мл., Р. Меррил. – М. : Альпина паблишер, 2015. – 426 с.

⁸ *Giddens A.* The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Cambridge : Polity Press, 1990.

⁹ *Селигмен А.* Проблема доверия / А. Селигмен. – М. : Идея-Пресс, 2002.

¹⁰ *Sztompka P.* Trust. A Sociological Theory / P. Sztompka. – Cambridge : University Press, 1999.

¹¹ *Ильин Е.* Психология доверия / Е. Ильин. – СПб. : Питер, 2013. – 288 с.

¹² *Хоскинг Дж.* Доверие: история / Дж. Хоскинг. – М. : РОССПЭН, 2016. – 296 с.

Дж. Ходжсон неодноразово вказує на довіру як необхідну передумову забезпечення різних складових функціонування інституціональних систем¹³. Ш. Бегельсдейк та Р. Маселанд присвячують довірі окрему главу свого дослідження місця культури в сучасній економічній теорії¹⁴. На етичний рівень виносить конфлікт довіри й влади Г. Френкель¹⁵.

Особливе місце займають праці, що висвітлюють природу та значення довіри в грошовій сфері. До проблеми довіри як чинника грошової політики звертаються Р. Макдональд і Р. Мілбурн¹⁶. Представники австрійської школи основу довіри до грошової системи бачать у допущенні вільної конкуренції в цій сфері. Ф. Хайек вбачає вирішення проблеми довіри в допущенні вільного обігу приватних грошових знаків¹⁷. За вільний ринок грошей виступає і М. Ротбард¹⁸. Полум'яним памфлетом на користь повернення довіри у соціально-економічну сферу, підтримки її ролі як інструменту фінансової стабільності та процвітання виглядає робота Дж. Хоскінга¹⁹. Особливий інтерес представляє робота сучасних французьких учених М. Аглієтти й А. Орлеана «Гроші між насильством і довірою»²⁰. Вчені засновують свою концепцію на ствердженні про катарлістську або інституціональну природу грошей, відсутність у них товарної вартості. Вони стверджують, що в умовах сучасної економіки саме довіра до грошової системи перетворюється в ключовий елемент забезпечення її стабільності.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Цілком очікувано спільною рисою вказаних робіт є акцент на інституціональній природі довіри. Разом із тим, поза увагою дослідників, за виключенням П. Штомпки та С. Кові, залишаються *суттєві відмінності між довірою як ціннісною установкою, довірою як інституцією і довірою інститутом*. С. Кові акцентує в своєму дослідженні увагу на багаторівневій структурі довіри. Виділяється п'ять її хвиль – довіра на рівнях особистості, відносин, організацій, ринку, суспільства в цілому. Запропонована класифікація виявляється в значній мірі близькою до ієрархії підстав

¹³ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

¹⁴ Бёгельсдейк Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности / Ш. Бёгельсдейк, Р. Маселанд. – М. : Изд-во ин-та Гайдара 2016. – С. 220-274.

¹⁵ Francel H. Money: Two Philosophies. The Conflict of Trust and Authority / H. Francel. – Oxford : Basil Blackwell, 1977.

¹⁶ Макдональд Р. Новые разработки в денежной теории / Р. Макдональд, Р. Милбурн // Панорама экономической мысли конца XX столетия / [под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарт]. – СПб. : Эконом. школа, 2002. – С. 351-382.

¹⁷ Хайек Ф. Частные деньги / Ф. Хайек. – М. : ИНМЭ, 1996. – 230 с.

¹⁸ Ротбард М. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества / М. Ротбард. – Челябинск : Социум, 2003. – 166 с.

¹⁹ Хоскинг Дж. Доверие: деньги, рынок и общество / Дж. Хоскинг. – М. : МШПИ, 2012. – 80 с.

²⁰ Аглиета М. Деньги между насилием и доверием / М. Аглиета, А. Орлеан. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. – 366 с.

інституціональної архітекτονіки соціально-економічних систем, модель якої запропоновано автором²¹.

Основні результати дослідження. Побудована на основі концепцій інституціональної архітекτονіки та комплементарності соціально-економічних систем модель ієрархії складових інституціональної довіри в соціально-економічних системах дозволяє виявити та обґрунтувати відмінності довіри як *цінностей, інституціональної форми*, що може втілюватися в безлічі варіантів *інституцій* та *інститутів* і *базового інституту довіри*. На рис. 1 представлено структуру основних інституційних форм довіри як елементу інституціональної системи.

В межах *Західної, ринкової інституційної матриці* й відповідного базового інституту, що є її елементом, вони вибудовуються на основі ізоморфізму соціальним орієнтаціям ціннісної системи, що є характерним для культур Заходу, відповідно до цінностей *індивідуалізму* (переважно англосаксонські країни) або *корпоративізму* (переважно країни континентальної Європи). Інституційна система вибудовується на основі *принципу комплементарності*. Але поряд із ними в межах базового інституту інституційної матриці цілком можуть існувати *компенсаційні* інституції та інститути, характерні для країн *колективістської* культури (переважно країни Східної Азії, Ісламські країни).

Компенсаційні інституціональні форми доповнюють дію основних у випадках, коли останні за певних причин, перш за все нездатність пристосуватися до швидкої зміни середовища господарювання, виявляються неспроможними ефективно виконувати свої функції в системі. Потрібен час для їх пристосування. Одночасно у протилежній за соціальними орієнтаціями інституціональній матриці виявляються інституції або інститути, здатні на тимчасовій основі замінити дію основних для даної матриці. Таке запозичення компенсаційних інститутів протилежної інституційної матриці стає основою *гетерогенізації* соціально-економічних систем.

²¹ Липов В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем / В. Липов // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – Т. 4, № 1. 2012. – С. 25-42; Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов. – Х. : Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.

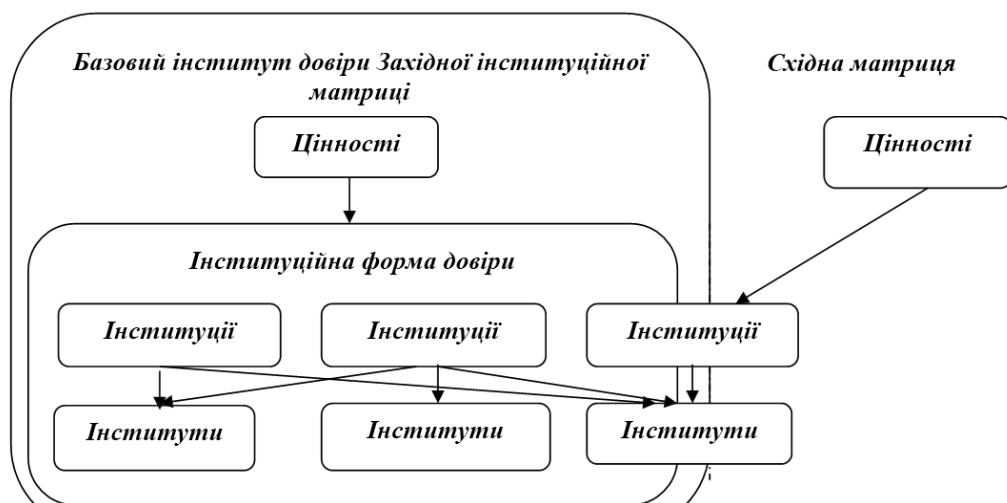


Рис. 1. Довіра як елемент інституційної системи

Що являють собою цінності довіри? Будемо відштовхуватися від визначення **цінності** як *стабільного, об'єктивованого, суб'єктивно-психологічного, регулятивного внутрішнього відношення особистості до оточуючого світу, що визначає світогляд, націленість і характер її економічної активності*²². Відповідно, **довіра як цінність** характеризує суб'єктивно-етичний аспект відношення особистості до соціального оточення, очікування відносно поведінки інших людей у майбутньому, яке зумовлює стратегію її поведінки в умовах неможливості контролю за ситуацією. Ключового значення набувають такі характеристики довіри, як *орієнтація на майбутнє, поведінку інших людей, певні очікування від них і дію, засновану на цих припущеннях*.

Ціннісні орієнтації, як правило, ретранслюються та й втілюються одночасно у багатьох інституціях та інститутах, тим самим закладаючи передумови їх комплементарності за ознакою *подоби*. Так, співвідношення індивідуалізм / колективізм втілюється в комплексах базових політичних, правових, економічних інститутів (дистанція міжособистої довіри в суспільстві, відносини між учасниками процесу суспільного відтворення, джерела права, характер делегування влади, державний устрій). У той же час в одному інституті та інституції зазвичай відображається комплементарне поєднання одразу кількох ціннісних орієнтацій (власність як результат відмінних варіантів поєднання дистанції влади, пріоритету особистого або суспільного, відношення суспільних норм, невизначеності, міри довіри в суспільстві).

²² Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці : монографія / В. Липов. – Х. : НФаУ, 2004. – С. 78.

Включення *цінностей* в інституційну систему зумовлене їх впливом на сприйняття або відмову від фіксованих в інституціях або інститутах форм соціальних відносин. Саме цінності визначають наявність або відсутність **структурної комплементарності** (СК) між окремими інституціями, інститутами та їх блоками (рис. 2).

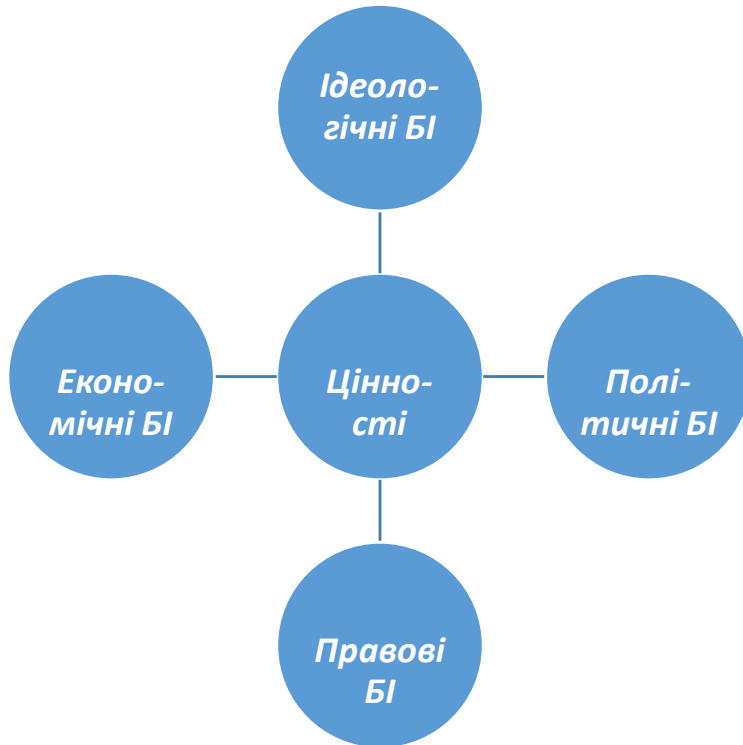


Рис. 2. Цінності та базові інститути (БІ)

Зіставлення матриці норм, запропонованої Ф. Фукуямом²³, і моделі довіри А. Журавльової та А. Купрейченко дозволяє отримати графічну інтерпретацію довіри (рис. 3). Останні пропонують розглядати довіру як підсумкову складову впливу двох факторів: *рівня контролю* й *ступеня невизначеності ситуації*. Результатом стає формування п'яти варіантів відношення суб'єктів до ситуації: за можливості контролю й низької невизначеності – *ощадливість*; за можливості контролю й високої невизначеності – *контроль*; за неможливості контролю й низької невизначеності – *упевненість*; за неможливості контролю й високої невизначеності – *віра*; за *помірних показників невизначеності й при обмежених можливостях контролю* – **довіра**²⁴. Варто зазначити, що мова йде про розуміння довіри **саме як цінності, на відміну від інституції**, що за своєю

²³ Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2003. – С. 203.

²⁴ Журавлев А. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Журавлев, А. Купрейченко. – М. : ИП РАН, 2003. – С. 216-217.

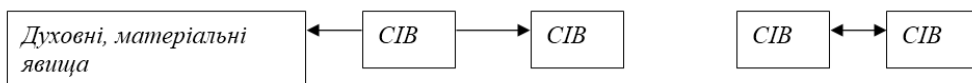
суттю забезпечує визначеність, передбачуваність, повторюваність, окреслює поведінку економічних суб'єктів.

Деякі складності викликає визначення *відмінності цінностей довіри від інституцій довіри*. Адже вони дуже тісно пов'язані між собою, другі безпосередньо впливають із перших, ґрунтуються на них. Часто в літературі, присвяченій дослідженню довіри, відбувається мимовільне їх змішування, поєднання. Але якщо *цінності* характеризують *відношення* особистості до оточуючого світу, то *інституції* – певні загальновизнані алгоритми *відносин* між суб'єктами господарювання. Розрізнення цих понять набуває практичного значення в умовах орієнтації на їх трансформацію. Це пов'язано з суттєвими відмінностями у можливостях, інструментарії, методах, часових об'єктах здійснення відповідних змін.



Рис. 3. Довіра на шкалі норм і відношення до суб'єктів до визначеності ситуації

Як ми вже зазначили, під довірою розуміється одночасно характер *відношення* особистості до інших людей (*ціннісне відношення*) та *інституція*, що регламентує *відносини* між ними в конкретному суспільстві. Рис. 4.1, 4.2 ілюструють відмінність між *цінностями* та *інституціями*. Якщо перші (рис. 4.1) – *одностороннє відношення суб'єкта інституційної взаємодії* (СІВ) до інших СІВ, а також до духовних і матеріальних об'єктів, які регулюють його діяльність, то інституції (рис. 4.2) – *взаємовідносини* між самими СІВ.



4.1. Цінності

4.2. Інституції

**Рис. 4. Інституціональна взаємодія: цінності та інституції.
(CIB – суб'єкт інституціональної взаємодії)**

Спробуємо на прикладі питань, що ставляться в дослідженні World Values Survey (хвиля 2010-2014 pp.), запропонувати спосіб визначення відмінностей між цінностями й інституціями довіри. Питання № 24 звучало таким чином: «На Вашу думку, загалом, *чи можна довіряти* більшості людей *або треба бути* дуже обережним в стосунках з ними?» Питання зі 102 по 107 – «Скажіть, будь ласка, *наскільки ви довіряєте* різним категоріям людей? Члени Вашої сім'ї (102), Ваші сусіди (103), люди, з якими Ви особисто знайомі (104), люди з якими Ви уперше зустрілися (105), люди іншої релігії/віри (106), люди іншої національності (107)». Питання № 160В – «Я *вважаю себе* людиною, що *в цілому довіряє* людям». Якщо питання № 24 (...*чи можна довіряти ... або треба бути* дуже обережним...) визначає **орієнтацію** опитуваного на те, **як повинно бути** (ціннісну орієнтацію опитуваного), то питання № 102–107 (...*наскільки ви довіряєте...*) – **констатація** того, **як є насправді** (похідний від цінностей алгоритм соціальної взаємодії, *інституція, що зазвичай визначає поведінку опитуваного в подібній ситуації*). Показовим виглядає питання №160В. Перша частина (Я *вважаю себе*) вказує на *орієнтацію* людини (цінність), але друга (в *цілому довіряє*) – *констатує* те, як *є насправді* (інституція).

Варті уваги результати опитування. Відповіді українців на питання 24 розподілилися наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

На вашу думку, загалом, чи можна довіряти більшості людей або треба бути дуже обережним в стосунках з ними?

Відповіді респондентів	Усього	Стать		Вік		
		чоловіки	жінки	до 29	30-49	50 і більше
Більшості людей можна довіряти	23,1	23,0	23,0	25,1	22,2	22,8
Необхідно бути дуже обережним	70,3	70,2	70,3	69,2	71,4	70
Відповідь відсутня	1,6	1,5	1,7	1,2	1,6	1,9
Не знаю	4,9	4,9	5,0	4,6	4,8	5,2
Кількість опитаних	1500	675	825	340	489	672

Відповіді на питання 102-107 представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Скажіть, будь ласка, наскільки ви довіряєте різним категоріям людей?

Коло довіри	Довіряю повністю	Швидше довіряю	Швидше не довіряю	Не довіряю взагалі
Члени Вашої сім'ї	91,9	6,8	1,1	0,2
Ваші сусіди	23,1	54,8	17,9	4,3
Люди, з якими Ви особисто знайомі	18,3	67,2	12,9	1,5
Люди, з якими Ви уперше зустрічаєтесь	0,9	26,5	52,5	20,0
Представники іншої релігії/віри	3,0	42,2	41,5	13,3
Представники іншої національності	4,3	48,1	36,5	11,1

Графічне зображення *градації кола довіри* українців представлено на рис. 5. Діаграма акцентує увагу на тому, в якій мірі користуються довірою окремі групи контактерів. Вона демонструє яскраво виражену обмеженість кола довіри українців. Ситуація з розподілом довіри в суспільстві нагадує ту, що існувала у Південній Італії в середині ХХ століття. Вивченню її негативних наслідків присвячене широко відоме дослідження Е. Банфілда «Моральні засади відсталого суспільства»²⁵. Причинно-наслідковий зв'язок між культурними цінностями, що підтримують незначну дистанцію довіри в суспільстві й гальмуванням економічного розвитку, також досліджує Л. Харрісон²⁶.

Зміна ціннісних установок членів суспільства, *«цінностей довіри»* можлива лише у *довгостроковій перспективі*. Тільки окремі з елементів ціннісної системи змінюються у *середньостроковий проміжок часу*. Стихійно такі зміни трапляються під впливом кардинальних перетворень середовища господарювання. Цілеспрямована зміна ціннісних установок членів суспільства можлива лише за умов продуманої, послідовної, наполегливої політики держави. В якості ключових суб'єктів таких змін Л. Харрісон визначає сім'ю, державу, заклади освіти, засоби

²⁵ Banfield E. The Moral Basis of a Backward Society / E. Banfield. – Glencoe, Illinois : The Free Press, 1958. – 204 p.

²⁶ Харрісон Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрісон. – М. : Мысль, 2014. – 286 с.

масової інформації, релігійні спільноти²⁷. В контексті подоби профілю кола довіри українців до того, що був характерним для Північної Італії середини ХХ ст., особливий інтерес становить дослідження Р. Пантема, в якому вчений акцентує увагу на ролі громадянського суспільства у трансформації цінностей та інституцій довіри в Італії²⁸.

Інституційні форми довіри – загальновизнані норми соціальної взаємодії та їх комплекси, що забезпечують створення й підтримку довірчих відносин серед членів суспільства. Вони включають **інституції довіри та інститути забезпечення довіри**. **Довіра як інституція** – готовність до дії на основі нормативно врегульованих очікувань виконання соціальних зобов'язань з боку партнерів по взаємодії.

Важливим інструментом формування та підтримки соціальної довіри в суспільстві є система **організаційних форм** оптимізації трансакційних витрат і координації соціальної взаємодії (**інститутів**). **Інститути** – комплекси комплементарних інституцій, що забезпечують злагоджену взаємодію суб'єктів господарювання в межах виконуваних ними конкретних соціальних функцій або завдань.

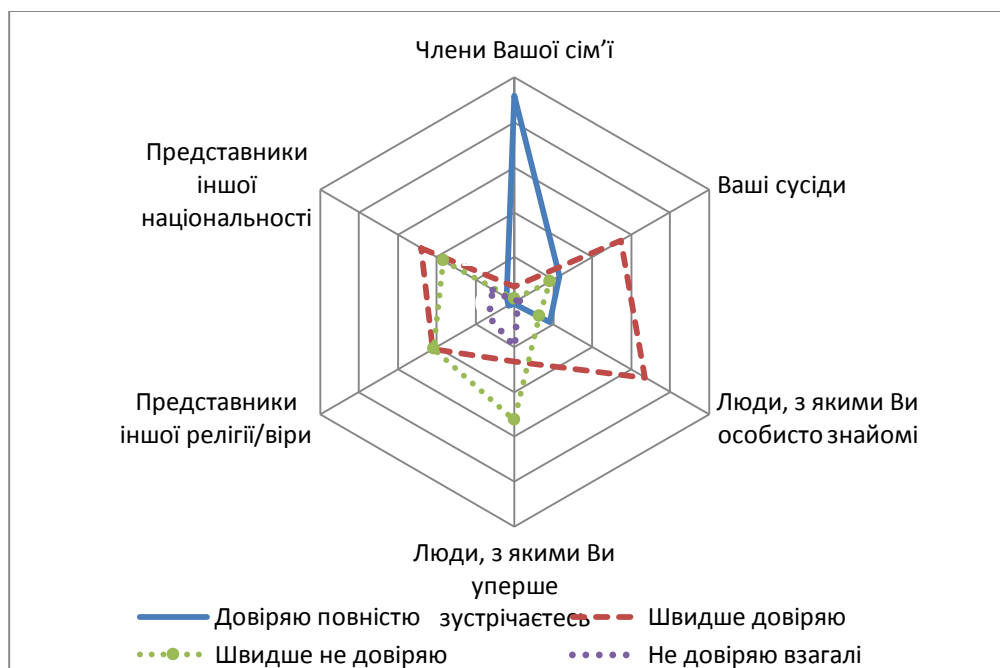


Рис. 5. Коло довіри українців за результатами дослідження World Values Survey (2010-2014)

²⁷ Харрисон Л. Главная истина либерализма. Как политика может изменить культуру и спасти её от самой себя / Л. Харрисон. – М. : Новое издательство, 2008. – 282 с.

²⁸ Пантем Р. Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Пантем. – К. : Основи, 2001. – 302 с.

Основні групи інститутів – *общини, місцеві співтовариства, держава, ринки, мережеві структури та асоціації, міжфірмові контракти, фірми, підприємства*. В тій мірі, як кожна з перерахованих організаційних форм забезпечує злагоджену взаємодію серед учасників процесу суспільного відтворення в межах своїх завдань і покладених функцій, усі вони можуть розглядатися **як інститути забезпечення довіри**. Разом із тим, особливого значення для підтримки міжособистісної довіри у суспільстві набувають інститути, які в якості своєї основної функції мають регламентацію соціальної взаємодії та контроль за виконанням відповідних норм.

Як це не парадоксально може здатися на перший погляд, «інститути довіри» можна розподілити на дві групи: власне **«інституті довіри»** та **«інститути недовіри»**. До першої варто віднести ті інститути, що безпосередньо забезпечують виконання функцій підтримки соціальних відносин у суспільстві на тому рівні, який відповідає очікуванням його членів, створюють і підтримують вмотивовану ціннісними чинниками атмосферу суспільної довіри. До другої – інститути, на які покладається зовнішній контроль за дотриманням загальноновизнаних норм соціальної взаємодії.

В останньому випадку інституціональні гарантії забезпечення довіри виявляються пов'язаними з діалектичною єдністю довіри і недовіри, контролю виконання норм соціальних відносин, контролю за діяльністю тих, хто покликаний цю довіру підтримувати. Варто зазначити, що в демократичних суспільствах, суспільствах, в яких зазвичай досить високий рівень розвитку «інститутів довіри», «інститути недовіри» також отримують потужний розвиток. Вони розглядаються саме як важливий інструмент підтримки довіри в суспільстві. І навпаки, в авторитарних суспільствах можливості й вплив «інститутів недовіри» мінімізуються. Більше того, сама недовіра розглядається як зазіхання на владу.

Варто зазначити відмінності **механізмів підтримки соціальної довіри в суспільстві**, які пов'язані з **мірою формалізації (формальні й неформальні)** та **ієрархізації (ієрархічні та горизонтальні структури)** інститутів. Ці особливості впливають на інструментарій інституціональних трансформацій та їх часовий обрій. По-перше, якщо для ієрархічних (фірми, державні органи) структур одночасно характерні високі рівні як ієрархізації, так і формалізації, то місцеві співтовариства в цьому контексті виглядають повною їх протилежністю. Відповідно, значно легше проводити трансформації перших і суттєво обмежені інструменти для зміни других. По-друге, на рівень соціальної довіри, пов'язаний із діяльністю відповідної структури, впливає зміщення інституціональної рівноваги (компліментарність / некомпліментарність), породжуваної змінами у зовнішньому середовищі. Відповідно, змінюється функціональна ефективність, а отже і довіра до них. У випадку з

формалізованими інститутами зміни та реагування можна провести цілеспрямовано, з неформальними – зміни відбуваються стихійно, методом спроб і помилок. Відповідно, міра довіри до трансформованого інституту виявляється одним із сигналів реагування, що стимулює подальше пристосування або інформує про досягнення ситуації інституціональної рівноваги.

Трансформація формалізованих ієрархічних організаційних структур (*«інститутів довіри» в широкому значенні цього терміна*) на перший погляд здається цілком можливою і порівняно легко здійсненою у відносно короткі проміжки часу. Прикладом таких змін є реформа правоохоронної системи (*«інститутів недовіри»*). Але і в цьому випадку ми зіштовхуємось із проблемами гальмування. Перш за все, вони пов'язані з тим, що створення нової або трансформація старої організаційної структури вимагає формулювання, перегляду, затвердження великої кількості нормативних документів. Більше того, ці документи необхідно довести, допомогти засвоїти їх виконавцям та й тим, кого вони будуть стосуватися опосередковано.

Таким чином, ми виходимо на рівень норм соціальної взаємодії, *«інституцій довіри»*. І тут також виникає питання, а що ми маємо на увазі під *«інституціями довіри»*. Саме на цьому рівні, на відміну від *«інститутів довіри»*, ми маємо справу з певними правилами міжсуб'єктної взаємодії, що можна розуміти як *нормативно регульовані очікування певної поведінки, виконання зобов'язань з боку партнерів по взаємодії*. Так само, як і у випадку з інститутами, необхідним доповненням *«інституцій довіри»* стають *«інституції недовіри»*. Вони об'єднують елементи інституціональної архітекτονіки, що забезпечують контроль додержання господарюючими суб'єктами *«інституцій довіри»*, процедури накладання і характер санкцій за їх невиконання.

Успіх трансформації *«інститутів довіри»* виявляється залежним від трансформації *«інституцій довіри»*. На цьому рівні ключового значення набуває міра формалізації інституцій, що підлягають реформуванню. Як і у випадку з інститутами, формальні інституції відносно легко трансформувати, використовуючи інструменти і механізми стимулювання і примусу, що є в розпорядженні держави. Значно складніше трансформувати *«неформальні інституції»*. Адже зазвичай їх засвоєння відбувається несвідомо, в процесі повсякденного буття людини, шляхом копіювання поведінки оточуючих. Вони відносяться до *підсвідомого, мовчазного знання* й тісно пов'язані з ціннісними засадами національної культури господарювання. Їх зміна може виявитися ще складнішим завданням, ніж зміна останніх, отже завданням *довготермінової перспективи*.

Базові інститути – це глибинні, історично усталені та постійно відтворювані системи соціальних відносин у певному суспільстві, що

забезпечують його інтегрованість і виконують функцію регулювання основних підсистем суспільства – ідеології, політики, права, економіки. Базовий інститут – це *організована сукупність цінностей, інституцій та інститутів*. Він проявляє себе саме в їх взаємозв'язку, взаємозумовленості, комплементарності. Особливістю базового інституту довіри, що додає складнощів його дослідженню і може призводити до зайвої плутанини, є те, що ми маємо справу з безпосереднім переплетінням в одній інституціональній структурі елементів, які відносяться до ідеологічного, політичного, правового, економічного рівня інституціональної матриці. Неможливо виокремити інституційні утворення, які відносяться до одного з них у якості основного джерела формування базового інституту довіри. На рівні **базових ідеологічних інститутів** його складовими є інституційні елементи, які визначають співвідношення **індивідуалізм / колективізм, стратифікація / егалітаризм, свобода / порядок**. Адже саме характер співвідношення перших двох альтернатив визначає, хто / що є вихідним елементом побудови довіри, як розподіляються відносини між її членами, якими є інституційні механізми підтримки довіри в суспільстві. Довіра / недовіра завжди є актом вільного вибору. Однак цей вибір виявляється пов'язаний із тим, що саме розуміється під впорядкованістю соціуму. На рівні базових політичних інститутів визначається характер довіри до принципів улаштування влади (федерація / унітарна структура), визначення владних повноважень (вибірність і багатопартійність / призначення та однопартійність), прийняття рішень (демократична більшість / одноголосність), вирішення конфліктів (судові спори / адміністративні скарги). Правові передумови довіри і довіра до елементів правової системи визначаються на рівні базових правових інститутів. Відповідно, визначається пріоритетність довіри до законодавчих актів, затверджених у межах прецедентного / кодифікованого права, заснованих на перевазі індивіда / суспільства, деєтатизації / етатизму. На рівні базових економічних інститутів довіра забезпечує пріоритети у легалізації (приватної / суспільної власності, найманої / службової праці, приватного / суспільного підприємництва, обміну / редистрибуції, прибутку / пропорційності, приватних / державних грошей, конкуренції / координації).

На прикладі довіри до грошей як базового інституту розглянемо вплив взаємозалежності, взаємодоповнюваності, комплементарності елементів довіри як інституціонального утворення. Структурна та функціональна єдність, цільність, комплементарність інституціональних систем дозволяє дещо переглянути запропоновану графічну інтерпретацію довіри як елемента інституціональної системи у контексті її відношення до грошового обігу. **Структурна комплементарність** (СК) відображає міру ізоморфізму конкретного інституту організаційному принципу, покладеному в підставу інституціональної системи. У якості такого визнається пріоритет індивідуалізму або колективізму. Крайніми

позиціями на шкалі будуть абсолютне домінування колективного (ієрархія) / індивідуального (спонтанний порядок) інтересу. **Функціональна комплементарність** (ФК) відображає рівень ефективності забезпечення інституціональною системою виконання функції забезпечення процесу суспільного відтворення. У цьому випадку крайніми позиціями на шкалі будуть ефективні (раціональні) / неефективні (нераціональні) інституціональні системи (рис. 6). **Структурна довіра** формується в результаті відповідності особистісних цінностей суб'єктів господарювання та цінностей, які покладено в засади відповідних інституцій. **Функціональна довіра** – результат включення економічних суб'єктів у процес господарювання на основі взаємозацікавленості в результатах спільної діяльності.

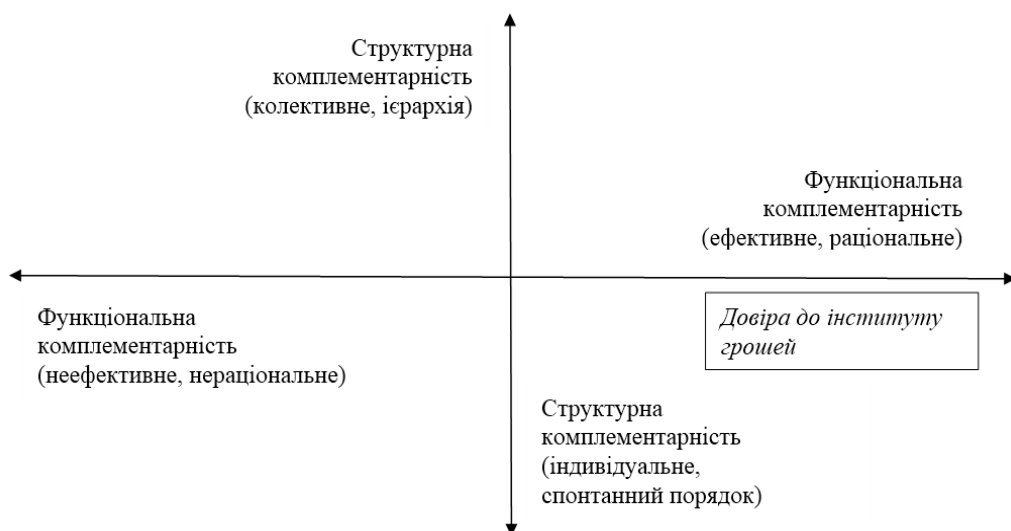


Рис. 6. Комплементарність інституціональної структури, довіра і відношення до грошей

Довіра до грошей у рамках СК передбачає по-перше, що норми, які регулюють грошові відносини, відповідають ціннісним переконанням індивідів, по-друге, система цих норм внутрішньо несуперечлива, комплементарна. Наявність протиріччя, інституціональна напруга в системі норм, що забезпечують функціонування грошової системи, буде підривати довіру до неї. СК відображає організаційну сторону забезпечення інституціональної складової відтворювального процесу. І у випадку з грошовими системами, заснованими на домінуванні держави, і в ліберальних, багатокомпонентних приватних грошових системах довіра за визначенням припускає відмову від абсолютизації й віри, і суцього прагматичного розрахунку відносно використовуваних грошей. Вона припускає

усередненість, помірність співвідношення між сліпою вірою в гроші й розрахунком. Довіра на шкалі СК займає серединну позицію.

Довіра до грошей у рамках ФК пов'язана зі входженням господарюючого суб'єкта в суспільні відтворювальні відносини, опосередковуваних грошима й ефективністю виконання ними своїх функцій. Ми маємо справу зі змістовною стороною інституціонального забезпечення процесу суспільного відтворення. Домінуючий принцип устрою соціальної системи виходить на другий план. Головне – успішність виконання грошима своїх функцій. Саме завдяки формуванню сильних функціональних взаємозв'язків, що мінімізують спокуси опортуністичної поведінки економічних суб'єктів та формують об'єктивні підстави посилення функціональної довіри, стає можливим поєднання в сучасних соціально-економічних системах амбівалентних за вихідними соціальними орієнтаціями інститутів, народження *гетерогенних систем*. У грошово-фінансовій сфері це може проявлятися через поєднання елементів систем банківського (Західна Європа, Японія) і ринкового (США) фінансування корпорацій.

Висновки. Серед ключових передумов творення простору суспільної довіри в Україні велике значення має необхідність врахування особливостей окремих елементів інституціонального середовища суспільної довіри, специфічних умов та можливостей їх трансформації. Найбільш рухливим елементом інституціональної архітекτονіки довіри є формальні інституції, спрямовані на врегулювання взаємних очікувань учасників соціальної взаємодії та інститути як комплекси комплементарних інституцій, покликаних забезпечувати взаємодію економічних суб'єктів у процесі виконання завдань відповідних організацій. Можливості їх трансформації пов'язані з поєднанням співвіднесеності впроваджуваних інституцій переважним ціннісним орієнтаціям національної культури господарювання та безпосереднім інтересам економічних суб'єктів.

Зокрема, це довіра як цінності суб'єктивно-етичного аспекту відношення особистості до соціального оточення, очікувань відносно поведінки інших людей у майбутньому, що зумовлює стратегію її поведінки в умовах неможливості контролю за ситуацією. Трансформація неформальних інституцій забезпечується еволюційним шляхом як спонтанна реакція інституційної системи на зміни середовища господарювання.

Довіра як базовий інститут – історично усталена та постійно відтворювана система соціальних відносин, що забезпечує його інтегрованість і виконує функцію взаємопов'язаності інституційних елементів довіри між основними підсистемами суспільства: ідеології, політики, права та економіки. Формування атмосфери соціальної довіри в суспільстві можливе лише на основі опори на специфічні особливості базових інститутів. Можливості їх трансформації в коротко- та середньостроковій перспективі суттєво обмежені.

Степан ВОВКАНИЧ

АКСІОЛОГІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ІДЕЇ: НОВІТНІ ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРІЗІ

Stepan VOVKANYCH

AXIOLOGY OF THE UKRAINIAN IDEA: NEW CHALLENGES AND THREATS IN THE SOCIO-ECONOMIC CONTEXT

Abstract. *The issues of increasing threats to state-building processes, preservation of national identity and new challenges of Ukraine's subjectivity and its national security are considered. In this context, it is proposed to increase the weight and attention to the components of the Ukrainian national idea (UNI) by introducing them into the rank of strategies (action programmes) of the Government Strategy for Sustainable Development "Ukraine 2020". This will enable to distinguish not only national priorities of socio-economic development within the basic units of the UNI, but also to take into account the regional specificity and priority of the tasks of spiritual and intellectual provision of state formation in Ukraine, its ideological principles, role and concepts in the conditions of decentralisation of power.*

Вступ і постановка проблеми. Де-факто народна, справді вітчизняна, релігійно братовбивча війна, злочинно нав'язана Україні путінською Росією, показала: нині в українській нації немає нічого ціннішого і більш консолідуючого, водночас найбільш ненависного агресорові, аніж ефективний духовно-інтелектуальний концепт-конструкт державотворення. Рашизм окупанта, втілений у сучасній загарбницько-реваншистській ідеології «русского мира», виявив і виявляє усю свою сьогоднішню військову потугу і давню традиційну імперську лють до Української Національної Ідеї (УНІ) як основи основ державотворчих візій, що ґрунтується не лише на древній **культурі** Руси-України, а й акумулює модерні європейські **цінності, свободи** Єромайдану та **соціогуманізм** бінарного **захисту і розвитку** людини і нації, їх бажання **співпраці та інтеграції** з вільним світом¹. У той же час наш північний сусід, одержимий великодержавно-реваншистським духом імперсько-церковних ідеологем «русского мира», забувши долю Судет, по-фарисейськи сакралізував перед обдуреним світом анексію Криму, веде проти України не тільки інформаційну, але й гарячу гібридну війну. Росія, будучи спадкоємцем імперії зла, мілітаризувала півострів, далі продовжує пропагандистську практику і перманентно дезінформує світ про «загрози» київської хунти,

¹ Вовканич С. Й. Соціогуманістичні засади ідеології духовно-інтелектуального забезпечення державотворення в Україні, або Імперативи (революційних трансформацій гуманітарної політики в умовах загроз буттю українськості / С. Й. Вовканич. Препр. наук. доп. – Львів : ІРД НАН України, 2014. – 38 с.

«бендеровцов», «правосеков» тощо; обстрікує Київ, його споконвічні прагнення самореалізуватися та звільнитися, нарешті, з «обіймів» – «старшого брата» чи радше – євразійського загарбника.

Євроінтеграційна перспектива України звільнитися не зупинила Путіна навіть від зняття з Росії прадавньої фальшивої маски братерства, сьогоdnішнього стратегічного партнерства, піти на порушення Великого договору між Російською Федерацією й Україною, зрадливо знехтувати обов'язками гаранта Будапештських домовленостей щодо захисту ядерної сусідки. Ненависть до УНІ, боязнь Майданів як масового вияву європейських **цінностей**, зростання національно-державницької самосвідомості, зміцнення власної самобутності **актуалізували й активізували** розроблення російським політологом не тільки загарбницько-імперської ідеології цинічного «декомпозиціонування України», нахабно камуфлюючи її під внутрішнє джерело громадянської війни, котра буцім-то нагально вимагає федералізації, потребу зовнішнього захисту російськомовних, а і прискорили реалізацію сепаратистами і найманцями Росії вбивство мирних людей, дітей, нищення лікарень та шкіл. Людство є знову свідком боротьби українства за ідею своєї державної самостійності – споконвічної основи єдності, буття і суверенності нації та утвердження її іншості. «Градами», «буками» розстрілюється новітня візія національного ідеалу, його місія майбутніх **соборних, націоцентричних і державотворчих** цивілізованих пошуків древнього народу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Знаний український вчений І. О. Белебега в своїй останній прижиттєвій книжці наводить і аналізує 109 дефініцій української національної ідеї². Однак заради об'єктивності зазначу два моменти. По-перше, підтверджую слова відомого вченого з Харкова, що «у наведеному переліку означень висвітлена лише фрагментарна сутність УНІ»³. По-друге, не розширюватиму цей аналіз, аби тільки констатувати, що у науковому українському обігу дискурс національної ідеї – найбільш суперечливий, аж до повного заперечення. Замість суперечок і категоричних відкидань – краще розгляд конструктивних, корисних Україні.

Звичайно, кожен свідомий громадянин України, що живе на її землі (чи поза нею), але любить Україну і працює задля її добра, – може плекати свою власну ідею. Попри те, в ім'я втілення соборності країни, усі ми, українці, повинні мати і працювати спільно на єдину соборну ідею **україноцентричної держави** як духовно-інтелектуальної запоруки її розбудови, тобто **ідеологію** буття і смислу збереження етнічної, економічної, мовно-культурної, релігійної та іншої ідентичності українства. УНІ – це засаднича платформа й екзистенційна матриця недопущення

² Белебега І. О. Нація і Націоналізм: Від націоналізму до національної ідеї / І. О. Белебега. – Харків : ФОП, 2014. – 240 с.

³ Там само. – С. 99.

знеособлення людини і **знеодержавлення** нації, її духовно-інформаційний код підвищення **імунітету** (опірності) реваншистсько-імперському зоднорідненню й асиміляції. Адже, як свідчить історія, саме насильні перерви в тяглоті (спадковості) розвитку батьківських традицій, імперські заборони генерувати власні інноваційні ідеї в цивілізаційному розмаїтті народів світової співдружності, штучний Голодомор, зловмисно-цілеспрямовані насильні виселення – стали смертоносними і найбільше деукраїнізували соціум, схилили його мислення та зросійщили інформаційний простір України.

Мета дослідження – визначити основоположні складові української ідеї в системі сучасного державотворення за умов гібридної війни, реальних загроз національній безпеці. Показати, що нова соціогуманістична парадигма бінарного захисту і людини, і нації соціалізує як людиноцентричні європейські цінності, так і охоплює націоцентричні їх орієнтації з врахуванням сьогоденних воєнних, інформаційних, духовно-інтелектуальних, енергетичних, економічних та інших викликів корінному народу, що живе на своїй землі, у власному мовно-культурному, історичному просторі і дав назву державі в центрі Європи. Однак далі вмирає за своє природне право зберегти національну ідентичність, захистити державний суверенітет і українськість від нахабного агресора. Водночас без неналежного розуміння світовою громадськістю інтернаціонального виміру боротьби українства «за нашу і вашу свободу», без належної допомоги і підтримки йому самому це робити – вкрай важко.

Виклад основних результатів досліджень. Незалежно від розмаїття поглядів, дискусій і підходів до формування УНІ не можна заперечити **факти**, що історично процес виникнення, становлення та поширення української ідеї проліг від Руси-України, демократичної Конституції Пилипа Орлика, Кирило-Мефодіївського соціального гасла “Україна без холопа і пана” через Міхновське усвідомлення України як національної самостійної держави, боротьбу УНР, її злуку з ЗУНР та визвольно-бойовий клич УПА “здобути або вмерти” за неї до сьогоденних пошуків і розробки євроінтеграційної стратегії розвитку нашої країни в системі модерних світових держав та досягнень їх життєвих стандартів. Упродовж цього тривалого і складного періоду на історичний генезис складових УНІ впливали спадковість і новаторство, еволюційність буднів і революційність майданів, зовнішні та внутрішні фактори. Однак найбільше впливали суперечність інтересів загарбників і захисників нації, їхніх світоглядів і цінностей; саме вони спричинили нинішню запеклу кроваву боротьбу тотожностей та ідей свободи. Це свідчить, що не зникла агресія сильніших, імперська хіть напасти та поневолити слабших, великодержавний зухвалий мотив зробити решту світу – беззахисним, безголосим і безсилим.

Сьогодні ми свідки кровопролиття на сході України не лише за базові **людиноцентричні європейські цінності** – людську гідність, свободу, демократію, верховенство закону, толерантність тощо. Українство незахищене і від **зовнішньої** агресії сусіда, і від **внутрішнього** рудименту т. з. радянської людини, її загарбницько-ординської психології, сформованої сусідом. Тому змушене боротися за двовалентний захист людини і нації, їхню соборну єдність і державну суб'єктність, суверенітет й ідентичність, за історичну та сьогоднішню правду, за український інформаційний (і не лише) простір, ресурси, активи, зрештою, **за своє буття** як вільного народу, за **тяглість** його розвитку. За таких непростих умов трансформуються цінності, модернізується не лише економіка, а і нових смислів набувають знання, культура, свідомість, їх ролеві функції в безперервності поступу, генеруванні нових ідей, меседжів, брендів, цінностей тощо.

Упродовж історії УНІ формувалася як своєрідний комплекс вірувань і духовне кредо народу, квінтесенція патріотичних почувань і лаконічних закликів, гасел національного світобачення та усвідомлення державної незалежності України, суверенності її інтересів. Врешті УНІ установилася як концепт-конструкт духовно-інтелектуального потенціалу нації – себто людей-державотворців і співгромадян, які, спираючись на минуле, нині мобілізують державотворчі сили на здобутки європейського майбутнього, на становлення і консолідацію українського народу як єдиної політико-етнічної спільноти і цілісної одиниці світового співтовариства, що наближає національний ідеал до найвищих досягнень людства в різних сферах розумної його життєдіяльності на шляху прогресу і добробуту. Отож, запропонований концепт УНІ не залишає поза увагою **націоцентричність** державотворення, є суголосним сучасній інноваційній, інформаційно-просторовій моделі розбудови національної держави, реалізації її євроінтеграційних намірів та впровадженню нової соціогуманістичної парадигми захисту і людини, і нації, зокрема напрямкам, що увійшли в Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»⁴. Своєю чергою, аксіологічний підхід до державотворчих процесів актуалізує **екзистенційний імператив**: не виносити за дужки систему **ідеологічного забезпечення**, яка ґрунтується на загальноукраїнських інтересах, що акумулюють такі стратегічні пріоритети національної ідеї – **Україна**:

- соборна,
- українська,
- гідна людини, нації та цивілізованого людства.

Визначивши пріоритетність і базову достатність «СУГ» (соборність, українськість, гідність) як імперативів комплексного їх дослідження в сучасній структурі стратегічних складових УНІ, тобто як **стратегем**

⁴ Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Указ Президента України №5/2015 – Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020». / Офіційне інтернет-представництво Президента України.

(програм дій) розвитку країни, підкреслимо потребу **міждисциплінарного** підходу до їх аналізу, водночас деталізуємо в аналізі наступне:

Соборна – це не тільки географічні, територіально-просторові атрибути, а соборна **здатність** нації разом ефективно **творити українську державу** за допомогою **консолідації** сил усіх громадян, що в Україні та поза її межами проживають. Соборність, євроінтеграція – це не лише конкурентоздатність, технічна якість продукції, її економічна **ціна**, а, головню, соціальні **цінності** людини. Це – духовна **єдність** народу на своїй землі, його якісно-ціннісна (аксіологічна) характеристика, його соціальний капітал як довіра до уряду, банків, міліції, судів та інших інституцій, в якій точці країни і критики вони не містилися. Духовно-моральна, ментально-світоглядна соборність сильніша від матеріально відчутної. Навіть тимчасова окупація українських земель Росією не зменшує, а підсилює почуття соборності, цілісності народу, особливо його згуртованості навколо українських цінностей, волонтерського руху, бажання звільнити від агресора. Саме таке розуміння соборності допомагає сформувати єдиний національний економічний, мовно-інформаційний, культурний, релігійний та інші простори, вистояти українцям у боротьбі з найбільшою в Європі армією, усвідомити себе **соборною державоцентричною нацією**, незалежно від місця проживання. Це особливо важливо для формування українського соціуму **як спільноти**, де домінують **доцентрові** (соборні, євроінтеграційні), а не **відцентрові** (регіональні, українофобські) **сили і поля впливу**, що зловмисно підживлюються ззовні матеріально та ідеологічно.

Отож, соборність має **тверду** (матеріальну, територіальну) і **м'яку** (ідейно-політичну, пам'ятно-історичну, духовно-інтелектуальну, інформаційно-комунікаційну, мовно-культурну тощо) складові, охоплює не лише інтеграцію економік регіонів, а й консолідацію народу на рівні патріотичних, духовних, морально-психологічних і світоглядних характеристик, внутрішньо притаманних людині, її свідомості, соціальним цінностям та ментальності. У ракурсі соборності нового значення набуває **реінтеграція** тимчасово окупованих територій, зокрема **рекультрегіоналізація** – адаптація воюючих сторін в духовному, культурному аспекті. У 3-му тисячолітті український народ, як і понад триста років тому, прагнуть поневолити. Якщо Україна сьогодні, не будучи соборною територіально, є соборна і єдина в боротьбі з агресором, то це свідчить: тест на соборність є репрезентативним і валідним індикатором не тільки **кількісної** цілісності території, а й **якісного** формування пасіонарності нації, її згуртованості навколо державницької ідеї та готовності захищати свою землю. Можна лише пошкодувати, що своєчасно на рівні ідеології **регіональної і загальнонаціональної** політики не було науково введено соборність, по-перше, як **стратегему** (програму дій) сталого розвитку країни; по-друге, як **максими** (принципи, імперативи) управління

державо-націотворчими процесами. Якби ми вчилися соборності, то сьогодні мали б національну державу, були в НАТО, ЄС і не мали б АТО⁵.

Попри те, якщо Україна серйозно прийняла інноваційну модель свого розвитку, буде (а не далі імітує) постіндустріальне інформаційне суспільство, де домінуватимуть знання, інновації, інтелект і науковість економіки; справді вибрала євроінтеграційний вектор зовнішньої політики, орієнтується на проведення **якісних** змін і досягнення високих стандартів добробуту, то без модернізації всіх сфер свого внутрішнього життя на соціогуманістичних засадах, особливо освіти, науки, інформаційних систем комунікації, структурної політики тощо – їй не обійтися. За цих умов, хоче вона того чи ні, мусить звернути увагу не лише на **три** основоположні складові новітньої науки інформатики: семантику (наука про зміст інформації), аксіологію (цінність інформації) і семіотику – вивчає призначення знакових систем для передавання (приймання) різних повідомлень. Поглянувши так на інформатику як вагому теорію творення модерного інформаційного суспільства, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, мовно-культурної, ментальної ідентичності української нації, обов'язково зауважить певну залежність. Чим більше під час творення інформаційної спільноти, систем її програмного забезпечення заглиблюватимемося в соціальну інформатику, зокрема в когнітивну (пізнавальну), креативно-інноваційну її частини, тим дивовижними і напрочуд сучасно-системними видаватимуться думи духовного батька українців про націю як триедину цілість “живих, мертвих і не народжених”.

Йдеться, зокрема, про природне розуміння й акумулювання Шевченком національної ідеї в Слові (Логосі), яке він поставив перед «отими рабами німими», віру в його силу, вагу та роль як духовно-інтелектуальної **першооснови тяглості** розвитку народу, доленосне значення безперервності **вільного передавання** знань, досвіду, традицій з покоління в покоління для збереження мовної, етнічної та культурної його ідентичності серед світового розмаїття, особливо за умов насильного зодноріднення, асиміляції та імперського доросійшування підневільної нації. Йдеться про механізм **духовно-інформаційної мобільності (ДІМ)** людини, громади і нації як основоположну **соціанту** якісного наповнення духовно-інтелектуальним контентом справді національного **простору**, аби прорватися на міжнародні простори не лише з товарами, а і з правдою і силою своєї самобутності! У запропонованій соціанті ДІМ нації чітко віддзеркалюється перманентний, природний і вільний суспільний процес передавання сучасниками наступному поколінню традиційної інформації (знань, досвіду), яку вони успадкували від своїх попередників, зберегли та творчо **примножили** (приростили на якусь величину ΔI) не

⁵ Vovkanych S. Can We Survive without the National Idea? Spring – Winter / S. Vovkanych // The Ukrainian Quarterly. – 2012. – № 3-4. – P. 47-58.

лише для збереження своєї етнонаціональної ідентичності (тягlosti розвитку), а й для того, аби не опинитися на узбіччі науково-технічного, технологічного, соціально-економічного, духовно-культурного чи будь-якого іншого прогресу як цивілізаційного планетарного явища. Попереду завжди буде та нація, котра мобільніша в плані примноження нової інформації, нового слова.

Саме з системним, духовно-інформаційним підходом до нації виразніше бачитимемо, **як** нам насильно і зі злочинною метою переривали не лише трансляцію від покоління до покоління питомого українського контенту, а і **яка** надпотужна пропагандистська імперсько-більшовицька машина жорстко і жорстко пригнічувала творення нових знань, тримала українців в інформаційному ізоляціонізмі, аби ми не знали досягнень світової науки, освіти, культури, тобто ні чужому не навчалися, і свого цуралися. Саме з цих першопричин різними неправдами забороняли нерецензованого Шевченка, за яким не було і «зерна неправди», за надуманими звинуваченнями розстрілювали національну еліту. Адже сьогоднішній агресор давно розумів: чим правдивіше морально, чим глибше історично черпатимемо знання, чим швидше та якісніше їх збагачуватимемо під впливом національної еліти, тим вагомішим стане наш інтелектуальний трансфер нащадкам. У цьому контексті нами і був запропонований концепт ДІМ нації, що визначає як **зберігання і передавання традиційних**, так і **творення нових** знань, тобто їх консерватизм та інноваційність, нагромадження, рух і соціалізацію. Чим гармонійнішим буде поєднання цих стратегічних напрямів руху, чим динамічнішими будуть його темпи, тим швидше стане спроможним середовище (простір) ковітального відродження нації та її прорив на світові цивілізовані простори.

Очевидно, марно за часів уярмлення не тільки строго забороняли поетові «писати і малювати», а і цілу націю жорстко «просвещали» великодержавною імперською ідеологією великоросів: «малорусского языка нет, не было и быть не может». І якщо сьогодні міліціонер з Одеси зволить собі сказати, що він на «этой державной мови не будет общаться», то зайве запитувати: звідки це у нього і чому на Євромайдані ті, що стріляли в беззбройних, не покарані? При такій безкарності завжди буде замало навіть гігантського подвигу геніального Кобзаря та поставленого ним Слова. Очевидно, що наполегливіше треба, прищеплюючи чуже на своє дерево і ґрунт, вчити історію задля майбутнього, аби не потрапити в небуття! В іншому випадку довго, а, може, і марно сподіватися, що, не навчаючись, дочекаємося свого апостола Правди і Науки. Чи не з цих причин він так довго не йде – чи не загубився в пустелі наш Мойсей?! А, може, якщо навіть і прийде, то чи ми, не розвиваючи свою національну ідею, в стані його пізнати, зрозуміти і підтримати, а не розіп'яти?! Адже

державну ідеологію було винесено на маргінес історії і за дужки сучасного державотворення, вона стала непотрібною політичним партіям.

У ВР з подачі лівих сил (парадокс!) в Конституцію України внесено буцімто демократичну норму державотворення: «жодна ідеологія не може називатися державою як обов'язкова»⁶. Забули, що множинність поглядів на антиукраїнську семіотику, пам'ятників більшовицьким вождям, вулиць, названих на їх честь, не зміцнює соборність України; це не те розмаїття, котре стимулює її прогрес. Забули, що основою поштовху до творчого пошуку та діянь є цінна ідея, інформація, слово, помножені на добродійну мотивацію людини, її талант і тяжкий труд. Слово (Logos) – первень інформаційного процесу, де потрібні три обов'язкові елементи: джерело інформації, канал її передачі й приймач (споживач), де матеріальне та ідеальне (духовно-інформаційне) тісно переплітаються. У цьому сенсі інформацію можна вважати унікальним ідеально-матеріальним субстратом.

Отже, поняття «Соборна Україна» в триптиху УНІ об'єднує як низку **матеріальних** (земельно-територіальних, мінерально-природних) економічних, фінансових, інфраструктурних, екологічних ресурсів, так і ідеальних (духовно-інтелектуальних, інформаційних, культурно-освітніх, науково-технологічних, світоглядних та інших) **нематеріальних** трансферів і активів, людських капіталів, морально-правових норм та соціально-психологічних факторів суспільного поступу, зрештою, підвищення ефективності економіки. Що більше, якісні та кількісні параметри цього блоку несуть місійні сенси УНІ та результати від їх втілення для практики державотворення України, підвищення її суб'єктності та сталості розвитку.

У цьому плані окреслимо специфіку таких завдань:

–світоглядне виховання молодого покоління в дусі загальнонаціонального розуміння (усвідомлення) давніх традицій державності українського народу. Йдеться, насамперед, про спільне розуміння **історії** довголітньої кровопролитної **боротьби** та **важких страждань** нації, аби прийдешні покоління жили в суверенній українській державі, та, врешті, мали достатні **мотивації** удосконалювати здобуте батьками, захистити історичну справедливість щодо самостійного розвитку на своїй – не чужій землі, в «колі вільних народів» і на фундаменті нових соціогуманістичних людських та міжнародних взаємин;

–орієнтація мотивів молоді та широкого суспільного загалу на досягнення **сучасниками** ефекту **синергійності** та **націоцентричності** (україноцентричності) в розбудові такої майбутньої держави;

–творення **спільної концепції** модерної **майбутньої** української держави, концепту **бачення** шляху консолідації нації на співжиття,

⁶ Конституція України. (Прийнята 28.06.1996 р., № 254к/96-ВР) // Голос України. – 1996. – 13 липня. – С. 15.

формування її ідеології державотворчих процесів та аксіології вибору вектора інтеграції в світове співтовариство;

– досягнення єдності українського народу шляхом усунення залишкового **асиміляційного російського чинника** «декомпозиціонування» України, камуфльованого під псевдозахист її російськомовних громадян, а насправді розмиття національної ідентичності титульного народу, що дав назву державі в центрі Європи, відновлення його колоніального стану.

Таким чином, феномен соборності України – це, насамперед, її цілісність, згуртованість і самостійність, **ціннісні** (аксіологічні) вектори прориву на світові простори, а не регіонально-партійні ідеологеми розриву і поділу населення на сорти, регіони і ринки збуту продукції. Соборність – це **національно-свідома синергійність** діянь людей як організованої спільноти, її ознака як духовно-інтелектуальної **соціетальної** «молекули», яку не можна розривати без втрати її якісних характеристик, як не можна їх зберегти без вирішення **проблем** культурно-інформаційного середовища та простору. Ми програємо інформаційну війну, бо вчасно не сформували вітчизняний національний **простір** та не наповнили його українським патріотичним **контентом**. Соборність – це не тільки кількісна, територіальна і фізично візуальна величина, а і перманентний якісно-духовний процес, який акумулює елементи, внутрішньо притаманні українськості як характеристики нації, ексклюзивним носієм якої вона є і за якою українців вирізняє світ серед його розмаїття. Задля зміцнення соборності думаймо не лише над тим, аби Україна – Право- і Лівобережна – дихала на повні груди двома легенями, а і як поєднати під час реформ адміністративно-територіального її устрою, приміром, метропольність великих міст із децентралізацією влади; українізацію з конвергенцією і субсидіарністю громад; як гармонізувати структури місцевого самоуправління із загальнонаціональними інститутами префектів, реінтегрувати тимчасово окуповані землі та людей на них.

Українська – ідентифікує і верифікує **якісний** підхід до складової соборності, ілюмінує історичне бажання нації самореалізуватися, зберегтися в умовах агресивно-загарбницьких зазіхань сусідів і, урешті, запанувати «в своїй сторонці». Це ментально означає усвідомлення спільнотою своєї самодостатності без загарбань чужого, чинника тяглості (спадковості) і самостійності розвитку, потрібного для спроможності ковітального відродження корінного (титульного) народу на своїй землі за обставин перманентних загроз його національній ідеї. Водночас якісний підхід відкидає підкинуте шовіністичним загарбником світовій громадськості брехливо-пропагандистське гасло, мовляв, українці – це виключно націоналісти і ксенофоби, які за «Україну лише для етнічних українців». Натомість історія та реалії свідчать про зворотне: найважче щодо національного і духовного відродження, протистояння цілеспрямованій багатовіковій **асиміляції** – було українцєві в Україні за колоніальних умов.

Отже, йдеться про формування та утвердження у свідомості нації й світу нових державницьких світоглядних ідей, стереотипів і державотворчих мотивів, які позиціонували б розбудову України як «рідну хату» (за Митрополитом Андреем Шептицьким), як український дім нації, який слід побудувати на спільних духовних цінностях, патріотичних почуваннях, інтелектуальних та культурних кодах та ідеалах українського народу, на притаманних йому традиціях, нормах і правилах поведінки; на інноваційних засадах модернізації національної економіки та державної політики відповідно до нових завдань, економічних укладів, національних інтересів і цивілізаційних глобальних викликів. Особливо при переходах від однієї революції до іншої в перманентному процесі науково-технічного прогресу, коли треба не лише свого не цуратися, а і чужому навчатися, працювати на випередження, аби не стати беззахисним і назавжди відкинутим назад, зокрема за динамічних умов розвитку постінформаційної економіки.

Сучасний тезаурус людства не страждає дефіцитом знань **як** будувати хату? Актуальне інше: **яку** хату будувати та **як** її **захистити**, аби вона не стала **рідною** агресивному сусідові, що завжди був і є проти національного та духовного відродження українців. Що більше, в перспективі не видно милосердя від шовіністично-великодержавного лицемірства, яке апріорі самоназвалося **старшим братом**, шматує загарбану **нашу** материзну разом з рідною хатою. Тільки в захищеному національно-інформаційному просторі, у своїй рідній хаті, як вчили наші генії, своя свята правда і воля. А без цього не матимемо ні власної сили, ні бажаної волі, ні світового розуміння української ідеї, ні нашої, справді інтернаціональної боротьби за неї; що гірше, як би проголошений у світі 2016 рік **милосердя** не пройшов мимо нас, а з ним й ми – **мимо осердя** цивілізації!

У цьому контексті серед головних завдань цього блоку бачаться наступні:

- збереження **національної ідентичності** (тотожності, автентичності) корінного титульного українського народу від навмисної асиміляції;

- інтенсифікація духовного і національного його **ковітального відродження**, де пріоритетом має стати збереження **українськості** як соборної ознаки національної ідентичності, що вирізняє українців в окреме самобутнє утворення, яке має домінантні ознаки нації: власну землю, питому мову, відрубну культуру та своє, лише йому притаманне світобачення, яке у глобальному вимірі – гідне поваги серед світової мозаїки культур;

- виконання заповіді власного Національного Державного Гімну – «запануємо в своїй сторонці», зберігши свою **тотожність**, державну **суб'єктність** і національну **гідність** для себе і світу.

Отже, на передній план висувається проблема **захисту Української України** в умовах, коли російську зі зброєю буде «старший брат»

разом з найманцями-сепаратистами в так званих регіональних республіках. Коли росіяни наступають на національну ідею, буття українців на своїй землі, пора, аби вижити, артикулювати українськість вдома, українство в світі, україністику в науці та навчити, урешті, уряд проводити не проукраїнську, а **українську політику**. При смертельній загрозі нашій ідентичності частіше вдумуватися в гасла поляків початку 60-тих минулого сторіччя: «Зробимо Польщу Польщею!» чи сталий принцип американців – Люби Америку, або забирайся геть! Навчання українців не лише патріотичної любові, спільотної згуртованості, а й бути українцями не буковинськими, чи галицькими (за Франком), додаю – не донецькими чи харківськими, а соборними, радіти кожному успіху України і відчувати її болі. Без дискримінації розуміти наявне розмаїття культур, діалектів, регіональних особливостей як джерел розвитку загальнонаціонального мовного багатства, а не спекулятивних приводів Росії «захистити» закарпатських русинів чи лемків як «окремих народів». Водночас сильно зросійщені регіони України, зловмисно і цілеспрямовано завезені національні меншини використати для пропаганди будови в Україні псевдокраїни Новоросії. Тобто далі розпалювати ненависть, протиставляючи, ділити громадян на сорти, на «східняків» і «западецев», тих, що не працюють, і тих, «что порожняк» не гонять, а «всех» кормлять, на «інших» і «наших» – імперсько-загарбницьких.

Насправді патріоти України не діляться, нікого не виганяють і не анексують чужі землі; не фетишизують моду мультикультурності та не на своїх землях не творять Нову Україну. Вони вдома формують прийнятне толерантне поняття – громадянська (політична) нація. Вони у своїй оселі та громаді, на обітованій землі будують громадянське суспільство і толерантну державну **ідеологію**, в якій етнічність ніколи апріорі не визначала українськість. Їм нікуди і не треба виїжджати. Євромайдан довів: їхні цінності (відповідальна свобода, партнерська праця з вільним світом, демократія, повага людини і нації) – європейські. А Європа та європейськість – їхній **природний** стан; героїзм на Євромайдані, в АТО свідчить про їх пасіонарність та готовність вмирати за національну ідею. Однак не їх вина, що агресія шовіністичних великоросів змусила проливати кров не лише за свою прадідівську землю, а і збереження національної ідентичності, за інформаційний простір, за мову, традиції, реформи, врешті, за європейські цінності, за які благополучний світ не хоче вмирати. Тут Україна понад Європою. Ба більше, українцям доля витягнула жеребок: у 3-му тисячолітті прорватися з імперського ізоляціонізму на світові простори, аби, нарешті, відвоювати право своєї суб'єктності – **бути українцями**, а не малоросами-найманцями в провінційних регіонально-обласних псевдореспубліках, скроєних неофюрером за російськими ідеологічними лекалами, форми і зміст яких почасти були започатковані ще в часи Івана Грозного.

Гідна людини, нації і цивілізованого людства як складова УНІ робить досягнення **європейських стандартів** життя основною метою її реалізації. Цей сенс стає маяком на дорожній карті досягнення рівня людського розвитку, передбачає створення належних соціально-економічних, екологічних умов окремій особистості шляхом не лише піднесення матеріального добробуту, європейських стандартів життя (до яких нація поки що не «дотягує»), але і духовних, ментальних можливостей самореалізації, спілкування, освіти, науки, національно-творчого середовища, яке поза «рамками нації», за Франком, поза національною ідеологією ні створити, ні зберегти – неможливо. Все, що твориться поза рамками нації, – фарисейство або намагання дистанціюватися від своєї нації, її свободи. Складові високої ідеї нації, ослабленої імперським етно-інтелектогеноцидом, повинні не лише нести всі компоненти ковітального розвитку для досягнення європейських стандартів життя, а й мати певні пріоритети для свого духовно-культурного, національного відродження через соціогуманістичне ставлення до потоптаної нації, червонокнижний захист її мови, культури, інформаційного простору, гуманно допомогти усунути антиукраїнську імперську семіотику, телепропаганду тощо. Ми не станемо вільними без **очищення** нашого інформаційного простору від постімперської російської брехні, зомбування і совдепії, з одного боку. З іншого, – маємо твердо усвідомити, що не може бути **вільної людини**, допоки **підневільною є її нація**. Не однією своєю долею живе людина. Вона буде дім для своєї родини, нації, але ця її «рідна хата» не може в 3-ому тисячолітті будуватися на фундаменті теорій чучхе чи «руського мира», ігноруючи підмурівок досягнень **цивілізованого людства**.

Революція Гідності задекларувала розбудову Нової України, де гідність, свобода людини та нації; їхні цінності не будуть відірвані від європейських і загальнолюдських. Новітні меседжі сповідує значна частка народу, яка стала на захист своєї Батьківщини, готова створити справді адекватні суспільні інститути, спроможні модернізувати економіку, провести в життя програми розвитку держави, соціально-економічні, правові та інші реформи. Отож, у Стратегії «Україна-2020» не могла не відбитися рефлексія: «громадяни України довели і продовжуватимуть у надтяжких умовах щоденно доводити, що саме **гідність** (підкреслено нами – С.В.) є базовою складовою характеру Українського народу»⁷. Щодо основних завдань блоку «Гідність», то Стратегія навіть містить дорожню карту Уряду реалізації 62 реформ в економіці, банківській і фінансовій справі, освіті, медицині, обороноспроможності і т. д. У цьому контексті УНІ покликана не лише допомогти виділити першочерговість їх проведення, підтримати Уряд, водночас акцентуючи, що для того політична воля, знання, внутрішня національна програма дій – це якості, це

⁷ Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». – С. 1.

цінності, які повинні бути йому притаманні, але й показати, що багато з обіцяного не виконано.

Уряд України не може не розуміти, що процеси глобалізації, ре-націоналізації та регіоналізації, які паралельно і динамічно відбуваються в сучасному світі, перманентно формують великі інтеграційні економічні новоутворення, політичні союзи і військові блоки. Метою таких міждержавних мегаутворень є підтримання певного світового порядку, вирішення проблем колективної оборони, системний захист зовнішніх національних інтересів і внутрішніх ринків, конкурентоспроможності людського капіталу, синергізму в системі соціально-економічного, духовно-інтелектуального розвитку, збереження етнічної, мовно-культурної, релігійної, промислової та іншої ідентичності. Природно, що до таких глобальних прогресивних утворень мірою своїх спроможностей і світоглядних орієнтацій прагнуть країни, що вибороли державний суверенітет, вибрали свій шлях сталого розвитку та генерування власного досвіду. Це стосується і України, яка всупереч багатовіковому уярмленню здобула державність, однак, аби протистояти сучасним викликам, щоб більше розбудувати успішну національну державу в умовах війни, має чинник власної безпеки вивести поза зону постійних ризиків.

У цьому плані вона зобов'язана не втратити, а в перспективі щораз більше нарощувати **темпи** середовищеспроможності свого національного і духовного відродження, чітко визначити **вектор** підвищення конкурентоспроможності в освітньому, фахово-знанневому, науково-технологічному, інформаційно-інноваційному та інших якісних **ціннісних** (аксіологічних) сутностях суспільного прогресу. Це архіважливо, щоб на рівнопартнерських засадах увійти в систему міжнародного розподілу праці не в статусі постачальника дешевої робочої сили чи сировинних ресурсів, а креативного **інноваційного** суб'єкта. Для цього політика розвитку, передовсім суспільного, людського, у т. ч. духовно-інтелектуального потенціалу, національної й регіональної економіки, її структуризації має ґрунтуватися як на загальнолюдських людиноцентричних і націоцентричних **цінностях**, так і на **максимах модернізації** національної економіки, орієнтир якої – значна питома вага **експорту** виробленої високотехнологічної продукції, підвищення **добробуту** людини та реалізація складових одвічної української національної ідеї як **стратегем** (програм дій) **розвитку** модерної країни, підвищення її **потуги, синергії й суб'єктності**. Отже, якщо складові УНІ – це **стратегеми**, невід'ємні від коротко-, середньо- і довготривалих планів розбудови України, то **максими** – це фундаментальні **принципи** її розбудови як дороговкази спільного **руху** громад, регіонів, спільноти й уряду в європейському цивілізованому напрямі та готовність захищати свій вибір. Тобто руху до бінарного соціогуманістичного захисту і людини, і нації; до гармонії загальнолюдських, європейських і українських **цінностей**, яким не

властиве насильне домінування євразійсько-тоталітарного «руського міра» як шовіністичної ідеології загарбань чужих земель, культур, майна, активів тощо.

Сьогоднішні реалії чітко засвідчують, що реалізація УНІ – це не лише здобуття власної держави, а й її активний **інноваційний розвиток** разом зі **збереженням своєї ідентичності**. Щобільше, розвиток у ворожому оточенні, де незалежність України важко утримати людьми залежними від бідності, корупції, злочинства, девіальної поведінки непатріотичних еліт, байдужих до збереження ідентичності свого народу, нагромадження національного капіталу і зорієнтованих переважно на офшори. Отже, втілення УНІ нині – це **боротьба** на два фронти: не лише з бідністю суспільного загалу, а з вивозом багатими своїх статків, нечесно зароблених на подальшому зубожінні народу, обдуреного монопольними домовленостями олігархів, корупції тощо. Це і **протистояння** тиску ззовні: асиміляційному фактору, антиукраїнським «дезам» постімперського шовіністичного середовища в інформаційному просторі українців; наслідкам багатовікового їх зодноріднення, насильної «інтеграції» до складу Російської імперії; нищенню українськості, самобутності, генофонду нації та недопущенню її на світові ринки як повноправного національного **суб'єкта** міжнародних відносин і продуцента високоякісних наукомістких товарів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для реалізації Стратегії «Україна-2020», підвищення ефективності неефективної національної економіки, насамперед, слід активніше мобілізувати низку **неекономічних** факторів (соціальні цінності, довіру людей до уряду, суду, банків, міліції тощо, їх знання, мотиви, доброчинність, чесність), потрібні стаери-державотворці, а не бігуни на короткі виборчі дистанції, популісти та корупціонери; потрібні керівники-мислителі, що бачать націю в триєдиному Шевченковому вимірі: минуле, сучасне і ще ненароджене майбутнє. Керівник, що не є подвижником УНІ, – не будівничий українського Ідеалу. Належить опрацювати довгострокову **ідеологію духовно-інтелектуального супроводу державотворення в Україні** за умов нових потенційних **викликів, загроз і безпекових ризиків**; зробити складові УНІ **стратегемами** не лише на 20 років, а і на довшу перспективу. Головне вже зараз у Стратегії «Україна 2020» надолужити **довготривалу** відсутність в державі чіткої **ідеологічної** концепції держави у національному і геополітичному контексті.

Стратегізація складових УНІ дозволить розробляти конкретні урядові програми, дерево цілей та алгоритм їх впровадження, систему забезпечення ресурсами, проведення необхідних реформ, прийняття відповідних законів тощо. Адже сподіватися, як колись, на панацею регіоналізації, а тепер на децентралізації – це не креатив. Регіональних лідерів ніколи не вистачало на серйозний розгляд стратегії державотворення в

Україні, на панукраїнські проекти безпеки по всьому **периметру** пограниччя. А пограниччя виявилось в оцінюванні агресії Росії проти України, на жаль, строкатим, особливо дивують керівники деяких держав ЄС щодо прийняття економічних санкцій проти Росії. Вони стали інструментом у випробуванні ЄС на міцність. Це зайвий раз свідчить, що УНІ має розглядатися комплексно як у всеукраїнському, так і в загальносвітовому контекстах, насамперед, у плані безпеки територій, захисту цінностей, регіонального розмаїття інтелектуальних активів. Не можна ігнорувати неекономічні чинники у сьогоднішніх умовах неефективної держави⁸. Словоблуддя щодо буцімто потреб федералізації України, почути Донбас – це від лукавого. Слухати треба усю Україну в ексклюзивно українській тотожності! Прийняття України на 70-ій Генеральній асамблеї ООН непостійним членом Ради Безпеки може цьому сприяти, якщо навчатимемося аксіології УНІ. На жаль, досвід духовно-інтелектуальної, інформаційної боротьби з більшовизмом, з комунізмом не навчив ні Україну, ні світ протистояти російському неореваншизму. Всі «Голоси...» демократичних країн не працюють, зате пропагандистська фальш, «дези» «Russia today» потужно й ефективно гальмують здоровий глузд землян.

У ХХІ сторіччі вага цінностей буцімто вже є зрозумілою: будь-які міжнародні союзи повинні насамперед утворюватися на основі духовно-культурних, освіто-інтелектуальних, морально-етичних національних **цінностей**, що збагачують і збагачуються самі загальнолюдськими здобутками, а не асимілюють самодостатні народи і народності. Голоси сильних світу сього не можуть робити безголосими ними ж ослаблені народи. Тому розглядаймо світову політику, українську регіональну та національну економіку в системі **національної безпеки**, захисту **українськості**, гарантування умов для **бінарного розвитку і людини, і нації** серед світового розмаїття культур, мов, економік тощо. Надання **нової якості** складовим УНІ як стратегем розвитку України дозволить задіяти не лише згаданий механізм рекультрегіоналізації тимчасово окупованої ворогом нашої землі, а і запозичити з практики ЄС низку інших **принципів** партнерства – конвергенції, субсидіарності, компліментарності тощо⁹. В умовах асиміляційного чинника, постімперських дій т. з. радянської людини, її використання агресором в інформаційній і гарячій війні не обійтися без комплексного врахування людино-націоцентричних

⁸ Пасхавер О. «Коли держава неефективна, економіка залежить від неекономічних факторів» / Олександр Пасхавер // День. – 2013. – № 120-21. – С. 2.

⁹ Субетто А. И. Ценности в системе общественного интеллекта. «Ценностная» война и защита ценностей самоидентификации российской цивилизации / А. И. Субетто. – Х. : Социальная экономика, 2010. – № 3. – С. 93-96.

цінностей, тобто без нової соціогуманістичної концепції захисту людини і нації¹⁰.

Все це вимагає **міждисциплінарних** досліджень ідеології державотворення в Україні, копіткої роботи центрального уряду разом із опозицією, якого кольору вона не була б. Над сучасною візією націо-державотворення мають працювати економісти, політологи, націологи, етнологи, юристи, соціологи, соціальні психологи – теоретики і практики, урядовці й громадськість, історики економічної, політичної та філософської думки. Саме вони повинні довести суспільному загалу, по-перше, загальноукраїнське розуміння УНІ як наріжного каменя і цементуючого чинника у соціогуманістичному фундаменті побудови Нової України. По-друге, що УНІ виступає, як мінімум, у триединому європейському форматі – **етнічному, національному і цивілізаційному**. Цей формат, своєю чергою, має широко імплементуватися, щоб бути глибоко усвідомленим на суспільному, груповому та особистісному рівнях. Формат «три складові на три рівні» – основа **концепту** системи ідеологічного забезпечення державотворення українського народу, виповнення його євроінтеграційних устремлінь та досягнення **національної безпеки** України для нас, живих, а, головню, – ще нерождених.

І, по-третє, якщо характеристикам СУГ надати статусу наскрізних пріоритетів національної економіки та домінант регіональної політики, то УНІ набуде не тільки концентрованого виразу загальнонаціональних інтересів, патріотичних імперативів і почуттів українців, а й трансформується в стратегему – державні програми консолідації дій нації щодо пріоритетного використання **інтелектуально-інноваційних** чинників творення модерної спільноти. Цій спільноті будуть притаманні високі знання, культура, досягнення науки, найвищий уклад економіки, пов'язаний із інформаційними та нанотехнологіями, з належною мобільністю людей. Розуміємо мобільність не лише як п'яту свободу (поряд з капіталом, товаром, робочою силою і послугами) руху знань між державами, а й як швидкість (динаміку, безперервність) передачі традиційних, генерування і впровадження нових знань всередині країни для розвитку ідентичності нації, тягlosti її розвитку, тобто як вже згадувану **духовно-інформаційну** мобільність і людини, і нації. У системі складових СУГ пропонується розглядати низку інших чинників (якість метропольності міст, згуртованість громад, керованість країною, децентралізація влади, прорив на міжнародні ринки, митропольність церков, їх єдність і екуменізм тощо), які впливають на реалізацію УНІ як інтегральний фактор безпеки розвитку нації.

¹⁰ Вовканич С. Соціогуманістичні засади ідеології духовно-інтелектуального забезпечення державотворення в Україні, або Імперативи (революційних трансформацій гуманітарної політики в умовах загроз буттю українськості / С. Й. Вовканич. Препр. наук. доп. – Львів : ІРД НАН України, 2014. – 38 с.

З огляду на це додатково виокремлюємо сегментні національні ідеї як частини Великої стратегічної ідеї, точніше як **тактичний її робочий інструментарій**. Таке, приміром, гасло, як **«Знання, інформація і рух (чин, дія)»**, означає, що в доданій вартості вітчизняної продукції мають переважати інноваційно-інформаційні, наукомісткі компоненти; обов'язково розвивати таку новітню галузь, як інформаційно-комунікаційні технології. Це, своєю чергою, підтверджує стратегічну важливість чотирьох «і» для розвитку країни: інформація, інтелект, інновації, інвестиції. Для цього слід вибудовувати закінчений науково-інноваційний цикл: від ідеї до її реалізації. Власне, Мала ідея за умов глобалізації спрямовує продуцентів лідерської (інсайдерської) інтелектуальної власності, творчу енергію наукової молоді на: інтенсивне використання нових знань, досягнень науки, інтелектуально-інноваційних чинників створення модерної національної держави, економіки знань, її нових укладів, збільшення інвестицій у розвиток людини, культури та інтелектуального капіталу; побудову інформаційного, громадянського й правового суспільства, збереження генофонду українського народу, тяглості його розвитку в плані безперервного досягнення високої освіченості, креативності, духовності та моралі; зрештою, пізнання навколишнього світу, зменшення його ентропії та небезпек – внутрішніх і зовнішніх.

Окрім щойно названого гасла інформаційного забезпечення, аксіологія державотворення актуалізує інші тактичні ідеї як робочі інструментарії втілення складових УНІ відповідно до викликів часу, проведення реформ, суспільних трансформацій, потреб безпеки. Їх може бути кілька. Нині в українському соціумі не тільки актуалізувалося гасло часів зародження в Західній Україні кооперативного руху: «Свій до свого по своє», «Наші гроші – в руки своїх», а і аксіологічно трансформувалися і набули нових інформаційних забарвлень і всеукраїнських масштабів низка новітніх – «Не купуймо, не дивімося російське!», «Все для фронту», «Слава Україні – героям слава!», «Україна – єдина!», «Україна – понад усе», «Візьми і зроби!» тощо. Попри те, злочинно забувати «харківські триптихи» УНІ. Йдеться про алгоритм євроінтеграції від Хвильового – «Даєш інтелігенцію!», «Геть від Москви!» і «Даєш Європу!»; та ранг головних небезпек нашої державності від Юрія Шевельова – Москва, українська провінційність та кочубейство.

Отже, введення **націдеї** в стратегію (надання статусу стратегем) розбудови держави повинно робитися серйозно **по-державному, по-життєво і заради життя** як насущно-домашнє завдання сучасних і прийдешніх поколінь, для яких воно має увійти своєрідним **соціальним геномом спадковості** розвитку українства, врешті, стати їхнім **архетипом**. І новостворене Міністерство у справах інформаційної політики буде ефективним тоді, коли воно як суспільна структура сприятиме емерджентності дій (функцій) в системі виконання цих завдань. Його функції

— це не лише розподіл квот теле-, радіочастот, а й **ідеологія** забезпечення творення національної держави, **якість** інформаційного контенту як для надання споживачам всередині країни, так і за її кордонами. Складові СУГ доцільно досліджувати в комплексі з особливостями життя України **«на межі»**, що зумовлює її **транзитність** у плані сучасних інтеграцій, медіаторства, тобто зростання цих феноменів за умов глобалізації та нагальною потребою зупинити подальший наступ агресора-сусіда на національні цінності.

Маємо на увазі транзитність не тільки і не стільки як транспортно-просторову, прикордонну чи транснаціональну реальність, скільки соціально-психологічну, духовно-інтелектуальну, ментальну, ідеологічно-світоглядну, національно-патріотичну характеристики життєдіяльності українського народу на «стику» різних навколишніх культур, релігій, військових блоків, економічних і оборонно-політичних союзів, інноваційно-високотехнологічної та мобілізаційно-сировинної моделей розвитку економіки. Тобто мова про толерантне виживання на межі розмаїття звукових, інформаційних просторів, дій економічних і неекономічних чинників, де будь-який із названих і не названих їхньої множини може стати мультиплікатором суспільного розвитку України, якщо він буде діяти як доцентровий і соборний¹¹.

Отже, нам треба не лише підвищувати **імунітет** денаціоналізації, федералізації України окупантами, які далі претендують на наш національний простір, намагаються диктувати державний устрій, вектор інтеграції та устрій. Нам потрібно негайно задіяти систему реанімації та адаптації покалічених війною, тобто захисту не тільки «дітей війни» Першої світової, а й путінської Росії. Нарешті, слід терміново опрацювати ідеологічні засади збереження власної ідентичності на «межі» не тільки різних просторів (інформаційних, культурно-релігійних, військово-політичних об'єднань тощо), а і безпеки свого буття-життя взагалі. Перед нами кардинально стоїть питання: бути чи не бути? **Оонівська** система захисту виявилася **неспроможною** захистити Україну від цинічно-злочинного агресора. Природна толерантність українців, зокрема їх добровільна відмова від атомної зброї, зробили з них жертв і заручників агресора, що веде війну ідентичностей на знищення не «наших». Адже росіяни, представляючи національну меншину, прагнуть насадити ідеологеми «русского мира» більшості корінного народу, продовжуючи війну, знищують генофонд титульної нації. Вихід із цієї ситуації бачиться у впровадженні світом нової соціогуманістичної парадигми бінарного

¹¹ Українська Національна Ідея як духовно-інтелектуальний код соборності народу: етнічний, інтеграційний та цивілізаційний вектори: матеріали круглого столу / [за ред. професора В. С. Кравціва]. Львів : ІРД НАН України, 2011. – 62 с.

захисту і людини, і нації^{12,13}. Це ригористично вимагає від проводу України, по-перше, євроінтеграційних орієнтацій і справжніх реформ. По-друге, надання пріоритетності національним та загальнолюдським цінностям, адекватних світовим стандартам. По-третє, усвідомлення **стра-тегізації** складових УНІ та створення для їх реалізації належного простору (середовища) в рамках євроатлантичного правового і військового **колективного** захисту. За інших умов одній Україні буде вкрай важко.

Адже, Україна, **котра**: а) після несправедливого поділу її території переможцями Першої та Другої воєн, розпалювачі яких воювали на її землях по обидва боки фронтів, змушуючи українців, що мріяли про свободу і власну державу, вмирати за чужі інтереси; б) у післявоєнний час першою з ослаблених окупантами, особливо в Другій світовій, які, наступаючи і відступаючи, двічі танками зрили її землю, була серед перших засновників ООН, сподіваючись на недопущення нового світового кровопролиття; в) здобувши, нарешті, свою Незалежність, зі зрозумінням поставилася до потреб повернення корінного кримськотатарського народу, злочинно депортованого імперією зла; г) володіючи після розпаду імперії зла третім у світі потенціалом ядерної зброї, добровільно від неї відмовилася, сподіваючись на безпеку, гарантовану підписами сильних світу сього – членів Ради Безпеки ООН. Ця країна нині переживає анексію Росією Криму, в чергове обманута, проливає кров, захищаючи від російських найманців свої континентальні землі на Сході. Що більше, одна відстоює європейські цінності; їй більше глибоко співчують, аніж ефективно допомагають зупинити агресора.

Отже, досліджуючи роль суспільно-просторових центрів метро- і митрополійного впливу на процеси територіальної чи міжнародної інтеграції в контексті реалізації національної ідеї, треба твердо, нарешті, усвідомити і донести світові **аксіоматичний** факт: визначальна ідея російських імперій та її одержавленої церкви за своєю сутністю завжди була і фактично є нині – **антиідеєю** української нації. **Росія завжди воювала і воює нині проти УНІ**. Захланний агресор не лише захоплює землі, а наступає на нашу тотожність, цінності, національну ідею і безпеку, не лише нашу, а й світу, однак захисники АТО повною мірою не відчують ООНівського адекватного розуміння, що воюють вони проти Росії «за нашу і світову свободу»¹⁴. Нам, на відміну від Європи, не лише треба думати: а) як поєднати можливості великого міста-метрополіста з певною кількістю громад прилеглих територій, аби схилити їх до більшої самоорганізації, до нових форм метрополійного співробітництва; б) як

¹² Vovkanych S, Can We Survive without the National Idea? Spring – Winter / S. Vovkanych // The Ukrainian Quarterly. – 2012. – № 3-4. – P. 47-58.

¹³ Вовканич С. Соціогуманістичні засади ідеології духовно-інтелектуального забезпечення державотворення в Україні, або Імперативи (революційних трансформацій гуманітарної політики в умовах загроз буттю українськості / С. Й. Вовканич. Препр. наук. доп. – Львів : ІРД НАН України, 2014. – 38 с.

¹⁴ Fritz Ehrlich – <https://www.facebook.com/fritz.ehrlich>. 7.

скоординувати діяльність всіх учасників метрополійних товариств для підвищення місцевої згуртованості, урізноманітнення форм життєдіяльності, державно-приватного партнерства та кращого використання інноваційно-промислових, науково-освітніх, інших метрополійних функцій великого міста.

З позиції підсилення ваги регіональних метрополій в панукраїнській, європейській та світовій метрополійних мережах Україні треба думати ширше і в кількох вимірах. По-перше, як **консолідувати націю**, аби вона дихала на повні груди, двома легенями. По-друге, як поєднати в процесі децентралізації **метрополійність** великих міст (які часто-густо на Сході сильно зросійщені) з **соборністю** країни заради захисту ідентичності титульної нації та розвитку культурного розмаїття інших народів, що живуть в інформаційному просторі України, і не тільки на територіях, прилеглих чи близьких до цих великих центрів. По-третє, як зберегти, не маргіналізуючи місцеві діалекти самотутніх субетносів на окремих територіях, з **загальнонаціональною стратегією** духовно-інформаційного відродження **корінної** потолоченої нації, її простір для розбудови для «рідної хати» після багатовікового поневолення, справедливо поєднавши функції префектів, метрополійний вплив великих міст і активність місцевого самоврядування територіальних громад.

І, по-четверте, як, урешті, за допомогою реформ вийти з великої тіні впливу агресивного сусіда, аби сильні світу цього, аналізуючи анексію Криму, злочини сепаратистів на сході України, яких морально і матеріально підтримує Росія, не задумувалися: допомагати Україні чи ні, зараховувати її далі чи ні до когорти сателітів Москви, об'єктів традиційного впливу росіян, чи Київ направду – батько городів руських, якому «старший» (?) брат «допоміг» і «допомагає» далі втрачати свою метро- і митрополійність. Аби ми, українці – сучасні й прийдешні, змогли вільно «запанувати у своїй сторонці» разом з вільним світовим співтовариством, прийняти свою конституцію, відродили власну мову, єдину українську Помісну церкву тощо. Аби знову не розтринькати свободу, подаровану народу Героями Небесної Сотні, бійцями АТО.

З огляду на це Україна потребує нових якісних змін і трансформацій, максими яких ще належить разом креативно опрацювати і всенародно соціалізувати. Сенс цих змін насамперед вимагає глибокого розуміння і важкої праці щодо зміцнення консолідації країни і соборності нації як здатності разом творити нове, підвищувати добробут людей, вийти на світові ринки, захистити національні інтереси та суверенітет країни. Регіоналізація в Україні – це давно, підкинута ззовні міна прихованої федералізації, яка уможливорює спекулювати на чиннику децентралізації, розхитуючи цілісність, унітарність та соборність країни. Україна територіально не є гетерогенною, а регіональні відмінності зумовлені переважно багатовіковим нищенням її державності та автентичності.

Якщо справді в центрі захисту людина, то пріоритетом для децентралізації стають не **регіони**, а **територіальні громади і людина** в площині україноцентричних (доцентрових) і загальнолюдських **цінностей, рухів і дій**. Пора зрозуміти, що без посилення ролі та об'єднання територіальних громад, консолідації нації, без піднесення патріотичності та самосвідомості, надання реформам соціогуманістичних засад не досягнути ефекту синергійності від місцевого самоврядування, так потрібного для творення **національної держави, громадянської** (політичної) нації, збереження колориту **місцевого** природного середовища. Формат будь-яких суспільних трансформацій, модернізації економіки підприємств, окремих регіонів, підвищення ролі громад не має виходити поза рамки широкого вивчення соціогуманістичних пріоритетів держави в системі стратегічних досліджень всеукраїнських проблем, проектів і реформ. Зокрема, пов'язаних з соціалізацією Європейської Хартії місцевого самоврядування, тобто з децентралізацією «по горизонталі» на рівні територіальних громад, підвищення їх згуртованості, синергії та темпів євроінтеграції. Однак не з децентралізацією «вертикалі» управління Україною, де бюджетна, фінансова чи інша фінансова децентралізація може стати небезпечною для оборонного бюджету держави, її прогресу, верифікації національної ідеї. Це особливо небезпечно за умов розгляду централізації як панацеї реформування країни, бо насправді – це початок федералізації та «одонеччування» України, здавна підтримуваних РФ.

Таким чином, належить донести світові сенси УНІ, хоча б частково показати їхню специфічність: яке значення мають для України, скажімо, націоцентричні, а не тільки європейські, віками напрацьовані, людиноцентричні **цінності**; що таке вартості «радянської людини» і як ними та її психологією маніпулюють неореваншисти задля реалізації російських проектів **федералізації** України. Федеральні землі є, приміром, у Німеччині, але німці не знають, що таке Партія Земель, яка «оббаварює» усю країну з метою збільшення відцентрових сил для розшматування цілісності ФРН, знищення її соборності й незалежності. У них навіть комуністична партія є німецькою, а не московською колоніальною філією. Світ має усвідомити українську **гірку правду**: ми постколоніальна, економічно пограбована і національно понижена країна, на неправдивий і зацікавлений показ якої у викривленому дзеркалі Росія щоденно і нічно витрачає колосальні ресурси. Природно, що хибно представлене традиційно-потужною пропагандою, Захід міряє своїми високими стандартами розвинених багатих країн без права на **соціогуманістичний захист** людини та її нації **в перехідний період**.

Це все не тільки загострює питання децентралізації й реформування державно-територіального устрою, а і показує, що проблема УНІ не вписується в **прокрустове ложе** європейського **розуміння** національних ідей низки країн, які щойно вибрали євроінтеграцію як шлях

вільного розвитку, і тими європейськими демократіями, які **давно вирішили** та забули цю проблему. Для подолання цього бар'єра непорозумінь навіть замало морального звернення німецького бізнесмена і публіциста Фріца Ерліха, яке було перекладено багатьма мовами світу. «Уявіть собі, що терористи здійснюють напади не на одне місто, а на сотні міст. Уявіть собі, що їх не десятки, а тисячі..., що у них не лише автомати Калашнікова, але й танки і ракети..., вони розташовують бойові кораблі в наших портах..., стріляють у нас із заповнених людьми будівель, шкіл, лікарень, дитячих садків..., заявляють, що нашого народу взагалі не існує, а наша земля – це їхня земля. І уявіть собі, що весь світ цьому вірить... Уявіть собі, що ці терористи мають право вето в Раді Безпеки ООН... Ось тепер ви уявляєте, як страждають українці»¹⁵.

Проте страждання українців набагато дошкульніші та глибші. Україні і в ХХІ ст. **життєво потрібні кілька фронтів** захисту – мовно-інформаційний, духовно-інтелектуальний, соціально-економічний, фінансовий, військовий тощо. Але, головню, потрібен новий вимір соціогуманістичного ставлення до неї як держави, що переживає надважкий перехідний період національного і духовного відродження. У час динамічного виникнення нових укладів постінформаційної економіки сусід-агресору, що уявив себе сильним світу цього, легко законсервувати її колоніальний стан, не давши змоги ні людині, ні її нації користуватися досягненнями людства. Соціогуманістична концепція потрібна, аби не бути у сусідів «тяглом в поїздах їх бистроїздних», аби нас не спіткала точка неповернення до своїх прадавніх цивілізованих витоків та історія не залишила навічно на маргінесі, як це відбулося з мексиканськими інками, американськими індіанцями чи сибірськими евенками, аби наша мова не збільшила щорічні численні мертві, що навічно кануть у Лети. За цих умов гніт Москви, якщо його не усунути, то ні захисний «вал Яценюка», ні територіальна децентралізація не урятують Україну від постімперських інформаційних чинників зросійщення.

У нашій історії надання Магдебурзького права містам ніколи не означало децентралізацію, а радше – підсилення місцевого самоуправління українства в світовому розмаїтті. Саме ця специфіка спричинила почасти форс-мажорні обставини, в яких, на жаль, опинилася Україна та її нація. Нам потрібна децентралізація, аби не допустити регіоналізації як передумови федералізації, розчленування України, її російсько-імперського цілеспрямованого «декомпозицирования», ослаблення і загарбання. З нинішніх державотворчих позицій укріплення нашої соборності та самостійності доцільним є строге табу принаймні на три «Д»: денационалізація українців, десоборнізація їхньої країни і децентралізація управління нею. Тут за нас попрацював і «працює» далі «брат»,

¹⁵ Fritz Ehrlich – <https://www.facebook.com/fritz.ehrlich.7>.

тому на українців чекає важка праця щодо не вперше згадуваної нами **політики рекультрегіоналізації** та національного відродження поточених соціумів і територій.

Більше десяти років тому, вказуючи на нагальність потреби рекультрегіоналізації як процесу «не тільки застосування реверсного режиму щодо припинення розчленування України на окремі частини для наступної їх асиміляції, а й суспільної рекультивації національно поточених соціумів і територій, а відтак відновлення їхньої споконвічної українськості та націоцентричності в культурологічному, освітньому, мовному, мас-медійному, релігійному та іншому соціогуманістичному аспектах. Рекультрегіоналізація – це процес зі знаком «плюс» щодо ренесансу соціальних домінант українськості для зменшення культурної, мовно-інформаційної та іншої привнесеної полярності між Сходом і Заходом України, яку зловмисно використовують антиукраїністи в політичних іграх та проектах регіоналізації, федералізації чи сепаратизму»¹⁶. Тоді це виглядало, шкода, голосом волаючого в пустелі, як дискримінація російськомовних. Сьогодні це не лише асоціюється з поверненням тимчасово окупованих територій, а, головню, з реабілітацією полонених, вимушених біженців, понівечених людських не одних душ, культур, мов, а тисячі поранених тіл, зруйнованих осель, шкіл, лікарень. Невже тільки гібридна війна, волонтерські рухи, підвищення ролі функцій місцевого самоуправління, введення нового загальноукраїнського **інституту префектів**, зростання їх державотворчих функцій у налагодженні системи духовно-інтелектуального забезпечення змусять глибше проникнутися складовими УНІ як стратегемами досягнення соборності й незалежності країни, європейських стандартів життя? Час покаже, але гаяти ним, нехтувати кров'ю Небесної Сотні, значить – далі не лише чинити злочин, а й закривати очі на збільшення російської в інформаційному просторі України.

Україна, на жаль, не має, на відміну від Заходу, традицій ні призначення, ні безпосереднього досвіду роботи префектів, особливо, коли йдеться про них не як «смотрящих» президента-диктатора, а як ефективний національний механізм глибокого **проникнення і закорінення УНІ**. Префекти в системі органів виконавчої влади за реформаторським задумом забезпечують державну політику з питань територіальної організації влади. Як виглядає, аби зайняти ці вільні посади, недостатньо закінчення Інституту управління при Президентові України. Замало формально відповідати і вимогам Закону України «Про префектів» (проект якого, до речі, ще не прийнятий ВР); щобільше, недопустимо огульно пересаджувати на вакантні посади префектів колишніх голів ОДА, районів тощо. Цей процес має стати справжнім **перевантаженням**

¹⁶ Вовканич С. Активізація наукової діяльності молоді в системі інноваційного розвитку / С. Й. Вовканич, О. Т. Риндзак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – С. 135.

влади в рамках легітимізованих складових УНІ у системі стратегем розвитку, а призначені префекти мають бути далекоглядними державотворчими мужами, сучасними подвижниками національної ідеї, її моральними авторитетами і першопрохідцями втілення в практику. Вочевидь, що вони діятимуть відповідно до проекту Закону на засадах верховенства права, відкритості, законності, політичної неупередженості, підконтрольності тощо.

Однак для ефективного забезпечення позитивних результатів роботи при обмежених витратах ресурсів і часу вони мають володіти не лише належним, передбаченим проектом Закону «Про префектів», потенціалом знань, а й реальним економічним, духовно-інтелектуальним та ідеологічним інструментарієм стимулювання соборності нації, колективної згуртованості її територіальних громад. У цьому контексті доцільно в умовах гібридної війни заснувати Фонд стимулювання соборності, розпоряджуватися яким, окрім представників громад, мали б і префекти. Адже цей Фонд, на наш погляд, повинен мотивувати не лише, на жаль, не прописану проектом соціальну, конвергенційну (вирівнювальну), фінансову чи іншу функцію, а і мовно-інформаційну, соціально-психологічну, політично-ідеологічну, декомунізаційну щодо середовища субнаціонального рівня (регіону, департаменту, територіальної громади). Водночас на префектів доцільно покласти функцію дерадянізації «советского человека» як залишкового постколоніального раритету, яким ззовні та всередині країни криваво далі маніпулюють і спекулюють антиукраїнські сили при вступі держави в ЄС, НАТО тощо.

Соціальному інституту префектів під силу довготривала рекультрегіоналізація національного інформаційного простору задля спільного розуміння нашого минулого, формування історичної пам'яті про нього, особливо у молоді. Потрібні надзвичайні трудові зусилля всієї спільноти в ім'я побудови спільного майбутнього держави Україна, втілення її соборності та інших аксіологічних домінант загальноукраїнської Ідеї. Логічно, що у воєнних умовах проведення децентралізації префекти більше організовуватимуть свою роботу в рамках стратегем України, а територіальні громади – в рамках Перспективних планів свого розвитку. Попри те, це не має жодним чином завадити гармонізації їхньої співпраці, навпаки, надолужить прогалину й уможливить знайти ту інтелектуально-управлінську золоту середину між словами М. Грушевського: біда України в тому, що нею керують ті, кому вона не потрібна, з одного боку. І з іншого, – між перефразованим нами висловом Президента США Дж. Кеннеді: не питаєте в України, що вона зробила для вас, вашої територіальної громади, а питаєте, що для неї зробили ми всі разом і я особіно. Що ще тихою працею, без голосних популістсько-безвідповідальних обіцянок, можемо зробити?!

Отже, проблеми удосконалення регіональної структурної політики не виносьмо за дужки макроекономічної політики України, її суспільних загальнонаціональних трансформацій, безпекових систем, глобальних чи інтеграційних викликів, особливо розбудови національної держави на своїй землі. Таку гармонію повинно забезпечити в процесах децентралізації влади та надання більшої самоврядності територіальним громадам **поєднання** підвищеної державотворчої вагомості, що її пропонує реформа адміністративно-територіального устрою, та введення суспільного інституту префектів. Розглядаймо це комплексно в широких рамках соціогуманістичного **захисту** народів і народностей, у статусах їхніх **перехідних** економік, не оминаючи **низові** структури, сучасні тренди децентралізації та потреби субсидіарності людини, громади, нації, водночас загальнолюдські цінності цивілізованого розвитку світу, регіональної метропольності, метропольні функції великих міст, окремих регіонів тощо. Очевидно, це вимагатиме проведення подальших досліджень аксіології соборності, українськості та інших характеристик сучасної УНІ, притаманних людині як основи синергійності нації, захисту її ідентичності та самодостатності в умовах нових викликів державній цілісності України.

Наталія ЖИГАЙЛО, Ілона ТИМЦІВ

МОНЕТАРНІ УСТАНОВКИ ТА МОНЕТАРНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Nataliia ZHYHAILO, Ilona TYMTSIV

MONETARY MINDSET AND MONETARY SOCIO-ECONOMIC BEHAVIOUR OF MODERN UKRAINIAN STUDENT YOUTH

Abstract. *The article is devoted to the study of socio-psychological features of monetary mindset of student youth. The essence and the characteristics of the concept "monetary mindset" are theoretically analysed. The features of monetary behaviour of students are defined. The characteristics of monetary mindset of student youth and their socio-psychological peculiarities are determined. The specific features of value orientations and strategies of interpersonal interaction in relation to student monetary mindset are established. Recommendations on further research of the mentioned topic and practical realization of the results of the present empirical research are suggested.*

Актуальність. Сучасна епоха характеризується все стрімкішим зростанням темпів соціально-економічних процесів. Відтак, динаміка, що розгортається у діаді «людина-економічний простір», стає щораз більш напруженою. Якщо ж говорити про сучасну українську студентську молодь, то вона потрапила, так би мовити, під подвійний удар. З одного боку, назріває кризовий етап переходу від навчальної діяльності до апробації власних сил та здібностей на ринку праці, а відтак, до переходу до фінансової незалежності. З іншого боку, напружене політичне становище у стані невизначеності, кардинальний злам економіки України, девальвація гривні, стрімке зростання рівня тривожності населення зумовлюють загострення необхідності залучати всі доступні ресурси (матеріальні та особистісні) з метою забезпечення власних вітальних потреб.

Постає питання, чи є певні соціальні та психологічні характеристики, поєднання яких буде здатним забезпечити психоемоційну стійкість перед стресогенними факторами та сприятиме здатності успішно регулювати власне фінансове становище, щоб забезпечити максимально доступну в наявних умовах задоволеність якістю свого життя та суб'єктивне переживання щастя? Для молодих осіб, які є майбутнім нашої держави, буде цінним дізнатися про те, які якості доцільно розвивати у себе, щоб взяти від життя максимум, оскільки майбутнє нації – це майбутнє кожного окремо взятого її громадянина. Таким чином, проблема соціально-психологічних особливостей монетарних установок на сьогодні є надзвичайно актуальною та важливою в прикладному аспекті.

Мета дослідження: дослідити соціально-психологічні особливості монетарних установок студентів. Виходячи з мети дослідження, були висунуті наступні завдання: здійснити теоретичний аналіз проблеми монетарних установок; запропонувати методичний інструментарій дослідження монетарних установок та соціально-психологічних особливостей студентів; сформулювати авторську анкету на виявлення додаткових параметрів; емпірично дослідити соціально-психологічні особливості монетарних установок студентської молоді; здійснити логіко-смыслову інтерпретацію результатів дослідження з подальшою побудовою висновків та рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень. Ще з моменту своєї появи на ранніх історичних етапах гроші стали особливим символічним каналом, який уможливорює взаємодію індивіда зі соціально-економічною реальністю. Якщо ж говорити про сучасність, то на суспільному рівні свій грошовий еквівалент має абсолютно все – час, ресурси (матеріальні та нематеріального характеру), активність чи бездіяльність, праця, освіта, мистецтво, наука, чи елементарне життєзабезпечення людини – всі ці якості життя мають монетарний аспект.

На ранніх етапах опрацювання монетарної проблематики дослідження проводили такі психологи як А. Фернем, Т. Танг, Г. Голдберг, Р. Левіс, С. Ференці, К. Ямаучі, Д. Темплер та ін. Тематикою психології грошей зацікавились і українські дослідники, зокрема Г. Авер'янова¹, В. Москаленко, В. Мясенко, І. Зубіашвілі².

На основі застосування спеціальних вимірювальних методів дослідники виявили багатозначність ставлення до грошей, а також факторів, які на нього впливають. Цю заслугу слід віднести до К. Ямаучі та Д. Темплера, котрі розробили психометричну шкалу ставлення до грошей (Money Attitude Scales), популяризацію якої здійснив А. Фернем у 1984 р.³. Саме його заслугою є виведення терміна «монетарна установка», котрий застосовується для окреслення суб'єктивної орієнтованості індивіда або групи на ті чи цінності та соціально схвальні моделі поведінки у контексті розпоряджання власними фінансовими ресурсами, де монетарна поведінка буде визначатися особливостями ставлення до грошей.

Виклад основного матеріалу. Для глибшого розуміння сутності поняття монетарної установки слід розуміти, що собою являє установка загалом. У класичному поданні установкою є первинна, неусвідомлювана реакція на певні зовнішні обставини, де перед людиною постає певне завдання, що потребує вирішення. Таке реагування забезпечує людині

¹ Авер'янова Г. Особливості соціалізації молоді в умовах трансформації суспільства / Г. Авер'янова, Н. Дембицька, В. Москаленко. – К. : ППП, 2005. – 307 с.

² Зубіашвілі І. Ставлення до грошей як фактор економічної соціалізації / І. Зубіашвілі // Соціальна психологія. – Вип. 5 (31). – Київ, 2008. – С. 109-123.

³ Furnham A. Many sides of the coin the psychology of money usage / A. Furnham // Personality: Individual Differences. – 1984. – Vol. 5.

готовність діяти певним чином з метою вдоволення власних потреб, що дає можливість звільнити свідомість від прийняття рішення з приводу вибору стратегії поведінки.

Залежно від спрямованості установки на певний компонент діяльності їх поділяють на три рівні:

- смислові установки – предметом є мотивація діяльності;
- цільові установки – засновані на усвідомленні бажаного продукту діяльності;
- операційні установки – полягають у здатності регулювати діяльність відповідно до умов її виконання⁴.

Відтак, характеризуючи монетарні установки, можна говорити про доцільність розглядати їх порівневу структуру.

- Смислові монетарні установки будуть визначатися мотивами, котрі керують грошовою (монетарною) поведінкою людини.
- Цільові монетарні установки будуватимуться на бажаних результатах, досягненню яких сприятиме вибір певної стратегії у ставленні до грошей та розпоряджанні своїм капіталом.
- Операційні монетарні установки забезпечуватимуть здатність керувати реалізувати два попередніх структурних рівня в умовах реальної прикладної діяльності.

Такий психологічний зміст грошей виявили в результаті клінічної практики дослідники Голдберг і Левіс ще у 1978 році. У своїх роботах Кибизова Л. Ю. наводить окремі характеристики соціально-психологічного змісту, який люди схильні приписувати грошам.

Гроші як гарант безпеки: люди з такою монетарною настановою сприймають гроші як альтернативу соціальним відносинам, оскільки оточення сприймається ними як ненадійне та непевне, у той час, коли управління своїм фінансовим становищем створює керований, а, отже, безпечний особистий простір.

Гроші як втілення свободи надають людині час, звільняючи від повсякденної рутини й обмежень. Сюди ж відносимо відчуття незалежності від інших⁵.

Гроші як символ любові можуть компенсувати недостатність емоційної близькості у відносинах або ж використовуватися для того, щоб «купити» відданість чи прихильність. Це явище в літературі описано відповідно як влада винагороди чи влада примусу.

Гроші як засіб досягнення та утримання влади: люди можуть використовувати гроші з метою набуття значимості в очах інших і відчувати власну перевагу. Ті, хто використовує подібну тактику, схильні

⁴ Загальна психологія / [за ред. С. Д. Максименко]. – Вінниця : Нова Книга, 2004. – С. 50.

⁵ Кибизова Л. Ю. Деньги как средство распространения власти / Л. Ю. Кибизова // Ежегодник РПО : в 8 т. – СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 2003. – Т. 5. – С. 99-103.

принижувати, підпорядковувати і контролювати інших, як правило, марнославно, жадібних і не впевнених у собі людей.

У свою чергу, такі дослідники, як А. Л. Журавльова та А. Б. Купрейченко, вважають, що монетарні установки базуються на загальному ставленні особистості до грошей і є компонентом економічної свідомості⁶. В останні роки набуває популярності вивчення проблематики монетарних установок з позиції їхньої соціально-психологічної детермінації. Формування монетарних установок є супутнім процесом не лише економічної соціалізації, але і входженням у систему соціальних відносин.

Згідно з поставленими завданнями дослідження відбувалося у декілька етапів:

1. Підготовчий етап теоретичної компоненти дослідження. Було виявлено наукову проблему, окреслено актуальність дослідження, висунуто наукове припущення та поставлено завдання дослідження соціально-психологічних особливостей монетарних установок студентської молоді.

2. Етап теоретичного опрацювання у літературі поняття монетарних установок та близьких, концептуально з ним пов'язаних аспектів психології грошей. Виявлення центральних особливостей змісту монетарних установок та форм їхнього відображення у процесі життєдіяльності. Здійснення логіко-сміслового підсумування опрацьованої інформації.

3. Підготовчий етап емпіричної складової. Передбачав підбір та підготовку методичного інструментарію та формулювання авторської анкети, здійснено аналіз відповідності дібраного методичного забезпечення до теми роботи, а також проведено формування вибірки дослідження.

4. Етап емпіричного дослідження. Мав на увазі проведення дослідження соціально-психологічних особливостей монетарних установок студентів шляхом анкетування та опитування.

5. Систематизація результатів дослідження. Обрахунок тестових бланків відповідей та систематизація результатів шляхом внесення їх у базу даних з метою подальшого статистичного опрацювання.

6. Попереднє опрацювання отриманих результатів за допомогою математико-статистичної обробки даних.

7. Аналіз та інтерпретація отриманих результатів дослідження. Здійснення остаточної обробки даних шляхом застосування Т-критерію Стьюдента, кореляційного та факторного аналізу.

8. Формулювання висновків дослідження соціально-психологічних особливостей монетарних установок студентської молоді.

Дослідження було проведено зі студентами Національного університету «Львівська політехніка» у квітні-травні 2016 р.

⁶ Журавлев А. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. – М. : Изд-во "Институт психологии РАН", 2003. – 436 с.

Характеристика та обґрунтування вибору групи досліджуваних

З метою дослідження соціально-психологічних особливостей монетарних установок студентської молоді було обрано студентів другого та третього курсу кількістю 66 осіб таких спеціальностей, як «Практична психологія» (23 студенти), «Економіка підприємництва» (23 студенти) та «Комп'ютерна інженерія» (20 студентів) (рис. 1). З них 32 чоловічої та 34 жіночої статі (рис. 2).

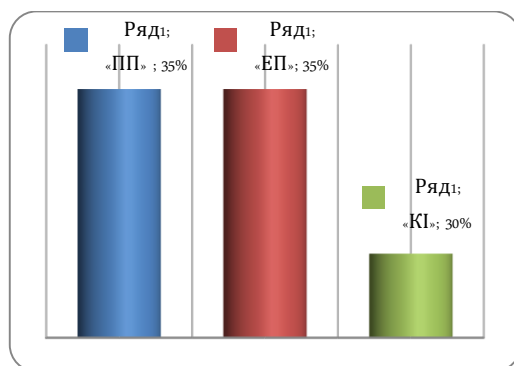


Рис. 1. Відсоткове співвідношення студентів за спеціальністю

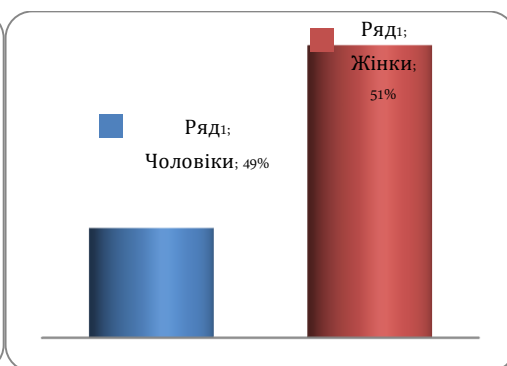


Рис. 2. Відсоткове співвідношення студентів за статтю

Серед них 31 навчаються на денній та 35 на платній формі навчання (рис. 3). Виявлено також, що 32 студентів не працюють і 34 задіяні в робочу діяльність, яка в тій чи іншій мірі приносить їм прибуток (рис. 4).

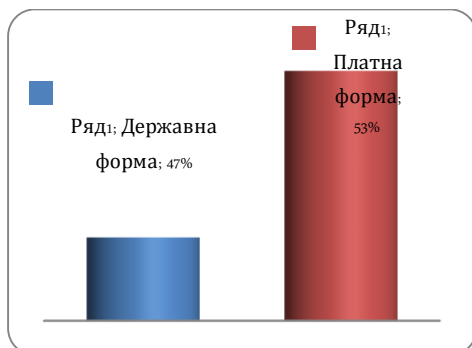


Рис. 3. Відсоткове співвідношення студентів за формою навчання

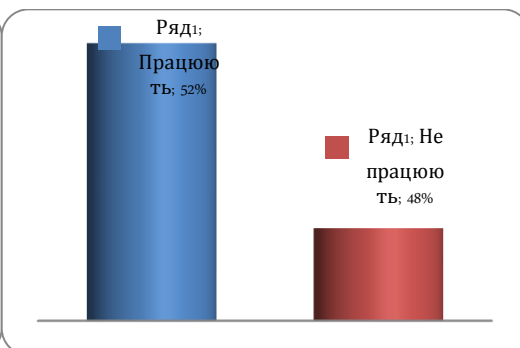


Рис. 4. Відсоткове співвідношення студентів за критерієм працевлаштування

Характеристика монетарних установок студентів

Загалом студентські роки характеризуються: по-перше, формуванням світоглядних орієнтирів, професійно-особистісним самовизначенням та окресленням досить зрілої Я-концепції (характерних для пізньої юності); і, по-друге, спрямуванням активності на оволодіння професією, первинною апробацією власних можливостей на ринку праці та освоєнням і реалізацією норм суспільного життя (що притаманне ранній дорослості).

З метою вивчення монетарних установок студентів важливо розуміти особливості їхнього фінансового становища та монетарної поведінки, що, в свою чергу, викликає ряд запитань.

1. Скільки грошей витрачають студенти?

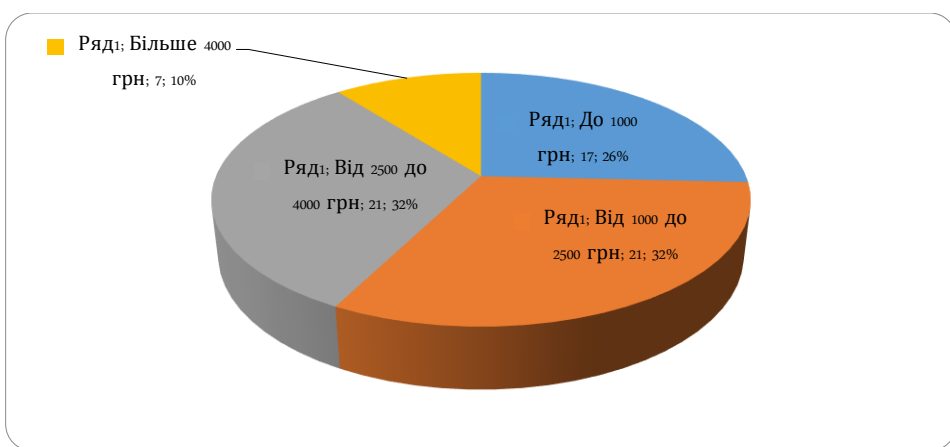


Рис. 5. Відсотковий розподіл різниці витрат студентів

2. Яка сума на місяць була б для них задовільною?

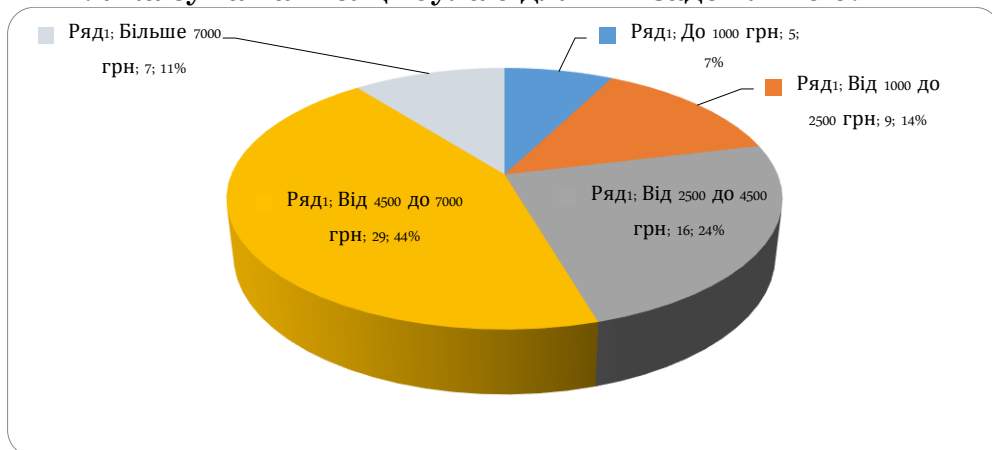


Рис. 6. Відсотковий розподіл відмінностей фінансового запиту студентів на місяць

3. Чи різняться монетарна поведінка у студентів різних спеціальностей?

З метою виявлення того, чи існують відмінності монетарної поведінки серед студентів різних спеціальностей, аналіз даних було здійснено за допомогою програми статистичного обрахунку Statistica v7.0.61.0 EN. У результаті порівняння реальних та задовільних витрат студентів різних спеціальностей за Т-критерієм Стюдента статистично значущих відмінностей не виявлено.

4. Характеристика джерел прибутку студентів.



Рис. 7. Відсоткове співвідношення джерел прибутку студентів

Так, бачимо, що хоча студентська молодь поступово й адаптується до дорослого життя, намагаючись забезпечувати свої матеріальні потреби через роботу чи інші види підзарботку, зокрема, отримуючи стипендію за навчальну успішність, проте найбільший відсоток все-таки, припадає на фінансову допомогу батьків.

5. Характеристика витрат студентів. Бачимо, що культура матеріалізму поки що не остаточно вкоренилася у масову свідомість молоді. Витрати розподіляються доволі раціонально, а третя позиція витрат на розваги цілком простима, оскільки хороший відпочинок допомагає відновити затрачені розумові, фізичні та емоційні ресурси, що важливо, оскільки студентське життя зазвичай доволі активне й насичене, що може виступати стресогенним фактором.

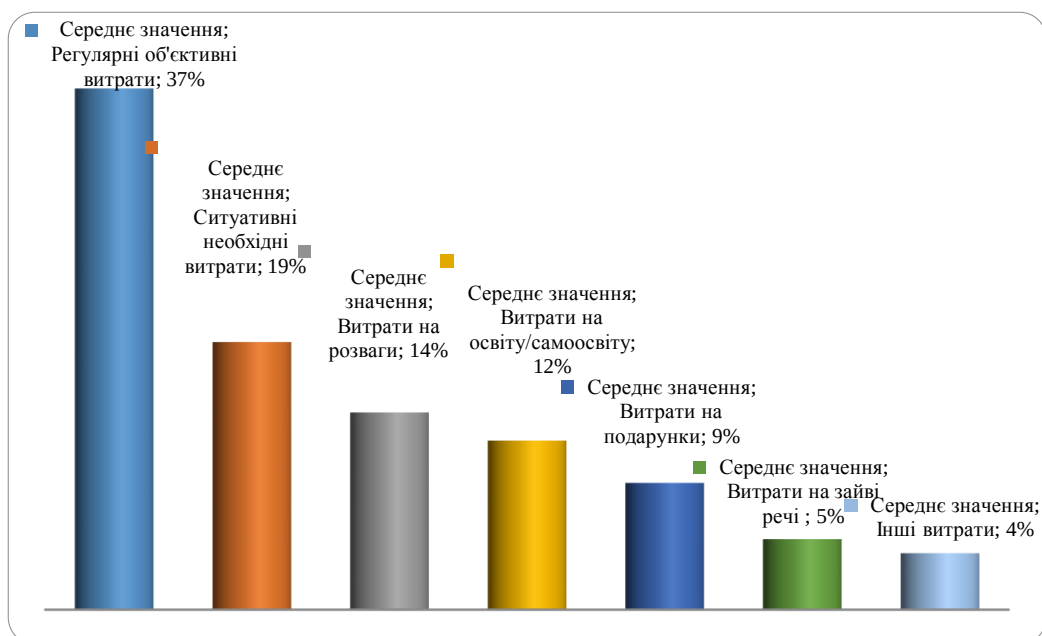


Рис. 8. Відсоткове співвідношення витрат студентів

6. Особливості монетарних установок студентської молоді

За результатами методики «Шкала грошових уявлень та поведінки» виявлено, що найбільшою мірою у студентів виражена економність, яка становить у середньому 5,7 стенів з 10 доступних (при мінімальному показнику – 2, та максимальному – 9), що свідчить про вміння раціонально розпоряджатися матеріальними ресурсами, та, при потребі, їх накопичувати.

Грошова одержимість у середньому становить 5, 6 стенів (мін. – 3, макс. – 9), це свідчить про те, що студенти адекватно ставляться до грошей, не знецінюють їх, але й не ставлять для себе як центральний пріоритет.

Що ж стосується міри адекватності грошової поведінки, вона виявляється у середньому на 5,5 стени (мін. – 2, макс. – 10), тобто, хоча деколи студенти і вдаються до нерациональних покупок, або відчують певну міру амбівалентності при витрачанні грошей (тобто, з одного боку, вони прагнуть здійснити покупку, з іншого, – почуваються незручно через необхідність здійснити витрату, особливо, якщо це стосується зайвих речей), проте загалом вони достатньо добре оперують власними фінансовими ресурсами та здатні вільно приймати рішення стосовно витрат.

Адекватним є також сприйняття грошей як засобу здобуття та утримання влади – 5,26 стенів з 10 доступних (при мін. – 2 та макс. – 10). Відтак, студенти визнають, що за допомогою грошей можна отримати та здійснювати вплив у певних моментах, проте це не єдиний спосіб здобуття владного авторитету. Детальніше результати представлені на рис. 9.

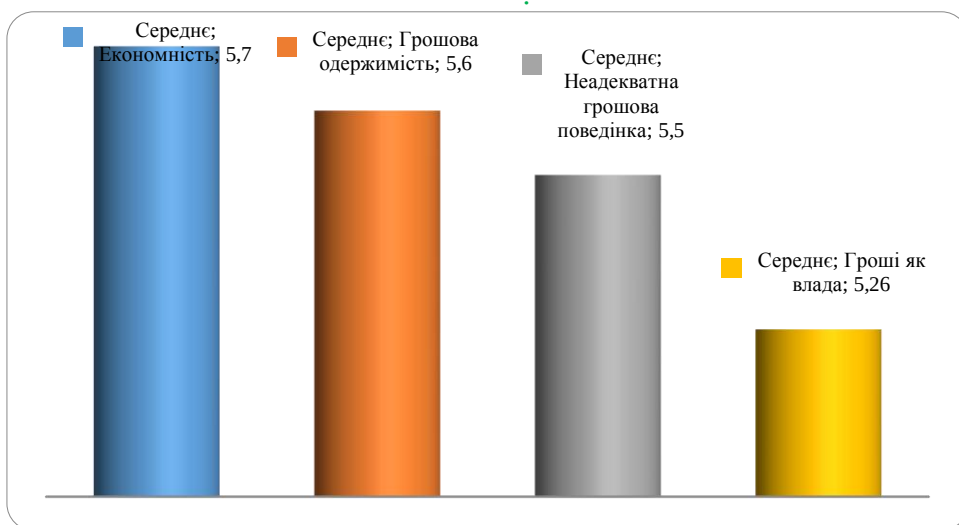


Рис. 9. Середні значення за методикою «Шкала грошових уявлень та поведінки»

Можна стверджувати, що студенти типово мають достатньо зріле уявлення про сутність грошей та про те, як ними слід розпоряджатися. Подальший аналіз був спрямований на перевірку того, чи існують певні відмінності у сприйнятті та ставленні до грошей у студентів, що різняться за такими характеристиками, як: *стать, місцевість походження, форма навчання, зайнятість та спеціальність, на якій вони навчаються.*

Порівняльна характеристика чоловіків та жінок. У результаті порівняльного аналізу характеристик монетарних установок за Т-критерієм Стьюдента виявлено відмінності у неадекватній поведінці з грошима між чоловіками і жінками. Для чоловіків середнє значення міри адекватності у поводженні з грошима дорівнює 5 стенів, у той час коли для жінок це 6 стенів із 10 доступних. Так, жінки статистично достовірно (при $p \leq 0,05$) характеризуються більшою мірою неадекватності у поводженні зі своїми фінансовими ресурсами (рис. 10).

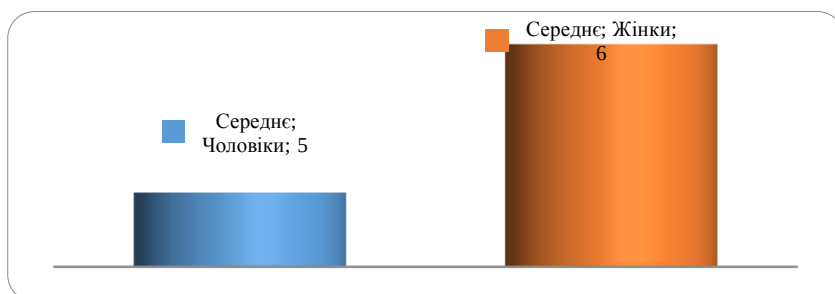


Рис. 10. Порівняльна характеристика міри адекватності грошової поведінки за статтю

Порівняльна характеристика студентів міського та сільського походження. Порівняння характеристик монетарних установок за Т-критерієм Стьюдента дало змогу виявити, що існує відмінність у грошовій одержимості серед представників міського та сільського походження. Так, студенти, які походять зі сільської місцевості, статистично достовірно (при $p \leq 0,05$) меншою мірою одержимі грішми порівняно зі студентами-містянами. У той час, як для студентів міського походження середній показник грошової одержимості становить 5,8 стени, для студентів, котрі походять зі села, цей показник дорівнює 4,7 стени (рис. 11).

Порівняльна характеристика студентів державної та платної форми навчання. В результаті перевірки за Т-критерієм Стьюдента, статистично достовірних відмінностей між студентами, які навчаються на державній та платній основі, виявлено не було. Отже, критерій того, що одні студенти навчаються безкоштовно та навіть мають змогу отримувати за свою успішність стипендію, а інші з них здійснюють регулярну оплату освіти, фактично не впливає на особливості монетарних установок студентської молоді.

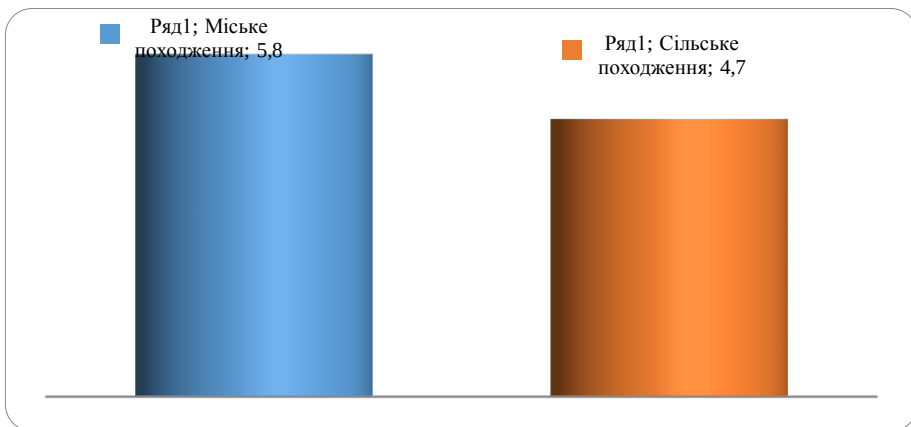


Рис. 11. Порівняльна характеристика грошової одержимості студентів за місцевістю походження

Порівняльна характеристика студентів за критерієм працевлаштування. На основі порівняльного аналізу середніх значень характеристик монетарних установок за Т-критерієм Стьюдента у студентів, які лише навчаються, і тих, які вже отримують певний дохід від роботи, статистично достовірних відмінностей виявлено не було. Тобто в цілому ставлення до грошей та монетарна поведінка студентів не визначається тим, чи вони уже працюють, чи ні, та навпаки.

Порівняльна характеристика студентів різних спеціальностей. Перевірка того, чи існують відмінності характеристик монетарних установок серед студентів, котрі навчаються за напрямками «Практична

психологія», «Комп'ютерна інженерія» та «Економіка підприємництва», за Т-критерієм Стьюдента не виявила відмінностей серед порівняльних груп. Відтак, можна припускати, що у виборі майбутньої професії ставлення до грошей чи монетарна поведінка не є визначальним критерієм для студентів вищезазначених спеціальностей. Ймовірно, обираючи напрям навчання, вони керувались іншими мотивами, хоча на побутовому рівні люди схильні вважати: у виборі майбутньої професії достатньою мірою важливо орієнтуватися на те, що вона буде прибутковою.

З метою детальнішого вивчення цих особливостей було проведено порівняльний аналіз середніх значень цінностей студентів різних спеціальностей та питань авторської анкети, котрі були спрямовані на суб'єктивну оцінку обраної майбутньої професії. Порівняння за Т-критерієм Стьюдента показало, що за окремими ціннісними характеристиками та ставленням до обраної спеціальності між студентами існують статистично значущі відмінності (при $p \leq 0,05$). Загальні цифрові показники порівняльного аналізу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння студентів різних навчальних напрямів за критерієм оцінки спеціальності та ціннісних орієнтацій

Порівняльна характеристика	Економісти (ЕП)	Психологи (ПП)	Комп'ютерні інженери (КІ)
Оцінка спеціальності (за 10-бальною шкалою)			
Чи планує в майбутньому працювати за спеціальністю	5,91	7,57	8,05
Чи задовільнить спеціальність матеріальні потреби	6,48	6,83	9
Чи задовільнить спеціальність моральні потреби	5,48	8,57	8,05
Чи задовільнить спеціальність потреби у самореалізації	6,3	8,09	8,35
Ціннісні характеристики (за 6-бальною шкалою)			
Допомога і милосердя до інших	4,78	4,83	3,6
Любов	3,74	4,22	3,25
Повага людей та вплив на них	4,91	4,39	4,1

Так, бачимо, що при виборі спеціальності молодь не ставить центральним пріоритетом її майбутню прибутковість, а більше орієнтується на те, чи відповідатиме характер роботи їхнім цінностям.

З метою виявлення взаємозв'язків було здійснено кореляційний аналіз між характеристиками монетарних установок, такими, як грошова одержимість, економність, сприйняття грошей як владного засобу та адекватністю грошової поведінки в їх співставленні з типами міжособистісних взаємин студентів, їхніми ціннісними орієнтаціями, рівнем самоефективності та суб'єктивним відчуттям щастя й задоволеності якістю життя.

Для більш цілісного розуміння виявлених взаємозв'язків наведемо загальну характеристику соціально-психологічних особливостей студентів.

За методикою діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі виявлено наступні тенденції (рис. 12): хоча студенти доволі дружелюбні (9,23 з 16 доступних балів) та альтруїстично налаштовані (9,11), проте **більшість із них схильна вдаватися до авторитарного стилю поведінки** (8,85). Тобто наполягати на своєму, відстоювати власні переконання, ймовірно, навіть маніпулювати задля досягнення своїх інтересів. Крім того, серед студентів виявлено певну міру агресивності (7,44) та егоїстичності (7,79), яка доповнюється підозріливістю (6,41), проте, в рамках допустимого. Хоча ці явища і сприймаються на семантичному рівні негативно, проте в умовах реального життя такі якості особистості дозволяють утримувати оптимальну дистанцію в міжособистісних взаєминах та не дозволяють ставити інтереси інших як вищий пріоритет, ніж власні потреби та інтереси. До того ж, такі якості дозволяє утримувати у рівновазі помірна схильність до підпорядкування (7,79 з 16) та залежної поведінки (7,55).

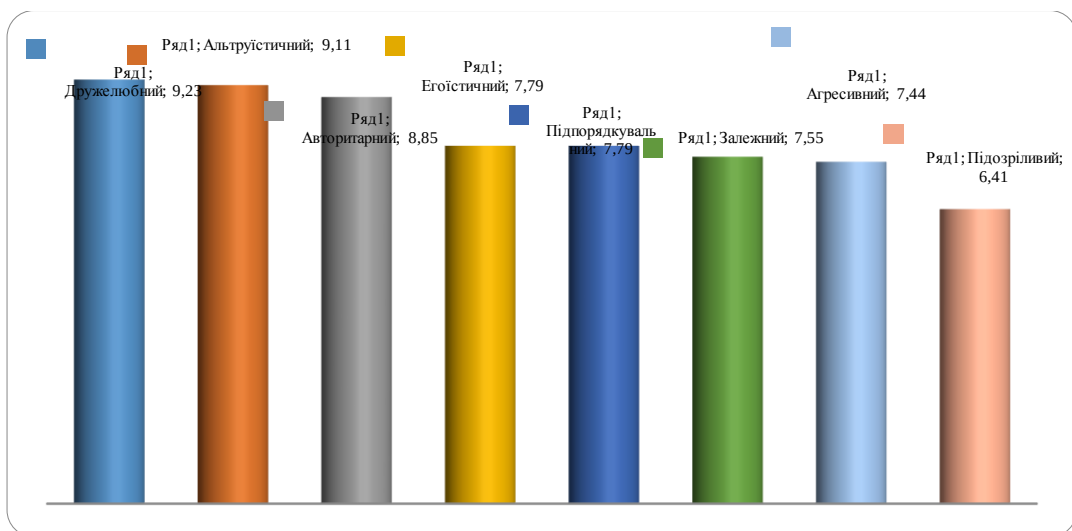


Рис. 12. Характеристика поширеності типів міжособистісних відносин студентів

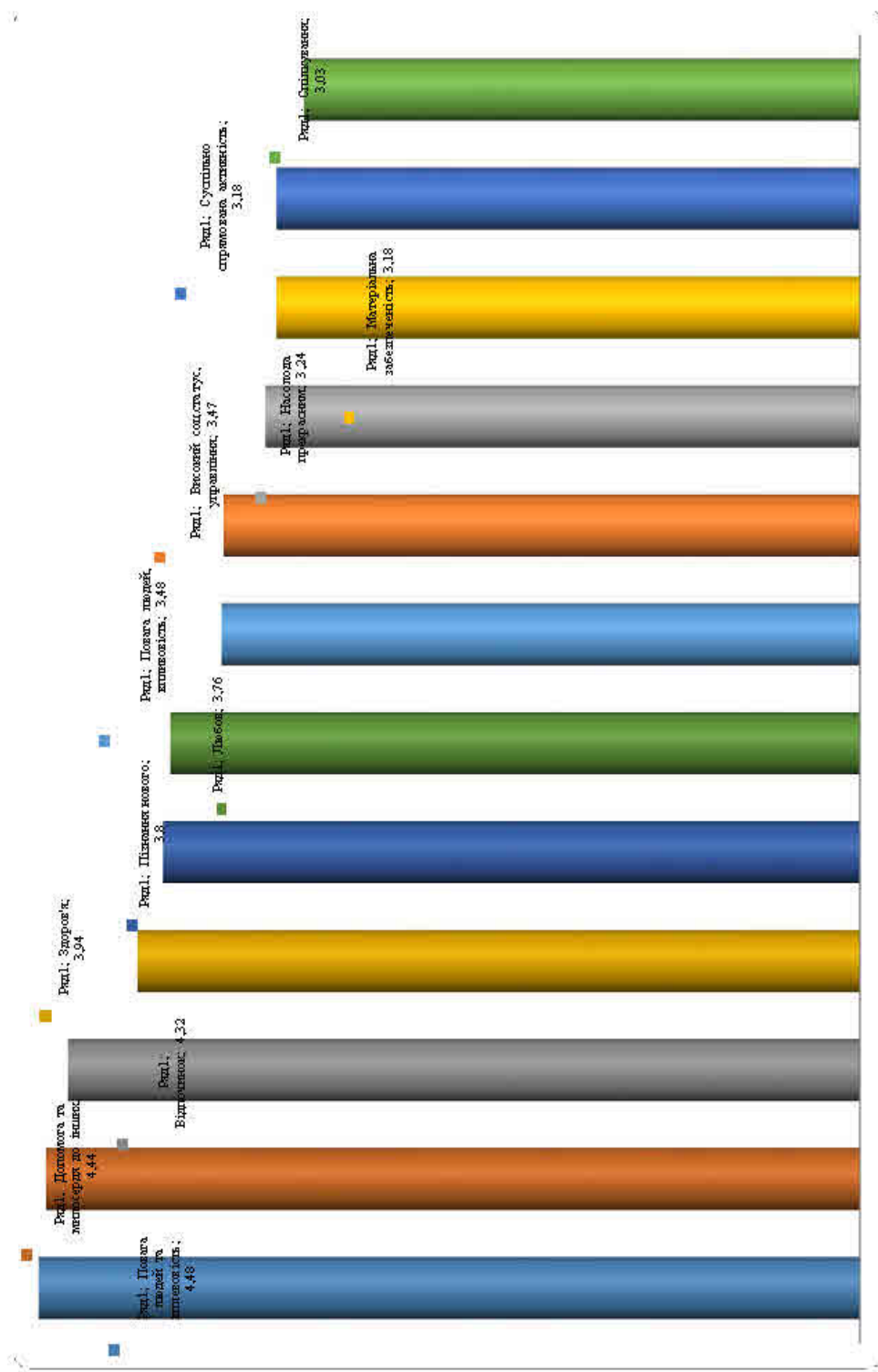


Рис. 13. Характеристика структури ціннісних орієнтацій студентів

Відтак, можна стверджувати про доволі сприятливу структуру стратегій міжособистісних відносин серед студентської молоді.

За методикою «Діагностика реальної структури ціннісних орієнтацій особистості» С. С. Бубнова⁷ виявлено (рис. 13), що студенти найбільше цінують повагу інших до себе та впливовість (4,48 з доступних 6 балів), допомогу й милосердя (4,44), відпочинок (4,32). Меншою мірою цінним ними сприймається хороше матеріальне становище (3,18) суспільно корисна активність (3,18) та спілкування (3,03).

Проте в цілому цінності студентів не нижче середнього рівня, що говорить про вміння розставляти для себе пріоритети.

Крім того, за такими характеристиками, як самоефективність, рівень щастя та задоволеність якістю свого життя, виявлено, що студенти достатньо орієнтовані на власні сили та здібності у досягненні цілей (31 зі 40) (рис. 14), порівняно щасливі – на 7,38 з 10 доступних, та в достатній мірі задоволені якістю свого життя – на 6,97 із 10 (рис. 15).

Відтак бачимо, що студенти реалістично ставляться до життя, не перебільшуючи ні його позитивні, ні негативні якості, а також у достатній мірі вірять у себе, та в те, що багато чого залежить від їхніх власних докладених зусиль. У подальшому статистичний аналіз був спрямований на виявлення взаємозв'язків між вищезокресленими соціально-психологічними особливостями та характеристиками монетарних установок.

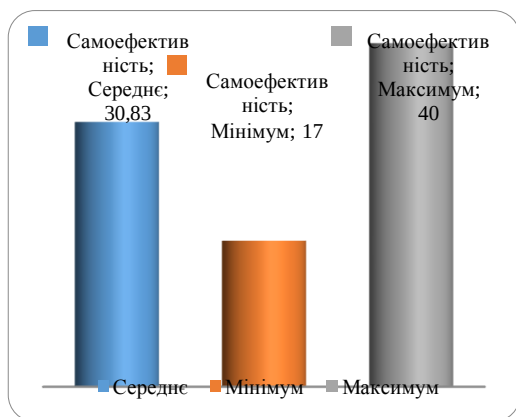


Рис. 14. Характеристика самоефективності студентів

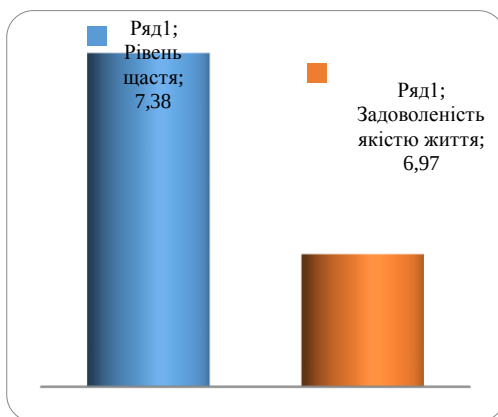


Рис. 15. Суб'єктивна задоволеність життям студентів

Кореляційний аналіз даних було здійснено за допомогою програми статистичного обрахунку Statistica v7.0.61.0 EN на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$. У результаті виконаного кореляційного аналізу

⁷ Модифікований варіант методики «шкала грошових уявлень та поведінки» (ШГУП) // Освіта регіону. – 2012. – № 2. – С. 295-297.

Пірсона, було виявлено наступні особливості монетарних установок студентської молоді.

Грошова одержимість позитивно корелює зі *залежним типом* міжособистісних відносин ($r=0,57$) та такими цінностями, як *відпочинок* ($r=0,45$), *матеріальна забезпеченість* ($r=0,53$) та *високий соціальний статус* ($r=0,45$) (рис. 16). Отже, виходячи з характеристик, представлених у методичному інструментарії, можна вивести приблизний психологічний портрет студентів, схильних до одержимості грошима. Оскільки вони схильні до залежного типу відносин, для них притаманне явище конформізму, часто такі люди очікують допомоги й порад з боку оточення, що співвідноситься з притаманною цим особистостям цінністю відпочинку. Також вони схильні захоплюватися досягненнями чи певними яскравими рисами інших, що доповнюється їхньою повагою до високого соціального статусу. Ймовірно, такі студенти схильні вважати, що матеріальна забезпеченість є важливим критерієм досягнення бажаного взірця, на який вони орієнтуються у прийнятті власних рішень. Відтак, грошова одержимість стає одним із вирішальних чинників, які забезпечують їм відчуття реалізації власних ціннісних орієнтацій.

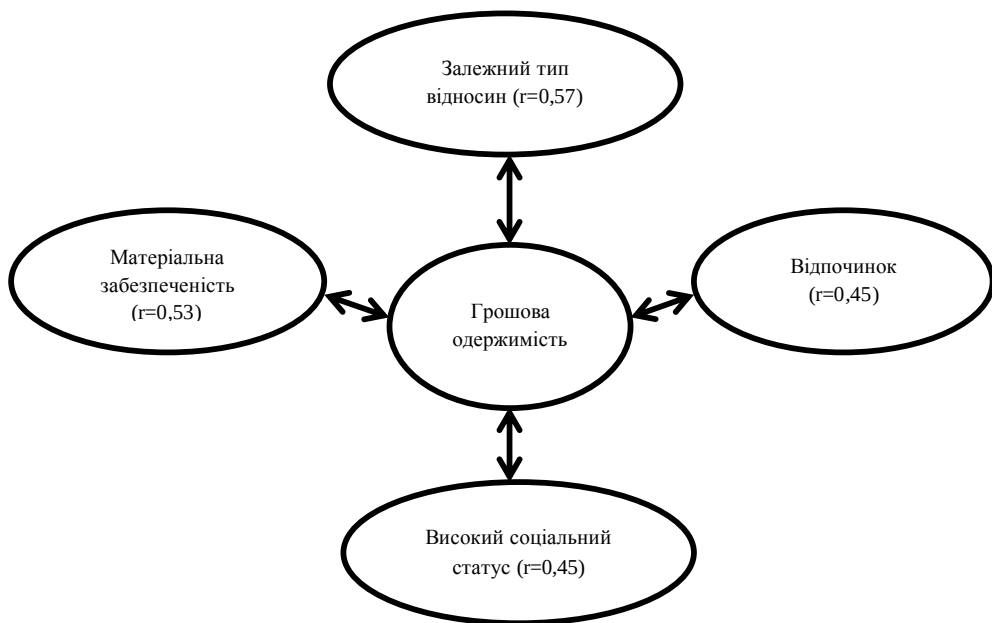


Рис. 16. Кореляційна плеяда взаємозв'язків грошової одержимості

В свою чергу, *економність* позитивно корелює з *підпорядкувальним* типом відносин ($r=0,46$) та цінністю *матеріальної забезпеченості* ($r=0,45$) – дані представлено на рис. 17.

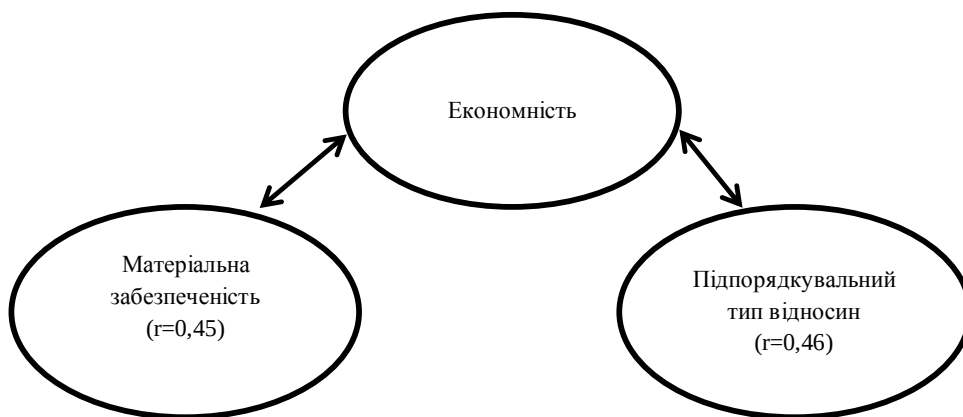


Рис. 17. Кореляційна плеяда взаємозв'язків економності

Так, бачимо, що студенти, в яких яскраво виражена така характеристика монетарних установок, як економність, доволі скромні та емоційно стримані, схильні погоджуватися з думкою оточення, послідовно виконують покладені на них зобов'язання. Для них справді важлива матеріальна забезпеченість, тому ці студенти скоріше за все орієнтуватимуться на стабільну, виконавчу роботу, яка передбачатиме надійний прибуток і мало залежатиме від їхньої творчої ініціативи, що поєднуватиметься з раціоналізацією витрат та прагненням до накопичення, та, можливо, навіть з відмовою від реалізації індивідуальних потягів, потреб чи бажань.

Неадекватна поведінка з грошима позитивно корелює з *підозріливим* ($r=0,46$), *підпорядкувальним* ($r=0,53$), *залежним* ($r=0,55$), *дружелюбним* ($r=0,63$) та *альтруїстичним* ($r=0,56$) типами міжособистісних відносин, а також такими цінностями, як *відпочинок* ($r=0,50$), *насолада прекрасним* ($r=0,55$) та *любов* ($r=0,45$). Отже, за результатами статистичного аналізу у студентів, схильних до неадекватної поведінки з грошима, окреслюється доволі складний за структурою набір соціально-психологічних якостей. Тобто мова йде про осіб, корті часто купують непотрібні речі, при цьому прийняття рішення з приводу покупки дається їм непросто. Такі люди погано контролюють своє фінансове становище, можуть витратити гроші на інших, проте з неохотою на себе, оскільки відчують провину в ситуації витрат. При цьому в сфері відносин вони досить безкорисливі та чутливі, проявляють теплоту та приязність до оточення, завжди відгукуються на прохання про допомогу. Крім того, такі студенти досить довірливі, схильні захоплюватися іншими, самі залишаючись при цьому досить скромними та несміливими. Часто вони не впевнені у собі в плані комунікативному, переживають тривогу з приводу можливого негативного до них ставлення, що підкріплюється високою моральною цінністю любові для них. Такі студенти люблять із приємністю проводити час, цінують естетичну насолоду.

Отже, виявляється, що своїм непослідовним та нерациональним ставленням до грошей вони намагаються компенсувати свої слабкості

комунікативно-соціальної сторони життя та, ймовірно, підкріплюють свою невпевненість у тому, що можуть викликати прихильність. Це доповнюється готовністю до безкорисливої допомоги, яка задовільняє їхню цінність любові та просоціальну орієнтацію.

Виявлено також негативний взаємозв'язок *грошей як символу влади та сили* з цінністю *суспільно корисної активності* ($r = -0,44$). Тобто студенти, що сприймають гроші як засіб впливу на інших та переконані, що з їхньою допомогою можна досягнути власних цілей, порівняно менше ставлять для себе як пріоритет суспільно спрямовану активність, для них, імовірно, не стільки важливо принести користь соціуму, скільки досягнути достатньо високого матеріального становища, чим ці люди задовольняють свою потребу в самоствердженні. На противагу такому соціально-психологічному портрету, студенти активні, задіяні у різні соціальні проекти та акції значно менше схильні сприймати гроші як ресурс управління чи переконання інших, для них менш характерно пишатися власними фінансовими досягненнями. Більш цінним для таких людей буде бачення реальних позитивних зрушень у суспільстві, що є наслідком їхньої праці.

На основі кореляційного аналізу було виявлено соціально-психологічні особливості монетарної поведінки студентської молоді на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$. Виявлено зворотні кореляційні зв'язки між підпорядкувальним типом відносин та: реальною сумою витрат на місяць ($r = -0,46$) та бажаною сумою витрат на місяць ($r = -0,55$). Також виявлено прямі кореляційні взаємозв'язки між рівнем самоефективності та: сумою витрат на місяць ($r = 0,52$) та бажаною сумою витрат на місяць ($r = 0,50$). Отже, бачимо, що студенти, котрим притаманна поступливість, схильність до покори та самозвинувачення, деяка пасивність у процесі прийняття рішень та орієнтація на пошук опори у комусь із оточення, мають порівняно менші поточні видатки, крім того, їхній фінансовий запит, навіть у формі гіпотетичного припущення, порівняно невеликий. Ймовірно, такі люди, відповідно до своєї схильності віддавати ініціативу в руки більш вольовим близьким, схильні передавати і відповідальність за власне життєзабезпечення. Тут має своє місце і притаманна цим індивідам пасивність, пов'язана з переконанням, що вони будуть недостатньо ефективно використовувати матеріальні ресурси.

У свою чергу, студенти з високим рівнем самоефективності є більш орієнтованими на власні сили та здібності, вірять, що спроможні самостійно знайти вирішення більшості проблем, менш схильні шукати підтримку з боку оточення, мають порівняно більші помісячні витрати, та, у свою чергу, більші фінансові побажання. Швидше за все їм простіше приймати рішення у ситуації покупок чи вкладання грошей у справу, вони не будуть рівнятися на досвід інших, а відтак, більш критично зважуватимуть плюси та мінуси у прийнятті рішення з приводу власних

видатків. Ймовірно, що орієнтація на себе у таких студентів буде підкріплювати їхню віру у здатність самостійно забезпечувати себе з метою реалізації власних потреб та інтересів.

Якщо ж характеризувати студентів за переважними джерелами прибутку, ситуація виглядає наступним чином. Зворотні кореляційні зв'язки виявлено між орієнтацією на батьків як на джерело надходження коштів та такими цінностями, як: пізнання нового ($r = -0,57$) та спілкування ($r = -0,46$). Таким чином, якщо характеризувати студентів, ціннісні орієнтації яких надають їм більшої готовності до змін у ситуації невизначеності, відкритості до набуття нового досвіду та розширення кругозору, наділяють особливою цінністю сферу контактів, та швидше за все розширення кола спілкування, порівняно більше здатні матеріально забезпечувати себе. Очевидно, що відкритість до нового у поєднанні з високим комунікативним потенціалом є вдалим поєднанням з точки зору апробації себе та своїх сил на ринку праці, що, як показує статистика, сприяє фінансовому самозабезпеченню.

У свою чергу, студенти, закриті до набуття нового досвіду, менш комунікабельні, ймовірно, будуть менше готові пробувати власні сили та здібності у намаганнях заробляти кошти на прожиття. Для них більше притаманно опитратися на надійні, перевірені джерела фінансової опори, тобто на батьків, які зазвичай забезпечують практично кожного ще з дитинства, а часом і в подальшому дорослому житті.

Виявлено також зворотні кореляційні зв'язки між *стипендією як переважним джерелом прибутку* та: *цінністю матеріальної забезпеченості* ($r = -0,45$) та *самоефективністю* ($r = -0,48$). Залежність представлено на рис. 18.

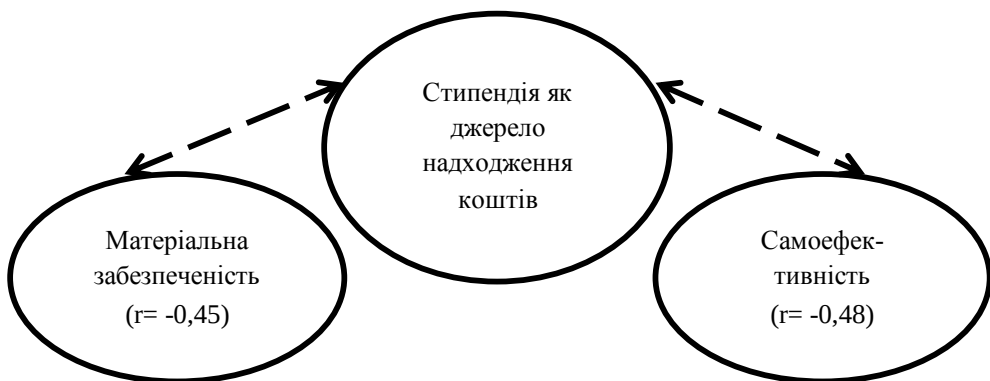


Рис. 18. Кореляційна плеяда взаємозв'язків зі стипендією як переважним джерелом прибутку

Отже, студенти, значний відсоток від загального прибутку яких припадає на стипендію, здебільшого не сприймають матеріальну забезпеченість як свій ціннісний пріоритет. Відповідно до нижчого рівня

самоефективності для них менш характерно орієнтуватися на себе у прийнятті рішень, ймовірно, такі люди порівняно менше вірять у власну успішність у такій новій для себе провідній діяльності, як робота. А відтак, несвідомо знецінюють потенційні прибутки і задовільняються тим мінімальним прибутком, який спроможна забезпечити навчальна успішність.

Кореляційний зв'язок констатовано між *роботою як основним джерелом прибутку* та *цінністю пізнання нового* ($r = 0,47$). У свою чергу, *дохід від роботи* зворотно корелює з такими типами взаємин, як *залежний* ($r = -0,49$) та *підозріливий* ($r = -0,50$). Кореляційну плеяду взаємозв'язків із роботою як переважним джерелом прибутку наведено на рис. 19.

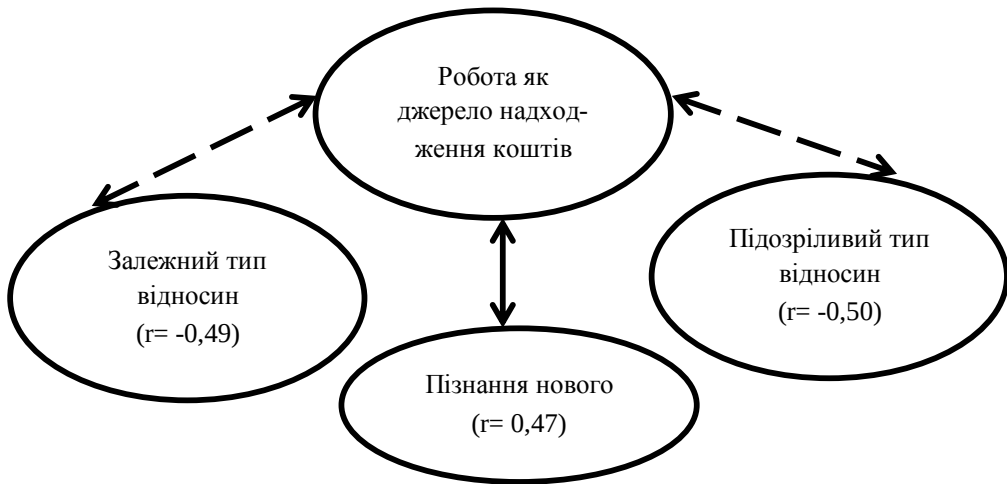


Рис. 19. Кореляційна плеяда взаємозв'язків із роботою як переважним джерелом прибутку

Тобто студенти, для яких важливим є набуття нового досвіду, які прагнуть пізнавати нову інформацію, розвивати попередньо відсутні або слабо виражені навички, як показує статистика, ще у процесі навчання є доволі успішними у робочій діяльності, оскільки основна частка їхнього прибутку припадає, власне, на стабільний заробіток. Відтак, бачимо, що для успішної робочої самореалізації важливою особистісною якістю є відкритість до новацій.

Якщо ж мова йде про студентів, не залучених у регулярну трудову діяльність, їм буде більш притаманною схильність до залежної поведінки, постійна невпевненість, поступливість та навіть деяка безпорадність. Такі люди в цілому доволі пасивні, а відтак, схильні очікувати, що про них подбають. Це, як бачимо, стосується і сфери матеріального життєзабезпечення, оскільки низька ініціативність не сприяє самостійному пошуку джерел прибутку, зокрема роботи.

Наступну групу взаємозв'язків (рис. 20) об'єднує дохід від ситуативного підзаробітку, котрий прямо корелює з: дружлюбним типом відносин ($r = 0,47$) та цінностями милосердя до інших ($r = 0,47$) а також відпочинку ($r = 0,46$). Відтак, студенти, які не працюють на постійній основі, проте схильні шукати різноманітний разовий заробіток, доволі комунікабельні та приязні у відносинах, намагаються поводитися таким чином, щоб справити позитивне враження на оточення (так званий свідомий конформіст). Ці люди цінують визнання та любов з боку інших, відтак, готові допомогти, ймовірно, навіть у фінансовому плані. Оскільки їхній заробіток хаотичний, вони добре розуміють тих, кому в певних ситуаціях потрібна матеріальна допомога, оскільки самі стикаються з подібною проблемою у періоди без роботи. Тому вони з готовністю допомагають оточенню. Проте робота на постійній основі не видається таким студентам привабливою перспективою, оскільки суттєво обмежуватиме час для соціальних контактів та приємного часопроведення й відпочинку, що для них є доволі цінним.

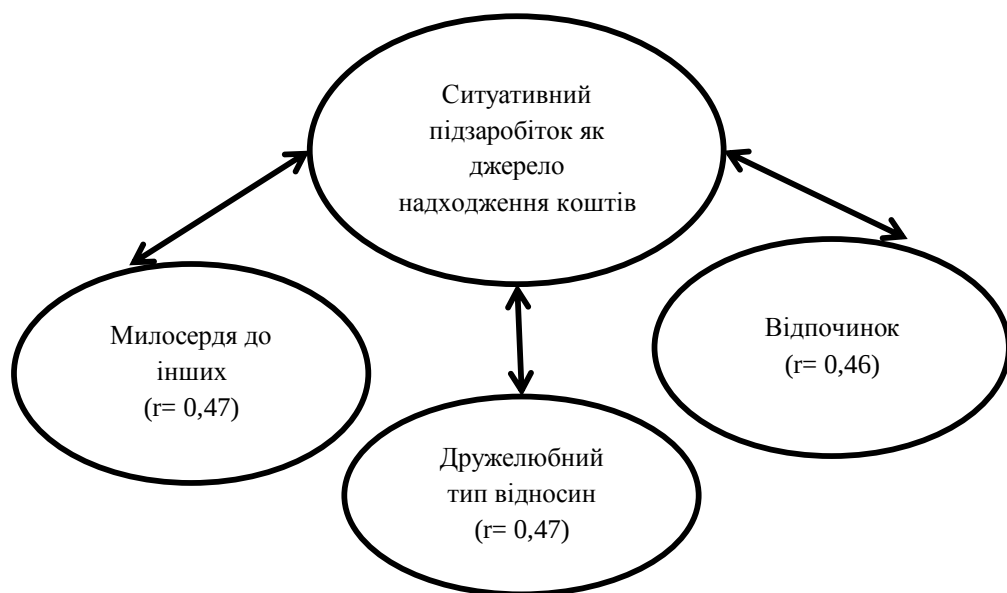


Рис. 20. Кореляційна плеяда взаємозв'язків зі ситуативним підзаробітком як переважним джерелом прибутку

Цікавим є виявлений прямий кореляційний зв'язок між *виграшами як джерелом отримання коштів* та цінністю милосердя до інших ($r = 0,47$). Ймовірно, можна припустити: такі студенти схильні вірити у так званий «закон бумерангу», згідно з яким все, що вони роблять, їм же повертається. Тому ситуативна удача у формі грошового виграшу сприймається ними як винагорода за певні позитивні вчинки, зокрема за прояв милосердя чи допомогу іншим. А відтак, свою удачу в формі виграшу вони

відносять на рахунок своєї «оплати» за належне ставлення до інших. Цей механізм породжуватиме нові прояви доброзичливості та альтруїзму, оскільки попередній досвід закріплюється у формі переконання, що доброта повертається сторицею.

Інша група кореляційних зв'язків (рис. 21) зосередилася навколо *інших*, не конкретизованих, *джерел прибутку*, з якими прямо корелюють такі типи міжособистісних відносин, як: *егоїстичний* ($r = 0,45$), *авторитарний* ($r = 0,68$) та *підозріливий* ($r = 0,52$).

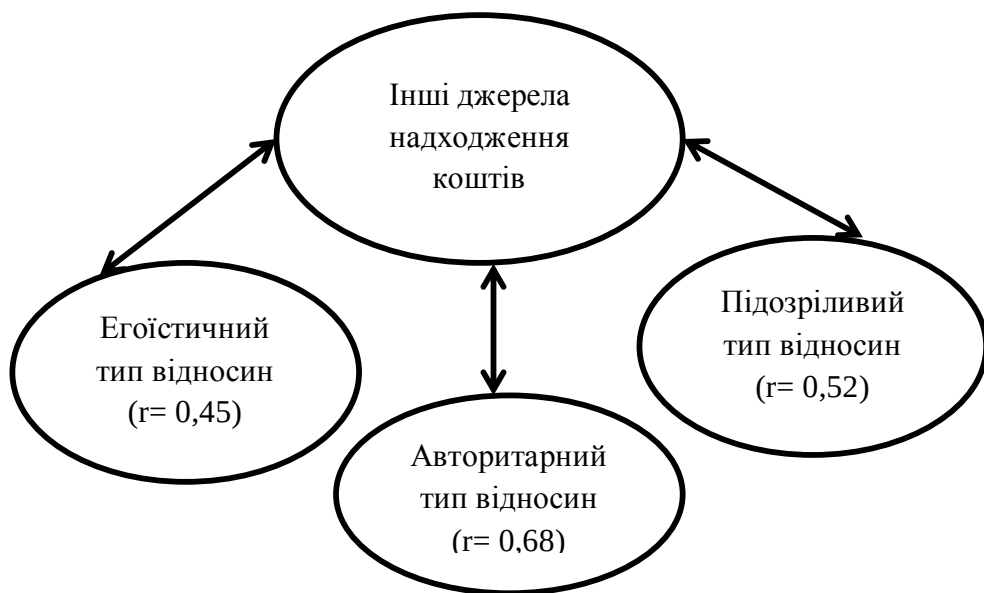


Рис. 21. Кореляційна плеяда взаємозв'язків із іншими джерелами прибутку

Як бачимо, студенти, котрим притаманні лідерські задатки, схильні до домінування й суперництва, а також вимогиві й критичні до оточення та схильні переживати потребу в увазі до власної особи, порівняно з іншими студентами більше схильні шукати інші джерела прибутку. Люди з таким набором типів міжособистісних взаємин виявляють схильність до сприйняття грошей як засобу досягнення успіху та їх універсалізації, тобто дотримання уявлення, що з допомогою фінансових ресурсів можна досягнути будь-чого. Це підтверджується виявленою тенденцією прямого кореляційного зв'язку даного набору особистісних характеристик та цінності матеріальної забезпеченості ($r = 0,33$). Ймовірно, люди, для яких гроші є як вагомий ціннісний пріоритет, будуть схильні шукати, окрім типово поширених джерел прибутку, інші альтернативні джерела доходу.

Ще одна група кореляційних взаємозв'язків зосереджена навколо соціально-психологічних особливостей витрат студентів (рис. 22).

Зворотні кореляційні зв'язки виявлено між відсотком, який припадає на *об'єктивно необхідні регулярні витрати*, та такими цінностями, як *милосердя до інших* ($r = -0,34$) та *спілкування* ($r = -0,48$).



Рис. 22. Кореляційна плеяда взаємозв'язків із регулярними об'єктивно необхідними витратами

Відтак, бачимо, що студенти, витрати яких зосереджені здебільшого навколо речей першої необхідності, таких як їжа, житло, комунальні послуги і тому подібних, порівняно з іншими студентами менше цінують спілкування, налагодження нових контактів, вони мало замислюються над сферою міжособистісних відносин. Крім того, такі особистості не схильні проявляти милосердя до інших. Оскільки найбільший відсоток їхніх витрат займають речі першої необхідності, можна припустити, що ці студенти, ймовірно, дещо перебільшено ощадливі й менше схильні проводити час за розвагами у колі друзів.

Наступний зворотний кореляційний зв'язок пов'язує *витрати на освіту й самоосвіту* та *підозріливий* тип відносин ($r = -0,51$). Отже, студенти, які багато грошей витрачають на своє інтелектуальне збагачення та саморозвиток, із більшою відкритістю ставляться до оточення, не схильні перейматися, що до них можуть погано ставитися, більш впевнені у собі, коли мова йде про соціальну взаємодію. Ймовірно, готовність відносити певний відсоток коштів на отримання нових знань чи розвиток умінь сприяє накопиченню цінного досвіду, який допомагає оптимізувати власне ставлення до оточення, та зі свідомим підходом обирати оптимальну стратегію поведінки у соціально-комунікативних ситуаціях.

Закономірним є виявлений прямий кореляційний зв'язок між *альтруїстичним* типом відносин та *витратами на подарунки* ($r = 0,45$). Таким чином, виділяються студенти, для яких є характерним відповідальне ставлення до оточення, м'який характер, емоційне ставлення до людей, що знаходить свій вияв у співчутливості та турботі. Такі люди досить безкорисливі, вміють заспокоїти та підбадьорити, що гармонійно співставне з їхньою готовністю відчутну частку власних коштів

витрачати на подарунки, які, ймовірно, є одним зі засобів реалізації власної просоціальної спрямованості.

Крім того, виявлено прямий кореляційний зв'язок між *витратами на зайві речі та цінністю пізнання нового* ($r = 0,53$). Для цих студентів важливо пробувати щось нове, пізнавати, причому як на перцептивному рівні, так і на інтелектуальному. Відтак, вони готові витрачати більше коштів на предмети розкоші, такі як зайвий одяг чи новіші моделі технічних приладів і т. п.

З метою більш повного опрацювання та виведення узагальнених результатів дослідження також було здійснено факторний аналіз даних, з допомогою якого було виявлено п'ять факторів, у межах яких встановлено: три особистісних типи студентів (фактори 2, 4 та 5) з певними особливостями монетарних установок та два типи особистостей (фактори 1 та 3), котрі характеризуються специфікою монетарної поведінки.

Таблиця 2

Факторні навантаження для ідеалістичного типу студента

Фактор 1	Характеристики	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Ідеалістичний тип	Спілкування	0,543	11,43 %
	Насолода прекрасним	0,487	
	Милосердя до інших	0,524	
	Любов	0,452	
	Пізнання нового	0,474	
	Високий соціальний статус та управління	0,427	
	Повага людей та впливовість	0,532	
	Соціальна активність задля досягнення змін у суспільстві	0,524	
	Дохід від батьків	-0,451	
	Регулярні об'єктивні витрати	-0,483	

Таблиця 3

Факторні навантаження для пасивного типу студента

Фактор 2	Характеристики	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Пасивний тип	Неадекватна поведінка з грошима	0,417	9,71%
	Авторитарний тип відносин	-0,519	
	Підпорядкувальний тип відносин	0,6157	
	Самоефективність	-0,672	
	Щастя	-0,723	
	Задоволеність якістю життя	-0,644	

Таблиця 4

Факторні навантаження для егоїстичного типу студента

Фактор 3	Характеристики	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Егоїстичний тип	Авторитарний тип відносин	0,516	8,21 %
	Егоїстичний тип відносин	0,732	
	Агресивний тип відносин	0,691	
	Підозріливий тип відносин	0,661	
	Любов	-0,422	
	Витрати на освіту, самоосвіту	-0,516	

Таблиця 5

Факторні навантаження для меркантильного типу студента

Фактор 4	Характеристики	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Меркантильний тип	Стать*	-0,454	6,96 %
	Грошова одержимість	0,709	
	Економність	0,706	
	Матеріальна забезпеченість	0,421	

*Стать при статистичній обробці кодувалася 0 – для чоловіків та 1 – для жінок.

Таблиця 6

Факторні навантаження для чутливого типу студента

Фактор 5	Характеристики	Факторні навантаження	Відсоток дисперсії, %
Чутливий тип	Стать*	0,506	6,30 %
	Неадекватна поведінка з грошима	0,427	
	Залежний тип відносин	0,579	
	Дружелюбний тип відносин	0,710	
	Альтруїстичний тип відносин	0,767	
	Насолода прекрасним	0,422	
	Робота як джерело прибутку	0,577	

*Стать при статистичній обробці кодувалася 0 – для чоловіків та 1 – для жінок.

Таким чином, на основі математико-статистичної обробки даних було виявлено основні взаємозв'язки соціально-психологічних особливостей студентської молоді та здійснено їх логіко-смыслову інтерпретацію.

Висновки. На основі ґрунтового теоретичного аналізу та статистичної обробки даних зазначеної тематики було виявлено, що відомості наукових досліджень монетарних установок та психології грошей на сьогоднішній день недостатньо опрацьовані та потребують більш чіткої систематизації, виведення певної концептуальної теорії, яка б щонайбільш повно охоплювала виявлені закономірності та тенденції світових та вітчизняних досліджень, а також нашого дослідження, які б дали змогу побачити цілісну картину психологічних аспектів монетарних установок людини як частини соціально-економічної реальності.

Хоча на сьогодні тренінги фінансової грамотності є доволі популярними, в таких навчальних програмах практично не враховується те, що люди схильні використовувати свої матеріальні ресурси не тільки в економічному контексті, але й з метою потенційної регуляції власної соціальної та комунікативної активності, для самореалізації (в сенсі радше ціннісно-емоційної сатисфакції) або ж в якості аутотерапевтичного засобу, покликаного регулювати психоемоційні стани різного характеру.

Отже, можна вести мову про доцільність врахування психологічних аспектів монетарної поведінки та впровадження у навчальні програми фінансової компетентності компоненти роботи з монетарними установками.

Перспективою подальших досліджень вбачаємо: вивчення соціально-психологічних особливостей монетарних установок осіб старших вікових категорій; дослідження монетарних установок сучасних політиків; вивчення безпосередньо психологічного змісту ставлення до грошей у різні вікові періоди; виявлення особливостей когнітивних, емоційних та вольових компонентів монетарних установок; дослідження грошових установок у співставленні з ціннісною сферою працездатного прошарку населення та врахування виявлених особливостей при професійному відборі; емпіричний аналіз співставлення монетарних установок та кар'єрних орієнтацій та врахування результатів з точки зору використання психо-інтелектуально-трудоного потенціалу працездатних громадян України з метою оптимізації взаємозв'язку між трудовим запитом та особистісною самореалізацією, тобто реалізацією людського капіталу студентської молоді.

Тарас ВАСИЛЬЦІВ, Руслан ЛУПАК

ПРІОРИТЕТИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННИХ ДІЙ НА ДОНБАСІ

Taras VASYLTSIV, Ruslan LUPAK

PRIORITIES AND MEANS OF DEVELOPMENT OF THE INTERNAL MARKET OF UKRAINE IN CONDITIONS OF MILITARY ACTIONS IN DONBAS

The article reveals that military actions in Donbas became a powerful external factor affecting the volumes, dynamics, and structural characteristics of the development of the domestic market of Ukraine and its regions. The negative current trends in the development of the domestic market of Ukraine, conditioned largely by military actions in Donbas, include the decrease of the real volumes of wholesale and retail trade, the strengthening of the import dependence of the domestic commodity market in the context of a sharp decline in imports, the strengthening of regional imbalances in retail trade, the general deterioration of the investment climate, the growing instability of a number of sectors of the economy, having a direct impact on the domestic market, the deterioration of the situation in the labour market and in the employment area, as well as the deterioration of structural and absolute indicators of performance of the business sector, growth of shadow business within the internal market and so on.

Після макроекономічної дестабілізації, обумовленої фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр., розвиток внутрішнього ринку товарів та послуг України упродовж 2010-2014 рр характеризувався низкою позитивних тенденцій, як-от: зростання обсягів оптового та роздрібного обороту, покращення забезпеченості населення торговельною площею та споживчими послугами, розбудова оптово-роздрібних логістичних центрів, крупних торговельно-розважальних об'єктів супер- та гіпермаркетів з високим рівнем ефективності та якості обслуговування покупців, формування базової інфраструктури та удосконалення процедур громадського контролю за ринком, певне пом'якшення адміністративних бар'єрів.

Натомість потужним зовнішнім викликом, що призвів до погіршення кількісно-якісних характеристик розвитку внутрішнього ринку, став збройний конфлікт у Донецькій і Луганській областях, що виник на початку 2014 р. та триває досі і внаслідок якого частина території цих областей та, відповідно, значний сегмент ринку стали практично неконтрольованими для регулювання з боку центральної й місцевої влади, фактично було виведено поза вітчизняне правове поле процеси логістики та обміну товарів із решти території України.

Наслідком воєнних дій стала не лише втрата частини внутрішнього ринку та доступу до фінансових ресурсів населення і суб'єктів господарювання. Загальне загострення військово-політичної та економічної ситуації в Україні призвело до зменшення обсягів промислового виробництва та АПК, девальвації національної грошової одиниці, підвищення темпів зростання інфляції та зниження купівельної спроможності населення, погіршення коопераційних відносин між суб'єктами внутрішнього ринку зі Сходу та інших територій держави, ускладнення фінансового стану підприємств та інвестиційної привабливості територій, зростання внутрішньої міграції та погіршення ситуації на ринку праці. Проблема актуалізується й тим, що негативного впливу воєнних дій на Донбасі зазнали практично всі сегменти внутрішнього ринку держави – ринки: товарів і послуг, праці й зайнятості, капіталу та інвестицій, інновацій і високих технологій. Ситуація негативно позначається на діловому середовищі та розвитку приватного бізнесу, якості життя населення на всій території держави.

Слід зауважити, що зовнішня воєнна агресія є не єдиним джерелом проблем та перешкодою розвитку внутрішнього ринку. Сюди слід віднести і слабкість структурних реформ та інституціональних змін, недостатньо ефективну державну політику в умовах посилення зовнішніх та внутрішніх ризиків і загроз. Органам влади слід звернути увагу на негативні аспекти погіршення якісно-структурних характеристик функціонування внутрішнього ринку, зокрема в оптовій та оптово-роздрібній торгівлі, зниження ефективності та фінансово-ресурсної забезпеченості економічних агентів, зменшення обсягів інвестиційно-інноваційної діяльності, фінансового потенціалу модернізації ринку, високу імпортозалежність, слабкість розвитку міжгалузевих та міжсекторальних зв'язків.

Саме тому внутрішній ринок не виконує на сьогодні в повній мірі свою важливу роль та базові функції у забезпеченні життєдіяльності соціально-економічної системи держави, економічного зростання та підвищення якості життя населення. Це призводить до посилення концентрації й монополізації внутрішнього ринку, погіршення ресурсної забезпеченості та зниження інвестиційно-інноваційної активності його суб'єктів, тінізації ринку, диференціації та деформації розвитку в регіональному та територіальному аспектах, перешкоджає системному розвитку національного господарства. Негативні аспекти стану та характеристики розвитку внутрішнього ринку призводять до зменшення реального ВВП, послаблення його ролі у раціоналізації та підвищенні ефективності господарських зв'язків, економічному відтворенні, невиконання бюджетів за доходами, що в умовах обмежених можливостей скорочення видатків призводить до зростання боргового тиску та ризиків дефолту країни, зниження зайнятості та доходів населення, погіршення конкурентного середовища, інвестиційної привабливості територій.

Усунення цих негативних тенденцій та забезпечення сталого і структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку України та її регіонів об'єктивно потребує нових більш дієвих та адаптованих до сучасної ситуації соціально-економічного розвитку держави рішень. Це потребує врахування в процесі удосконалення державної політики та реалізації дієвих механізмів і засобів у цій сфері чинника зовнішньої агресії на Донбасі та його впливу на зв'язки і чинники системи внутрішнього ринку держави.

Очевидно, що воєнні дії на Донбасі стали потужним зовнішнім чинником, що позначився на обсягах і динаміці, структурних характеристиках розвитку внутрішнього ринку України та її регіонів. Беззаперечно, що прямого впливу зазнав внутрішній ринок територій, що нині непідконтрольні українській владі, а також прилеглих до них районів Донецької та Луганської областей. Втім, це негативно позначилося і на функціонуванні внутрішнього ринку більшості південно-східних областей. Є також підстави і до висновку про деструктивний вплив воєнного конфлікту на центральні та західні регіони держави.

Зокрема, характерними тенденціями розвитку внутрішнього ринку України упродовж 2014 р. – першої половини 2015 р., обумовленими в значній мірі воєнними діями на Донбасі, були:

1. Згортання реальних обсягів оптової та роздрібною торгівлі. Спад оптової торгівлі в цілому по країні, що розпочався ще у 2012 р., після початку зовнішньої агресії доповнився і спадом роздрібного товарообороту.

2. Різке зменшення ролі Донецької та Луганської областей у формуванні та функціонуванні основних сегментів внутрішнього ринку держави. Так, у I півріччі 2015 р. в порівнянні з 2013 р. суттєво скоротилися частки Донецької та Луганської областей у обсягах обороту роздрібною торгівлі та послуг (табл. 1).

Якщо до воєнних дій на ці два регіони припадало 14,7 % обороту роздрібною торгівлі та 9,1 % обороту послуг, то на сьогодні ними формується лише 4,8 % та 4,6 % відповідно. Відтак, вплив регіонів на роздрібну товарну торгівлю зменшився майже на 2/3 (на 9,9 в.п.), а на торгівлю послугами – більш як вдвічі (на 4,5 в.п.). Закономірно, що воєнні дії на території Донбасу призвели й до зниження частки Донецької та Луганської областей у обсягах виробництва (частка реалізованої промислової продукції регіонів зменшилася на 9,0 в.п., сільськогосподарської продукції – на 3,0 в.п., будівельних робіт – на 11,0 в.п.) та імпорту на внутрішній ринок товарів і послуг (частка областей в обсязі імпорту товарів скоротилася з 7,7 % до 4,3 %, в імпорті послуг – з 10,4 % до 4,5 %).

Таблиця 1

**Місце Донецької та Луганської областей у формуванні
основних сегментів внутрішнього ринку України у 2013 р. та
першому півріччі 2015 р.**

(%)

Частки регіонів у:	2013 р.	I півріччя 2015 р.
- загальному обсязі обороту роздрібної торгівлі	14,7	4,8
- обсязі реалізованих послуг*	9,1	4,6
- обсязі реалізованої промислової продукції	21,7	12,7
- обсязі реалізованої сільськогосподарської продукції	7,1	4,1
- обсязі будівельних робіт	15,7	4,7
- обсязі імпорту товарів	7,7	4,3
- обсязі імпорту послуг	10,4	4,5
- обсязі капітальних інвестицій	14,7	3,6
- зайнятості населення*	13,1	6,7
- чисельності безробітного населення*	14,7	10,7
- потребі роботодавців у працівниках	5,9	3,7
- обсязі заборгованості із виплати заробітної плати	18,0	45,6

*Дані за I квартал 2015 р.

Джерело: Державна служба статистики України

3. Посилення регіональних дисбалансів розвитку роздрібної торгівлі. Так, обсяги роздрібного товарообороту в Луганській області зменшилися у I півріччі 2015 р. в порівнянні з I півріччям 2014 р. на 77,2 %, а в Донецькій області – на 59,8 %, тоді, як в цілому по державі показник збільшився на 12,3 % (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяг обороту роздрібної торгівлі за регіонами України у
2010-2014 рр., I півріччі 2015 р.**

(млрд грн)

Регіони	Роки						Темпи зростання, %	
	2010	2011	2012	2013	2014	I пр 2015	I пр 2015 / I пр 2010	I пр 2015 / I пр 2014
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Україна	541,5	685,7	812,1	888,8	903,5*	468,8*	2,0 р.	112,3
Регіони, де відбуваються військові дії								
Донецька	55,0	69,3	84,0	91,4	65,8	16,9	74,4	40,2
Луганська	23,0	28,5	36,1	39,5	22,0	4,1	41,4	22,8
Регіони, що межують з областями, де відбуваються військові дії								
Дніпропетровська	41,8	51,3	60,9	68,2	80,9	42,8	2,3 р.	120,6
Запорізька	23,4	28,9	34,4	37,2	43,7	22,7	2,3 р.	124,0

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Харківська	38,8	49,5	56,3	62,0	71,6	38,8	2,2 р.	125,6
Західні регіони України								
Волинська	10,1	13,1	15,9	17,9	21,2	11,3	2,8 р.	127,0
Закарпатська	11,3	14,8	17,0	17,2	20,2	11,2	2,3 р.	121,7
Івано-Франківська	13,1	17,5	20,6	22,6	27,6	15,1	2,6 р.	128,0
Львівська	25,2	31,3	36,2	39,2	45,0	26,3	2,4 р.	135,6
Рівненська	9,8	12,8	14,8	16,1	19,5	11,1	2,7 р.	135,4
Тернопільська	9,1	11,5	13,0	14,0	16,9	8,9	2,3 р.	120,3
Хмельницька	12,5	15,7	18,0	19,4	22,6	11,9	2,3 р.	119,0
Чернівецька	8,0	9,7	11,1	12,3	14,8	8,1	2,4 р.	126,6
Інші регіони України								
Вінницька	14,7	19,0	22,4	24,5	29,6	15,6	2,6 р.	126,8
Житомирська	11,5	15,4	17,4	19,3	22,8	13,3	2,7 р.	129,1
Київська	20,6	27,1	33,6	37,0	42,5	23,9	2,7 р.	128,5
Кіровоградська	9,2	11,4	13,7	15,2	17,2	9,7	2,5 р.	124,3
Миколаївська	12,7	16,5	19,7	21,0	23,9	12,9	2,3 р.	115,2
Одеська	32,6	42,1	50,6	55,6	61,9	33,0	2,4 р.	119,6
Полтавська	14,5	18,7	21,7	23,2	26,0	14,0	2,3 р.	111,1
Сумська	9,9	12,8	15,4	16,5	18,7	10,2	2,6 р.	124,4
Херсонська	11,4	14,0	16,5	17,9	21,5	11,0	2,4 р.	126,4
Черкаська	13,0	16,3	19,1	20,8	23,7	12,7	2,2 р.	118,7
Чернігівська	10,1	12,6	14,6	16,0	18,0	10,0	2,3 р.	123,5
м. Київ	72,1	89,3	104,4	114,4	125,9	73,3	2,3 р.	132,5

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Потрібно звернути увагу й на те, що попри наявність чисельних інформаційних повідомлень про дефіцит споживчих товарів та різке зростання в зв'язку з цим їх вартості на території Донецької й Луганської областей, особливо на окупованих територіях, згідно з офіційними даними вітчизняної статистики не спостерігається істотних диференціацій в індексах споживчих цін як загалом, так і за головними групами продовольчих і непродовольчих товарів, споживчих послуг, послуг транспорту, зв'язку, освіти тощо.

Це, з одного боку, є свідченням ефективної діяльності органів місцевої влади та державного регулювання внутрішнього ринку на контрольованих українською владою територіях Донбасу, зокрема щодо постачання необхідних товарів та послуг, стримування цінових кон'юнктурних коливань, а, з іншого, – проявів тінізації та зниження рівня обліковування показників функціонування внутрішнього ринку окупованої частини Донбасу.

До наслідків недостатньо ефективного державного регулювання і стимулювання розвитку торгівлі як найбільшого сегмента внутрішнього ринку України відноситься низька інноваційна активність підприємств, наявність істотних диференціацій та деформацій у споживанні товарів,

розвитку й ефективності торгівлі у міських і сільських поселеннях, за регіонами та між обласними центрами і рештою територій, надмірна імпортозалежність, невисокий рівень розвитку інтернет-торгівлі та все ще мала частка безготівкової форми розрахунку, наявність істотного тіньового сектора.

Вказані чинники не лише стримують позитивні тенденції активізації господарської діяльності у вітчизняній роздрібній торгівлі, але й перешкоджають розвитку внутрішнього ринку, що проявляється у зменшенні обсягів ВВП, послабленні ролі торгівлі в раціоналізації та підвищенні ефективності господарських зв'язків, економічному відтворенні, зменшенні кількості робочих місць, зниженні зайнятості та звуженні джерел доходів населення, погіршенні якості життя, обмеженні каналів продажу товарів місцевого виробництва, погіршенні конкурентного середовища, інвестиційної привабливості територій сільських поселень, малих міст та районів.

4. Посилення імпортозалежності внутрішнього товарного ринку в умовах різкого зниження обсягів імпорту. З 2013 р. намітилася тенденція до зниження обсягів імпорту на внутрішній ринок товарів, а з 2014 р. – послуг. Серед головних причин таких тенденцій можна визначити скорочення платоспроможності та ділової активності як населення, так і бізнес-середовища під дією зовнішньої агресії, гіпердевальвації та посилення макроекономічних і структурних дисбалансів розвитку національної економіки. Основним напрямом падіння обсягів імпорту є російський вектор зовнішньоторговельного співробітництва України. Проте масштабність дисбалансу попиту та пропозиції внутрішнього ринку об'єктивно призводить до скорочення імпорту з інших ринків, у тому числі з ЄС, навіть за умов запровадження торговельних стимулів у процесі євроінтеграції України.

Ситуація ще більше ускладнилася під час воєнних дій на Донбасі. Так, обсяги імпорту в Україну товарів у січні – червні 2015 р. скоротилися до аналогічного періоду попереднього року на 38,6 %, а послуг – на 26,0 %. Об'єктивно вищими були темпи спаду імпорту товарів та послуг у Донецькій і Луганській областях (51,7 % та 82,4 % відповідно за товарами і 63,3 % та 81,8 % за послугами).

Зменшення обсягів імпорту товарів та послуг може розцінюватися як позитивна тенденція щодо послаблення імпортозалежності вітчизняного внутрішнього ринку. Проте на практиці скорочення імпорту призвело до звуження внутрішнього ринку та обмеження споживання, але не мало позитивного впливу на відновлення внутрішнього виробництва та закріплення на ринку товарів вітчизняного виробництва.

Крім того, для внутрішнього ринку держави **проблема імпортозалежності залишається критично гострою та зростає у сегменті непродовольчих товарів.** Для сучасного етапу розвитку внутрішнього ринку України характерною є ситуація, коли посилюється вплив чинників, які стимулюють збільшення обсягів імпорту (розширення місткості внутрішнього ринку, розвиток інфраструктури торгово-посередницької

та зовнішньоекономічної діяльності, покращення можливостей входження в систему вітчизняної торгівлі), і практично не сформовано бар'єрних та компенсаторних можливостей протидії (зокрема – формування і використання потужностей внутрішнього виробництва).

Наявні негативні тенденції до зменшення частки продажу в роздрібному товарообороті товарів, виготовлених на території України, та збільшення частки продажу імпоротної продукції. За період 2005-2014 рр. частка вітчизняних товарів у продажу на внутрішньому ринку зменшилася з 70,5 % до 57,8 % (на 12,7 в.п.). Ситуація особливо критична для ринку непродовольчих товарів, на якому за цей період частка вітчизняних товарів зменшилася до рівня 39,5 % (з 57,6 % у 2005 р.), тобто на 18,1 в.п. Погіршення, хоча й у меншій мірі, спостерігається і для продукції продовольства.

Посилення гостроти проблеми регулювання імпортозалежності внутрішнього ринку України обумовлене і чинником недостатньої дієвості використовуваного для цього організаційно-економічного механізму державної структурної політики. Головними його недоліками в інституційному аспекті є недоліки законодавчого забезпечення регулювання і стимулювання структурних змін, брак стимулів для створення суб'єктів інфраструктури, несформованість системної сукупності заходів із комплексного впливу на удосконалення виробничого комплексу, витіснення імпорту та заміщення його вітчизняними товарами, недосконалість систем статистичного спостереження та нормативно-методичного забезпечення державної політики імпортозаміщення.

В організаційному аспекті необхідні створення відповідального державного органу та покращення координації діяльності міністерств і відомств, відповідальних за політику в цій сфері, спрямованість державної політики на розбудову внутрішнього ринку, розширення його місткості та зниження рівня монополізації. Економічними недоліками механізму регулювання імпортозалежності є недостатність заходів, орієнтованих на раціональний розподіл внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів на інвестиційні цілі, впровадження інновацій, якісні перетворення в системі виробництва, незорієнтованість структурної політики на раціональне відтворення суспільного капіталу, співвідношення між нагромадженням і споживанням, слабкість і несистемність стимулів до розвитку вітчизняного виробництва, для роздрібної мережі й населення для відмови від придбання імпортних товарів.

5. Загальне погіршення інвестиційного клімату, зменшення обсягу капітальних інвестицій на Донбасі та у регіонах, що межують з областями, де відбуваються воєнні дії. Воєнні дії на Донбасі, беззаперечно, негативно позначилися на інвестиційній привабливості національного господарства України та його регіональних економічних комплексів. Внаслідок воєнного конфлікту посилилася політико-економічна

нестабільність, що стала суттєвою перешкодою для залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, погіршення функціонування такого сегмента внутрішнього ринку, як ринок капіталу. Таким чином, вже у 2014 р. до 2013 р. капітальні інвестиції скоротилися на 23,8 % (з 267,7 до 204,1 млрд грн) (табл. 3).

Таблиця 3

**Капітальні інвестиції за регіонами України у 2010-2014рр.,
I кварталі 2015 р.**

(млрд грн)

Регіони	Роки						Темпи зростання, %	
	2010	2011	2012	2013	2014	I кв. 2015	I кв. 2015 / I кв. 2010	I кв. 2015 / I кв. 2014
Україна	189,1	259,9	293,7	267,7	204,1*	44,7*	176,9	109,6
Регіони, де відбуваються військові дії								
Донецька	15,0	26,8	31,	27,9	13,2	1,4	64,5	37,5
Луганська	5,6	7,0	8,2	11,4	5,2	0,2	26,2	8,3
Регіони, що межують з областями, де відбуваються військові дії								
Дніпропетровська	16,0	22,1	22,5	21,3	20,4	3,7	156,1	94,5
Запорізька	8,0	6,7	7,2	6,8	7,0	1,1	81,6	92,5
Харківська	8,1	13,0	14,8	9,3	8,0	1,4	139,3	100,4
Західні регіони України								
Волинська	1,8	2,6	3,3	3,3	3,4	1,4	5,0 р.	2,1 р.
Закарпатська	2,2	3,1	2,7	2,6	2,6	0,5	186,7	75,9
Івано-Франківська	4,4	4,3	5,2	4,8	6,8	1,1	194,9	80,2
Львівська	8,8	12,1	11,2	9,8	9,6	1,7	164,5	104,9
Рівненська	1,9	2,6	2,8	2,8	2,8	0,5	126,3	100,4
Тернопільська	2,1	2,5	3,4	3,0	2,6	0,4	175,3	120,3
Хмельницька	2,9	3,5	3,5	3,6	4,1	1,0	2,1 р.	140,0
Чернівецька	1,7	1,8	2,2	2,3	1,7	0,3	149,6	101,9
Інші регіони України								
Вінницька	3,5	5,1	5,8	6,1	6,1	1,0	2,8 р.	118,0
Житомирська	2,0	2,5	2,9	3,0	3,0	0,5	68,3	108,9
Київська	11,3	17,7	20,4	20,7	19,7	3,7	2,3 р.	129,5
Кіровоградська	2,1	4,0	4,6	3,2	3,1	0,6	2,4 р.	106,3
Миколаївська	4,4	4,3	4,7	5,0	3,8	0,9	172,1	134,8
Одеська	9,7	9,3	14,7	11,9	9,4	1,2	89,3	87,7
Полтавська	6,3	7,9	10,2	9,5	8,8	1,2	116,3	73,5
Сумська	2,2	3,0	2,9	2,7	2,8	0,6	2,4 р.	150,3
Херсонська	1,9	2,7	2,4	2,1	2,2	0,3	124,1	62,7
Черкаська	2,8	3,2	3,8	3,4	3,3	0,6	143,2	141,9
Чернігівська	1,9	2,4	2,7	2,8	2,6	0,6	2,6 р.	122,0
м. Київ	53,7	71,1	79,6	70,3	70,3	19,1	2,6 р.	159,0

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Воєнна інтервенція РФ у Донецькій та Луганській областях призвела до розбалансування міжгосподарських відносин в усіх сферах національної економіки. Сільське господарство не стало винятком, що посилює внутрішні дисбаланси розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та регіональні диспропорції виробництва і споживання окремих видів сільськогосподарської продукції.

6. Катастрофічно зросла збитковість суб'єктів господарювання, що відобразила втрату платоспроможного попиту з боку бізнес-середовища.

Зниження інвестиційної активності, спад виробництва у базових видах економічної діяльності та погіршення кон'юнктури внутрішнього ринку в умовах воєнних дій на Донбасі призвели і до подальшого погіршення фінансових результатів суб'єктів господарювання. Так, в цілому по Україні (та у всіх без виключення регіонах держави) вже з 2014 р. спостерігався від'ємний фінансовий результат до оподаткування підприємств у розмірі 517,4 млрд грн. Вже у I кварталі 2015 р. збиток сягнув 74,6 % річного показника 2014 р., що є одним з вагомих доказів послаблення фінансово-господарського стану вітчизняних підприємств унаслідок суттєвого дисбалансування ситуації на внутрішньому ринку.

7. Зниження економічної активності та скорочення кількості підприємств як суб'єктів формування пропозиції та попиту на внутрішньому ринку. Так, у цілому по державі кількість підприємств, що здійснювали діяльність, скоротилася з 669,9 тис. од. станом на листопад 2013 р. до 622,5 тис. од. станом на листопад 2014 р. Зменшення становило 47,4 тис. од. або 7,1 %. При цьому в Донецькій та Луганській областях відповідні показники зменшилися на 4,9 % та на 7,3 %.

За видами економічної діяльності кількість активних підприємств скоротилася в найбільших обсягах у будівництві (на 8,4 % в середньому за регіонами держави), на транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності (на 8,7 %), в оптовій та роздрібній торгівлі (на 7,3 %), в тимчасовому розміщуванні й організації харчування (на 7,7 %). При цьому слід звернути увагу на те, що у Донецькій та Луганській областях скорочення чисельності економічно активних суб'єктів господарювання було помірнішим, що позитивно.

8. Зростання нестабільності розвитку базового агропромислового ринку. Зокрема, розвиток АПК характеризується такими негативними тенденціями:

– зменшення потенціалу сільськогосподарського виробництва. У 2015 р. на окупованих територіях засіяно лише 50 % прогнозованих площ ярих сільськогосподарських культур. У Донецькій області 22,3 тис. га сільськогосподарських угідь потребують розмінування та ліквідації наслідків бойових дій. В Луганській області таких площ налічується 10,6 тис. га. З них розміновано 7 та 9,1 тис. га відповідно. Загальна площа

замінованих та забруднених площ складає 34 тис. га. Водночас на сільськогосподарських угіддях в окупованих територіях здійснюється зведення фортифікаційних споруд. Загалом обсяг сільськогосподарських угідь Донецької та Луганської областей складає 26488 тис. га, що в структурі посівних площ України становить 8,8 %, у тому числі в зоні проведення АТО – 485 та 198 тис. га або ж 1,8 та 0,7 % відповідно. Вся сільськогосподарська продукція, що вироблена за лінією розмежування, фізично не може потрапити на внутрішній продовольчий ринок України. На окупованих територіях Донбасу фермерство знищено як клас суспільно-економічних відносин. За оперативною інформацією, більше 30 тис. га орних земель від Новоазовського до Артемівського районів Донецької області заміновано або знаходяться у зоні бойових дій. Лише близько 6 тис. га розміновано¹;

– посилення дефіциту на внутрішньому ринку держави сільськогосподарської продукції власного виробництва. За підрахунками Міністерства аграрної політики та продовольства України в III-му кварталі 2015 р. в більшості областей України спостерігався дефіцит продуктів власного виробництва, а саме: олії соняшникової, свинини, курятини, гречки та цукру. Цілком забезпечені продукцією власного виробництва лише Київська та Вінницька області. Водночас, майже не потребують ввезення продукції з інших регіонів Полтавська, Рівненська, Волинська та Хмельницька області. Натомість найбільший дисбаланс продовольства спостерігається в Луганській (дефіцит свинини – 13,8 %, цукру – 86,3 %, курятини – 36,1 %, гречки – 64,6 %), Закарпатській (олії соняшникової – 95,6 %, цукру – 98,1 %, гречки – 85,5 %), Одеській (свинини власного виробництва – 23,3 %, цукру – 88,4 %, курятини – 85,7 %, гречки – 86,3 %), та Чернівецькій (свинини – 23,6 %, цукру – 85,4 %, курятини – 15,8 %, гречки – 79,9 %) областях²;

– скорочення обсягу виробництва окремих головних видів сільськогосподарської продукції. У 2015 р. спостерігається тенденція до скорочення валового збору гречки (на 14-17 % порівняно з попереднім роком) у зв'язку зі зменшенням посівних площ на 6 % та малосприятливими погодними умовами, що зменшують середню врожайність культури на 6-10 %. Для забезпечення потреби внутрішнього споживання потрібно в 2015-2016 маркетинговому році імпортувати 30-40 тис. тонн продукції, що становить чверть обсягу внутрішнього ринку³;

– загострення проблеми дефіциту мінеральних добрив на внутрішньому ринку. Потреба в мінеральних добривах для проведення

¹ Посівна-2015 в Україні: правда та міфи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/opinion/posevnaya-ukraine-pravda-mify-1433753780.html>.

² Ринки збуту: яким областям не вистачатиме продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/rinki-zbutu-akim-oblastam-ne-vistacatime-produktiv>.

³ В Україні прогнозують дефіцит гречки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/v_ukraini_prognozuyut_defitsit_grechki/?category=29779.

осінньо-польових робіт у 2015 р. складає 614 тис. тонн, у тому числі азотних 327 тис. тонн, фосфорних 156 тис. тонн, калійних 131 тис. тонн відповідно. Враховуючи залишки станом на вересень 2015 р., доступними є 395 тис. тонн поживних речовин мінеральних добрив (64 % від потреби), у тому числі азотних 204 тис. тонн (62 % від потреби), фосфорних 108 тис. тонн (69 % від потреби), калійних 83 тис. тонн (63 % від потреби); ⁴

– уповільнення інвестиційної активності у секторі вітчизняного сільськогосподарського виробництва в перший рік зовнішньої агресії при збереженні привабливості для інвесторів. Підвищення ризиків інвестиційної діяльності внаслідок ведення воєнних дій на Донбасі призвело до скорочення у 2014 р. обсягу освоєних капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство до 84,6 % від рівня 2013 р. Але вже за підсумками I півріччя 2015 р. обсяги капітальних інвестицій зросли до 109,6 % відносно I півріччя 2014 р. і складають 9,5 % усіх освоєних інвестицій. У поточному 2015 р. галузь поступається за рівнем освоєння капітальних інвестицій лише будівництву.

9. Дестабілізація ситуації у секторі будівництва та на ринку нерухомості. Попри значні обсяги вимушено внутрішньо переміщених в Україні⁵ осіб через воєнні дії на Донбасі та зростання потреби у їх забезпеченості житлом, погіршення інвестиційного середовища, а також гостра криза у фінансово-кредитному секторі держави призвели до критичного зменшення обсягів збудованого та прийнятого в експлуатацію житла, дестабілізувавши ситуацію на внутрішньому ринку некомерційного будівництва. Так, у 2014 р. обсяги прийнятого в експлуатацію житла у середньому за регіонами держави скоротилися на 13,2 % відносно 2013 р., а у I кварталі 2015 р. до відповідного періоду 2014 р. – на 19,3 %. Введення в експлуатацію житла практично припинилося у Донецькій та Луганській областях, а скорочення його обсягів спостерігалось за більшістю регіонів держави, особливо у містах.

10. Диверсифікація напрямів розвитку туризму і рекреації, перерозподіл сегментів та зміщення акцентів у бік розвитку внутрішнього ринку туристично-відпочинкових послуг. За інформацією, наданою Адміністрацією Державної прикордонної служби України та підготовленою Державною службою туризму та курортів України, протягом I кварталу 2015 року Україну відвідало понад 2,9 млн іноземних туристів. У порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. їх кількість зменшилася на 0,5 млн осіб. Найбільші потоки туристів до України у вказаному періоді спостерігалися з сусідніх країн, серед яких Молдова –

⁴ Для проведення осінньо-польових робіт аграріям бракує 614 тис. тонн добрив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/posts/show/dla-provedenna-osinno-polovih-robit-agrariam-brakue-614-tis-tonn-dobriv>.

⁵ Представництво Управління Верховного комісара ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unhcr.org.ua>.

1,1 млн осіб, Білорусь – 0,4 млн осіб, Польща – 0,3 млн осіб та Угорщина – 0,2 млн осіб.

У І кварталі 2015 р. державний кордон України перетнуло 4,8 млн українців, що на 4 % менше, ніж у І кварталі 2014 р., коли виїзний турпотік налічував близько 5 млн осіб. Країнами, найбільш відвідуваними українськими туристами, є Польща, Молдова, Угорщина, Білорусь, Словаччина, Румунія, Німеччина, Єгипет, Туреччина, ОАЕ.

За даними Державної фіскальної служби України, суб'єктами туристичної діяльності (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя) у І кварталі 2015 р. сплачено податків та зборів до зведеного бюджету на суму понад 322,4 млн грн, що на 7,4 млн грн менше, ніж у аналогічному періоді 2014 р. Надходження від сплати туристичного збору у вказаному періоді зменшилися на 0,4 млн грн та склали близько 6 млн грн⁶.

У 2014-2015 рр. в умовах воєнних дій на Донбасі відбулися такі зміни у тенденціях розвитку туристичної галузі:

- перерозподіл споживчих настроїв громадян України щодо відпочинку (зростання частки (з 62 % до 68 %) громадян, що не планують відпочивати, та громадян, що не мають можливості подорожувати (з 17 % до 24 %); збільшення частки (з 5% до 6 %) відпочиваючих у Карпатах та у заміських будинках; скорочення частки громадян, що планують поїхати відпочивати за кордон (з 3 % до 1 %) та що планують відпочивати в Криму (з 2 % до 1 %) ⁷;

- перерозподіл туристичних потоків усередині країни (за інформацією власників турагентств та фахівців сфери гостинності, кількість внутрішніх туристів у 2015 р. збільшилася на 25-30 %⁸. На 25 % зросла відвідуваність українцями Карпат та м. Одеса, а кількість туристів на вихідні до Львова, Кам'янця-Подільського та Мукачєвого збільшилася за останній рік удвічі. Туроператори також відзначають підвищений інтерес до Буцького каньйону в Черкаській області, заповідника Качанівка біля Чернігова, дендропарку Тростянець та Батурина)⁹;

- активний розвиток внутрішнього туризму, особливо у 2015 р.;

⁶ Статистичні показники сфери туризму у І кварталі 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27681/>.

⁷ Прес-реліз «Як планують відпочивати українці у 2015 році?» 09.06.2015 р. Київський міжнародний інститут соціології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=525&page=1>.

⁸ Профильная ассоциация: внутренний туризм в Украине в 2015 г. вырос на 30%. 23.07.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.ua/articles/tourism/Profilnaya-assotsiya-vnutrenniy-turizm-v-Ukraine-v-g-vyros-na-105557/>.

⁹ Сезон відпусток: що відбувається з українським туризмом? Анастасія Оратовська, спеціально для «Слово і Діло». 23.06.15 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovo-idilo.ua/2015/06/23/statija/suspilstvo/sezon-vidpustok-shho-vidbuvayetsya-z-ukrayinskym-turyzmom>.

– скорочення обсягів виїзних потоків українських громадян за кордон унаслідок девальвації гривні, зменшення реальних доходів населення та змін в оформленні Шенгенських віз, у т. ч. введення збору біометричних даних (за підрахунками експертів, виїзний туризм у 2015 р. скоротився на 30 %. За даними компанії «Центр розвитку туризму», в першому півріччі за кордон відправилося у два рази менше туристів, ніж рік тому. Скоротилася і середня тривалість відпочинку до 7-10 днів на противагу 12-14 в докризовий період);

– скорочення іноземних туристів, які прибувають з метою відпочинку в Україну, внаслідок воєнних подій та неспокійної ситуації у великих містах.

Невід'ємною складовою туристичної галузі є вигідне та зручне авіаційне сполучення та перевезення пасажирів. Втім, на вітчизняному внутрішньому ринку перевезення пасажирів спостерігаються негативні тенденції. Офіційні звіти Державної авіаційної служби України за 2014 р. та I півріччя 2015 р. повною мірою відображають наслідки складної ситуації в країні та зміни споживчих настроїв громадян. У 2014 р. мало місце значне скорочення основних показників роботи авіаційної галузі, що продовжилося і у I півріччі 2015 р., коли пасажирські та вантажні перевезення здійснювала лише 31 вітчизняна авіакомпанія, кількість перевезених пасажирів скоротилася порівняно з аналогічним періодом минулого року на 8,5 % та склала 2,7 млн осіб.

Серед основних чинників, які призвели до спаду попиту на авіаперевезення, – складна військово-політична ситуація в державі, економічна криза, анексія Криму, рекомендації з безпеки польотів низки міжнародних організацій та органів ЄС оминати альтернативними маршрутами частину повітряного простору України та пов'язане з цим у цілому погіршення загального стану сучасної економічної кон'юнктури. Упродовж року не працювала частина вітчизняних аеропортів, багато авіаперевізників скоротили маршрутну мережу та взагалі згорнули ряд напрямів діяльності.

Українська залізниця, незважаючи на матеріальні втрати, викликані антитерористичною операцією на Сході, істотними змінами в розкладі й напрямках руху залізничних потягів, активно допомагає внутрішнім туристам реалізовувати туристичні поїздки в найбільш популярних літніх напрямках – західному (Львів, Івано-Франківськ, Карпати, Закарпаття), південному (Одеса, Миколаїв, Херсон) та київському. Потяги популярні серед українських туристів через їх економічну доступність.

Водночас пасажирські перевезення залишаються збитковими. Прибутки від таких перевезень у далекому сполученні за липень 2015 р.

зменшилися на 39,8 % порівняно з липнем 2014 р., а за 7 місяців цього року – на 17 % у порівнянні з відповідним періодом минулого року¹⁰.

Отже, головною особливістю розвитку ринку туризму впродовж 2014-2015 рр. є поступова переорієнтація туристичних операторів на внутрішній ринок, а туристів – на організовані та самостійні подорожі в межах країни з використанням залізничного або автомобільного чи автобусного транспорту. Спостерігається істотне скорочення виїзного та міжнародного туризму, обсягів авіаційних пасажирських перевезень. Головною проблемою розвитку внутрішнього туристичного ринку є низький рівень реалізації його ресурсного потенціалу, що потребує пошуку та запровадження ефективних механізмів збільшення обсягу реалізованих туристичних послуг, зокрема для іноземних громадян.

11. Погіршення ситуації на ринку праці та у сфері зайнятості населення. Зокрема, погіршення результатів господарювання підприємств негативно позначилося на показниках економічної активності та параметрах зайнятості населення. Так, чисельність економічно активного населення в Україні у 2014 р. до 2013 р. зменшилася на 9,4 %, у т. ч. працездатного віку – на 7,0 %.

У I кварталі 2015 р. до аналогічного періоду попереднього року темпи скорочення економічно активного населення посилилися та скорочення вже становило 10,8 % всього населення у віці 15-70 років та 9,6 % – працездатного населення. В значній мірі ці тенденції обумовлені різким скороченням чисельності економічно активного населення на Донбасі, де у I кварталі 2015 р. до I кварталу 2014 р. відповідні показники скоротилися на 56,2 % (у Донецькій області) та 65,9 % (у Луганській області) за населенням у віці 15-70 років та на 55,8 % і 66,5 % відповідно за працездатним населенням.

Очевидно, що ці тенденції негативно позначилися на важливих макроекономічних структурних характеристиках розвитку ринку праці як важливого трудових ресурсного сегменту внутрішнього ринку. Зокрема, рівень економічної активності населення в державі у I кварталі 2015 р. скоротився до аналогічного періоду попереднього року на 1,7 в.п. за населенням у віці 15-70 років та на 0,8 в.п. за працездатним населенням. До порівняння, рівень економічної активності населення в Україні опустився нижче значень 2010 р. та відповідав рівню I кварталу того року.

Зазначені чинники негативно позначилися і на проблемі зростання рівня безробіття населення (табл. 4).

¹⁰ У липні Укрзалізниця майже на 40 % зменшила збитки від пасажирських перевезень у далекому сполученні. 21.08.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/page-12/407552/

Таблиця 4

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за регіонами України у 2010-2014 рр., I кварталі 2015 р.

Регіони	Роки										Абсолютне відхилення, ±			
	2010		2011		2012		2013		2014*		I кв. 2015*		I кв. 2015 / I кв. 2014	
	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку	всього, у тис. осіб	з них працездатного віку
Україна	8,1	8,8	7,9	8,6	7,5	8,1	7,2	7,7	9,7	9,3	9,6	10,0	0,6	0,6
Донецька	8,4	9,1	8,2	8,7	8,0	8,5	7,8	8,2	11,0	11,3	14,4	14,8	4,8	5,3
Луганська	7,2	7,8	6,6	7,1	6,4	6,9	6,2	6,7	11,4	11,8	15,3	16,1	7,5	6,9
Дніпропетровська	7,1	7,6	6,8	7,3	6,6	7,0	6,5	6,8	8,0	8,3	7,2	7,4	-0,8	-1,2
Запорізька	7,5	8,2	7,2	7,9	7,0	7,5	6,6	7,0	8,4	8,8	9,8	10,2	1,9	2,1
Харківська	7,2	7,7	7,0	7,6	6,8	7,2	6,4	6,8	7,8	8,1	7,4	7,6	-0,8	-1,1
Регіони, що межують з областями, де відбуваються воєнні дії														
Західні регіони України														
Волинська	8,5	9,3	8,3	9,1	8,1	8,8	7,8	8,4	9,9	10,3	11,1	11,3	1,6	0,9
Житомирська	8,7	9,3	9,6	10,2	8,7	9,2	7,8	8,2	9,2	9,6	9,5	9,9	-0,2	-0,6
Івано-Франківська	8,2	8,9	8,7	9,3	7,9	8,4	7,2	7,8	8,1	8,6	8,7	9,2	-0,3	-0,4
Львівська	7,8	8,4	7,7	8,3	7,5	8,0	7,1	7,5	8,6	8,8	9,3	9,5	1,1	0,7
Рівненська	11,4	12,5	10,4	11,5	9,8	10,8	9,4	10,3	10,6	11,7	10,5	11,5	-2,3	-2,4
Тернопільська	10,5	11,6	10,4	11,4	9,8	10,8	9,4	10,3	11,3	12,0	12,4	12,7	0,7	-0,1
Хмельницька	8,6	9,6	8,8	9,8	8,6	9,4	8,0	8,7	9,4	9,9	11,3	11,5	1,7	0,8
Чернівецька	8,5	10,1	8,2	9,6	8,0	9,3	7,4	8,6	9,0	10,2	9,7	10,7	0,3	-0,4
Інші регіони України														
Вінницька	10,0	11,1	9,7	10,9	8,8	9,7	8,4	9,2	10,5	11,1	10,6	11,0	-0,1	-1,0
Житомирська	9,8	11,0	10,0	11,2	9,7	10,7	9,3	10,2	11,5	12,3	11,8	12,4	0,7	-0,2
Київська	7,3	7,9	6,7	7,2	6,3	6,7	6,1	6,4	8,0	8,1	7,7	7,8	-0,6	-1,3
Кіровоградська	8,9	8,6	8,4	8,4	8,4	9,2	7,9	8,5	11,2	11,7	11,8	12,2	1,6	1,0
Миколаївська	8,4	9,2	8,1	8,8	7,9	8,4	7,4	7,8	9,1	9,4	8,6	8,9	-0,9	-1,4
Одеська	6,1	6,6	6,0	6,4	5,8	6,3	5,3	5,7	6,7	7,0	6,6	6,8	-0,2	-0,5
Полтавська	9,7	10,5	9,2	9,9	8,6	9,2	8,2	8,7	11,5	11,8	13,9	14,1	3,4	2,8
Сумська	10,6	11,6	9,1	10,2	8,6	9,6	7,7	8,5	9,5	10,2	11,0	11,3	-0,8	-1,5
Херсонська	8,6	9,4	9,0	9,8	8,7	9,4	8,5	9,1	9,9	10,2	10,4	10,6	0,7	0,0
Черкаська	9,9	10,8	9,2	10,0	9,0	9,7	8,9	9,5	10,2	10,5	9,9	10,1	-1,3	-2,1
Чернілська	10,5	12,0	10,4	11,9	9,8	11,0	9,3	10,3	11,2	12,1	11,8	12,4	0,4	-0,7
м. Київ	5,8	6,4	5,6	6,1	5,5	6,0	5,2	5,7	6,7	7,2	6,4	6,8	-0,1	-0,4

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

12. Активізація проблеми внутрішньої міграції, зокрема міграційне скорочення населення Донбасу і суміжних територій та приріст у Дніпропетровській і Харківській областях, регіонах Центральної та Західної України.

З метою запобігання негативним наслідкам збройної агресії РФ, окупації та анексії частини території України, проявам збройного насильства та порушенням прав людини значна частина населення Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також окремих районів Донецької та Луганської областей була змушена залишати місця свого постійного проживання, що призвело до істотної внутрішньої міграції та значної кількості внутрішньо переміщених осіб. Така ситуація загрожує стрімким підвищенням рівня безробіття та бідності населення, тоді як її вирішення потребує невідкладного визначення способів здійснення державної політики зайнятості з метою залучення внутрішньо переміщених осіб до економічної діяльності.

Надмірні обсяги внутрішньої міграції населення не сприяють стабільному функціонуванню внутрішнього ринку та його важливих сегментів. Адже це деформує ринок праці, зменшуючи пропозицію трудових ресурсів на окремих територіях та збільшуючи на інших, призводить до зниження рівня доходу та погіршення якості життя вимушено переміщених осіб, звуження платоспроможного попиту на товари і послуги на місцях вибуття мігрантів та практично не збільшуючи його на територіях – реципієнтах.

13. Погіршення абсолютних і структурних показників розвитку підприємницького сектору, зокрема МСП. У посткризовий період для економіки України характерною є тенденція до зменшення чисельності підприємств. Так, починаючи з 2013 р., зменшується кількість суб'єктів великого бізнесу, в 2011-2012 та 2014 р. зменшувалася кількість малих підприємств, упродовж 2010-2015 рр. характерним є скорочення кількості середніх суб'єктів бізнесу. Втім, в умовах воєнної агресії на Сході держави та посилення політико-економічної нестабільності тенденції до звуження чисельності малих і середніх підприємств лише активізувалися, що погіршило параметри функціонування сектору МСП як найбільш динамічної субстанції функціонування та розвитку внутрішнього ринку.

Попри скорочення чисельності суб'єктів підприємництва, зокрема у секторі МСП, обсяги реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2014 р. до 2013 р. скоротилися лише у сегменті великого бізнесу. За малими та середніми підприємствами спад був характерний лише для Дніпропетровської («мінус» 3,7 % у сегменті середніх підприємств), Волинської («мінус» 1,4 % для середніх підприємств) та Донецької (56,9 % за малими і 57,9 % – середніми підприємствами) і Луганської (59,5 % та 69,0 % відповідно) областей.

Таким чином, є підстави до висновку, що в умовах воєнних дій на Донбасі посилюється спад ділової активності (зокрема, у секторі МСП) та ефективності господарювання суб'єктів бізнесу, особливо на території Донецької та Луганської областей, а також прилеглих до них територіях. Це слід вважати передумовою подальшого погіршення ділового середовища на решті територіях держави.

14. Зниження інноваційної активності та пропозиції на внутрішньому ринку інноваційної продукції. Процеси, що відбувалися у вітчизняній економіці упродовж останніх років, не характеризувалися високою інноваційною активністю, а в умовах зовнішньої воєнної агресії на Сході держави у 2014-2015 рр. ще послабилися. Так, у 2014 р. до 2013 р. частка інноваційно активних промислових підприємств зменшилася на 0,7 в.п. загалом по державі та у більшості її регіонів. Виняток становили Донецька (на 4,1 в.п.) та Луганська (на 1,0 %) області, а також Дніпропетровська, Волинська, Івано-Франківська, Сумська та Херсонська області. Натомість в абсолютному вимірі кількість підприємств Донецької області, що займалися інноваціями, скоротилася майже вдвічі – з 85 (11 % з 809 промислових підприємств) у 2013 р. до 48 (15,5 % з 309 промпідприємств) у 2014 р.

У 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 од. або 16,1 % загальної кількості промислових підприємств (у 2013 р. – 1715 або 16,8 %, у 2012 р. – 1758 або 17,4 %), що свідчить про поступове зниження інноваційної діяльності у кризовий період. Це пов'язано передусім із тим, що розташовані у регіонах, де відбуваються воєнні дії та на прифронтових територіях, виробництва металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, що забезпечують значну частину внутрішнього виробництва інноваційної продукції, зазнали величезних втрат.

Металургійна група «Метінвест», яка протягом 2010-2012 рр. реалізувала ряд інноваційних проектів з випуску високотехнологічної металопродукції з використанням новітнього обладнання та високих технологій, у 2015 р. одночасно з оголошенням фінансових результатів діяльності за минулий рік заявила про дефолт та збиток у розмірі 113 млн дол. США¹¹.

Через воєнні дії на Сході України одне з найбільших металургійних підприємств України ПАТ «Алчевський металургійний комбінат», на якому в 2012 р. реалізовано інноваційний проект будівництва установки з вдування пиловугільного палива, у 2015 р. припинило свою діяльність¹².

¹¹ «Метінвест» Ахметова оголосив дефолт на 113 мільйонів доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2015/04/9/7064249/>.

¹² Плотницький прогнозує, що найближчим часом відновить роботу Алчевський меткомбінат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.112.ua/ato/plotnytskyi-prohnozuie-shcho-naib-lyzhchym-chasom-vidnovyt-robotu-alchevskiy-metkombinat-230432.html>.

Аналогічною є ситуація і у машинобудівній промисловості: одне з найбільших підприємств галузі – ПАТ «АвтоЗАЗ» у першому півріччі 2015 р. випустило 1480 одиниць автотранспорту, зокрема 1446 легкових авто (на 86,4 % менше, ніж за аналогічний період 2014 р.), 11 комерційних (на 96,2 % менше) та 23 автобуси (на 25,8 % менше), що пов'язано зі зниженням купівельної спроможності населення, відсутністю продажів у Луганській та Донецькій областях, фактичною зупинкою експортних поставок у РФ¹³.

Також багато підприємств хімічної промисловості постраждали від розгорнутого воєнно-політичного конфлікту на Донбасі: два з чотирьох підприємств виробників азотних добрив в Україні («Северодонецький Азот» та «Концерн Стірол»), які володіли значним інноваційно-промисловим потенціалом, знаходяться в зоні АТО і фактично вже другий рік не працюють.

Зменшення частки інноваційно активних суб'єктів господарювання у реальному секторі вітчизняної економіки призвело і до скорочення частки інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (табл. 5).

Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 2014 р. становила лише 2,5 %, тоді як у 2013 р. – 3,3 %, у 2012 р. – 3,3 %. Обсяг реалізованої високотехнологічної продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» склав 7,21 млрд грн (на 5,6 % менше, ніж у 2013 р.).

Таблиця 5

Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції за регіонами України у 2010-2014 рр.

(%)

Регіони	Роки					Абсолютне відхилення, ±	
	2010	2011	2012	2013	2014*	2014 / 2010	2014 / 2013
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Україна	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	-1,3	-0,8
Регіони, де відбуваються воєнні дії							
Донецька	1,9	2,1	2,2	3,0	1,7	-0,2	-1,3
Луганська	9,5	2,7	3,4	2,1	0,2	-9,3	-1,9
Регіони, що межують з областями, де відбуваються воєнні дії							
Дніпропетровська	0,6	0,5	0,8	1,9	0,7	0,1	-1,2
Запорізька	3,1	3,2	2,2	2,3	1,7	-1,4	-0,6
Харківська	3,1	2,4	4,8	4,8	3,8	0,7	-1,0

¹³ ЗАЗ очікує падіння виробництва автомобілів майже вдвічі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/29/553079/>.

Продовження табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Західні регіони України							
Волинська	4,2	5,6	1,7	3,0	2,5	-1,7	-0,5
Закарпатська	14,4	11,9	13,4	15,5	8,4	-6,0	-7,1
Івано-Франківська	2,3	5,2	7,5	4,3	3,8	1,5	-0,5
Львівська	1,6	1,5	2,1	3,0	2,1	0,5	-0,9
Рівненська	0,7	0,9	0,6	0,8	0,8	0,1	-
Тернопільська	5,6	7,6	7,4	2,6	1,7	-3,9	-0,9
Хмельницька	0,3	2,1	2,3	1,6	0,9	0,6	-0,7
Чернівецька	5,0	4,9	3,5	2,6	2,0	-3,0	-0,6
Інші регіони України							
Вінницька	2,0	2,2	1,6	2,3	2,3	0,3	-
Житомирська	1,5	3,8	5,1	5,5	1,4	-0,1	-4,1
Київська	2,1	2,3	1,7	2,4	2,2	0,1	-0,2
Кіровоградська	5,2	5,3	2,8	6,4	2,9	-2,3	-3,5
Миколаївська	8,5	3,3	0,9	3,0	1,5	-7,0	-1,5
Одеська	0,8	2,2	3,6	3,6	2,4	1,6	-1,2
Полтавська	10,4	24,3	14,4	6,5	8,9	-1,5	2,4
Сумська	8,8	12,4	10,6	10,4	10,4	1,6	-
Херсонська	6,2	4,9	5,6	4,0	5,4	-0,8	1,4
Черкаська	7,7	3,8	1,2	2,0	1,6	-6,1	-0,4
Чернігівська	9,4	1,7	1,4	0,9	1,0	-8,4	0,1
м. Київ	7,7	4,9	4,4	4,4	2,0	-5,7	-2,4

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Це стало наслідком дії низки системних внутрішніх чинників, що сформувалися в період воєнних дій на Донбасі: руйнування виробничих потужностей (через російську воєнну агресію Україна втратила щонайменше 20 % економічного потенціалу¹⁴), демонтаж і вивезення устаткування з підприємств Донецької та Луганської областей, які виробляли промислову, в т.ч. інноваційну та високотехнологічну продукцію (майже третина (27 %) промислового потенціалу Донецької та Луганської областей вивезена до РФ¹⁵). Таким чином доводиться констатувати про подальше скорочення інноваційних програм та проектів у реальному секторі вітчизняної економіки, що об'єктивно негативно позначається на конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) вітчизняного виробництва та обмежує потенціал вирівнювання подвійного

¹⁴ Через російську воєнну агресію Україна втратила 20 % економіки – А. Яценюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247809790&cat_id=244276429.

¹⁵ Порошенко П. Майже третина промислового потенціалу Донбасу вивезена в Росію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/tret-promyshlennogo-potentsiala-donbassa-1428687445.html>.

структурного дисбалансу внутрішнього ринку – перший стосується низької частки середньо- та високотехнологічної продукції, другий – критичної імпортозалежності з мінімально низькою питомою вагою внутрішнього виробництва такої продукції та послуг.

Втім, в умовах політико-економічної кризи 2014-2015 рр. спостерігаються й окремі позитивні тенденції щодо розвитку внутрішнього ринку інновацій та високих технологій. Це, зокрема:

- активізація інноваційних процесів в оборонно-промисловому комплексі (ОПК). Для виконання заходів із розвитку озброєння та військової техніки (ОВТ) у 2014 р. було виділено 4,3 млрд грн, з яких понад 98 % спрямовано на модернізацію наявного та закупівлю нового озброєння і військової техніки, а 2 % – на фінансування дослідно-конструкторських робіт, які перебувають на етапі проведення державних (попередніх) випробувань та виготовлення дослідного зразка¹⁶.

До підприємств, що займаються удосконаленням наявної та розробкою нової техніки, виробництвом обладнання та устаткування військового призначення, належать державні підприємства «Буран», АТ «Артем», «Квант», «Прогрес», завод імені В. Малишева, Конструкторське бюро з машинобудування імені О. Морозова, Конструкторське бюро «Південне» ім. М. Янгеля та ін., які забезпечують виробництво бронетанкової техніки, морської, спеціальної авіації, повітряної оборони, артилерійського та високоточного озброєння¹⁷. У Дніпропетровській області налагоджено виробництво вітчизняних безпілотних літальних апаратів для потреб ЗСУ. Місячна виробнича потужність підприємства сягнула 30-40 таких безпілотних апаратів¹⁸.

У вересні 2014 р. у рамках проходження Міжнародної спеціалізованої виставки «Зброя та безпека» та Міжнародного авіакосмічного салону «Авіасвіт» представлено значну кількість нового (модернізованого) озброєння та військової техніки вітчизняного виробництва (нові танки Т-84У «Оплот» та Т-64БМ «Булат», високоточні протитанкові ракетні комплекси «Стугна-П», сучасні системи активного захисту бронетехніки «Ніж», радіолокаційні станції ППО «Пелікан» та модернізована РЛС П-18 та ін.)¹⁹. З початку 2015 року українські військові отримали

¹⁶ Біла книга 2014: Збройні сили України. Міністерство оборони України, 2015. – 84 с.

¹⁷ У столиці розпочав роботу Форум «Науково-технологічне забезпечення оборонно-промислового комплексу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=247679294.

¹⁸ На Дніпропетровщині почали випускати вітчизняні безпілотники для армії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/953063-na-dnipropetrovschini-pochali-vipuskati-vitchiznyani-bezpilotniki-dlyaarmiji.html>.

¹⁹ Реформування оборонної промисловості – шлях до переозброєння збройних сил [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://censor.net.ua/resonance /311669/ reformuvannya_oboronno_promislovost_shlyah_do_pereozbronnaya_zbroynih_sil.

298 одиниць нового ОВГ, в тому числі 163 одиниці ракетно-артилерійського озброєння та 8 бронетранспортерів²⁰;

- впровадження енергозберігаючих та енергоефективних технологій. В умовах енергетичної кризи в Україні у 2014-2015 рр., яка спричинена воєнними діями на Донбасі, захопленням об'єктів енергетики та енергетичних ресурсів, призупиненням розвідки родовищ сланцевого газу в межах Олеського та Юзівського родовищ, спостерігається активізація процесів виготовлення твердого біопалива як альтернативи природному газу в проходженні опалювального сезону 2014/15 року та у тепловій енергетиці в цілому.

Сектор біоенергетики заміщує 1,93 млрд куб м на рік природного газу. Експлуатується понад 3 650 МВт теплової потужності на біомасі, в тому числі 2 тис. МВт у населення, 350 МВт у ЖКГ і бюджетній сфері, 1 300 МВт у промисловості. За даними Біоенергетичної асоціації України, у 2014 р. кількість підприємств-виробників палет, брикетів з відходів сільського, лісового господарства та харчової промисловості досягла 140 од., а обсяг виробленого ними твердого біопалива – 1150 тонн.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів щодо ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження» від 1 жовтня 2014 року № 491 уведений механізм стимулювання населення до впровадження енергоефективних заходів, який полягає у відшкодуванні частини тіла кредиту, залученого на придбання котлів з використанням будь-яких видів палива та енергії, за винятком природного газу. За даними Держенергоефективності України, станом на 10 серпня 2015 р. видано 6131 кредит на придбання котлів, що працюють на інших, крім газу, видах палива, на загальну суму 103,2 млн грн²¹;

- розвиток інноваційної інфраструктури. Незважаючи на зниження рівня інвестиційної привабливості України у 2014-2015 рр. (2,5-2,7 бали порівняно з 5 можливих²²), в окремих регіонах, у т.ч. на прифронтових територіях, спостерігається активізація розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, індустріальних парків, бізнес-інкубаторів, стартапів та ін.), що свідчить про усвідомлення органами місцевого самоврядування необхідності формування «точок регіонального зростання».

У 2014 р. Міжвідомчою комісією при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України прийнято рішення про включення

²⁰ З початку року «Укроборонпром» передав армії 767 одиниць техніки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2015/06/8/7070511/>.

²¹ Уряд відшкодував населенню 2,4 млн. грн. за кредитами, взятими на заміну газових котлів у червні місяці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/news/749>.

²² Інвестпривабливість України в І кварталі залишилася на рівні 2,51 бала з 5 можливих [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rb.ua.com/ukr/news/investprivlekatelnost-ukrainy-i-kvartale-1429091391.html>.

12 індустріальних парків до Реєстру індустріальних парків, ще 2 індустріальні парки у Львівській області готуються до подачі до Реєстру індустріальних парків (в обласному бюджеті на 2015 р. передбачено 400 тис. грн на розробку проектно-кошторисної документації для парків «Яворів» та «Новий Розділ». Спеціалізацією індустріального парку «Яворів» мають стати логістичні послуги та виробництво продукції на основі давальницької сировини для експорту в ЄС, індустріального парку «Новий Розділ» – виробництво екопродуктів та екоматеріалів)²³.

15. Посилення негативних тенденцій, пов'язаних із тінізацією внутрішнього ринку. Зокрема:

- істотно збільшилися обсяги контрабанди як з тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей в Україну, так і у зворотному напрямі, часто з нелегальним переміщенням відповідних товарів територією РФ.

Запровадження внутрішніх економічних санкцій та системи блокування стосовно окупованих територій Донецької та Луганської областей стали передумовою створення потужних контрабандистських угруповань, що, порушуючи пропускний режим, переправляють продукти харчування, алкогольні напої та тютюнові вироби, товари першої необхідності і товари промислового призначення на окуповані території. Натомість з окупованих територій Донбасу в Україну нелегально ввозять сировину, насамперед вугілля, металобрухт, а на територію РФ у великих обсягах вивозять обладнання стратегічних заводів та фабрик і товари сировинного характеру. Цю інформацію підтверджують дані діяльності спільних оперативних мобільних груп, які створені для протидії контрабанді через лінію розмежування та складаються з українських воєнних, представників добровольчих батальйонів і волонтерів.

Офіційно провезення товару на окуповані території дозволене близько 8 тис. суб'єктам господарювання, ще 3 тис. мають дозвіл на вивезення товарів звідти. Контрабандисти ж перетинають лінію розмежування з використанням хабарів та підроблених документів. Відомо, що вартість супроводу вантажного автомобіля з нелегальним товаром через лінію розмежування у зоні проведення АТО коливається від 10 до 100 тис. грн (волонтери стверджують, що вартість супроводу в окремих випадках досягає 200 тис. грн) або до 20 грн за кілограм товару, що транспортується нелегально. Лише у травні 2015 р. було затримано 170 вантажних автомобілей без відповідного документального оформлення. Тобто навіть за мінімальними оцінками загальна вартість їх «супроводу» склала близько 17 млн грн. Як стверджують експерти, процес незаконного переміщення товарів через лінію розмежування набрав характеру

²³ На Львівщині збудують чотири індустріальні парки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/news/showNews.do?na_lvivshhni_zbuduyut_chotiri_industrialni_parki&objectId=1359515.

організованої злочинності²⁴. Одночасно представники оперативних мобільних груп стверджують, що обсяги нелегальних платежів через один блокпост досягають від 1 до 5 млн грн щоденно.

За розрахунками авторів з врахуванням даних Державної служби статистики України та використання балансового методу, обсяги контрабанди лише продуктів харчування через лінію протистояння на Сході досягають близько 3 млрд дол. США за рік;

- істотні втрати у зв'язку з воєнним конфліктом, прогресуючою економічною кризою та ситуацією, близькою до колапсу в електроенергетичній галузі, створюють передумови для подальшої тінізації внутрішнього енергетичного ринку.

Передумовою істотних втрат для вітчизняного бюджету є існування «сірої» зони тіньової економіки, завдяки тому, що Кабінет Міністрів України погодив можливість вивезення вугілля з Донецької та Луганської областей (територій зони АТО) на підконтрольну українській владі територію через РФ – країну, яку Україна офіційно визнала агресором та яка не дотримується норм міжнародного права щодо контролю суміжної лінії кордону з Україною. Додатково Кабінетом Міністрів України було ухвалено рішення про імпорт електроенергії з РФ. Протягом серпня 2015 р. Україна отримала з РФ близько 0,5 млрд кВт-год електроенергії, вартість якої склала близько 1 млрд грн. Це відбувається у той час, як Україна продовжує постачати електроенергію на територію АР Крим та інші окуповані території з істотними втратами для державного бюджету. Відтак, обсяги потоків контрабандного вугілля та електроенергії важко оцінити навіть опосередкованими методами. Більше того, внаслідок згаданих рішень фактично узаконюється контрабанда, істотно зростає вартість енергоносіїв та дефіцит вугілля антрацитової групи для вітчизняних ТЕС та інших підприємств, припинилося накопичення вугілля на зимовий період. Як наслідок, відбувається тіньовий перерозподіл ринку енергоносіїв.

Істотною позицією контрабанди, на яку вказують волонтери з оперативних мобільних груп, є пальне з РФ, яке нелегально постачається контрабандними стихійними продуктопроводами²⁵;

- окупація АР Крим РФ та надання АР Крим статусу вільної економічної зони Україною створили передумови та мотивацію до контрабандних потоків з України в РФ через територію півострова.

На сьогодні відповідно до українського законодавства АР Крим є вільною економічною зоною. Таким чином, товари, що постачаються з України в окупований Крим, прирівнюються до експорту, що передбачає

²⁴ Контрабанда на Донбасі перетворилась на мільйонний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/kontrabanda_na_donbasi_peretvorilasya_na_milyonniy_biznes_dfs_2068310.

²⁵ Волонтер перед смертю викрив схеми контрабанди на Донбасі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ar.volyn.ua/20150907-volonter-pered-smertyu-vykryv-shemy-kontrabandy-na-donbasi/>.

пільги зі сплати митних платежів та ПДВ²⁶. Оскільки ціни в РФ на більшість товарів значно вищі, ніж в Україні, відсутність подвійного оподаткування ще більше мотивує контрабандистів. Відтак, необхідно прийняти відповідне законодавство у сфері торгівлі між Україною та АР Крим з метою оподаткування відповідних товарів та зменшення рентабельності контрабандних потоків. Через блокаду Криму частина контрабанди, що призначалася для перевезення на територію РФ, спрямовується на тимчасово окуповані території Луганської та Донецької областей.

Почастішали факти, коли контрабандний товар постачається з Молдови за документами транзитом через Україну в Крим. У дійсності товар вивантажують на території нашої держави, а пусті вантажівки перетинають кордон з тимчасово окупованою АР Крим. В результаті практично не можливо довести факт контрабанди.

Нелегальна схема контрабанди з України у РФ через територію Криму полягає у наступному: вантажівки корупційним методом перетинають кордон між Україною та АР Крим, далі етикетки з українських товарів переклеюють на російські, змінюють документи, товари перевантажують на транспортні засоби з російськими номерами і далі транспортують як товари російських виробників. Для прикладу, на одному вантажному автомобілі помідорів вантажопідйомністю 20 тон контрабандисти з врахуванням різниці цін одержують до 120 тис. грн тіньового прибутку²⁷. Таким чином, за оцінками експертів, обсяги нелегальних доходів у цій сфері досягають мільйонів доларів США щорічно.

З використанням опосередкованих оцінок обсягів контрабанди між Україною і тимчасово окупованою АР Крим можна припустити, що лише впродовж квітня-серпня 2015 р. «чистий нелегальний (контрабандний) відтік» вантажних транспортних засобів (основного логістичного джерела контрабандних потоків) з України через АР Крим на територію РФ становить приблизно 3 тис. вантажівок, що, очевидно, ідентифікується як масштабна організована злочинність та істотно впливає на обсяги товарної пропозиції на внутрішньому ринку України. Як видно з рис. 1, протягом більшості днів досліджуваного періоду «чистий нелегальний (контрабандний) відтік» вантажних автомобілів перевищував позначку нуль на рівні 50-100 вантажівок щоденно (що може свідчити про відповідні обсяги контрабанди).

За офіційними даними, опублікованими на інтернет-ресурсі Керченської морської поромної переправи ООО «Морская дирекция», між АР Крим та РФ впродовж 86 днів (63% досліджуваного періоду) кількість

²⁶ Через блокаду Криму частина контрабанди піде в Росію через Донбас. – 22 вересня 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.112.ua/kryminal/melnychuk-cherez-blokadu-krymu-chastyna-kontrabandy-pide-v-rosiiu-cherez-donbas-260088.html>.

²⁷ Как зарабатывают на контрабанде в Крым [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vesti-ukr.com/krym/107983-kak-zarabatyvajut-na-kontrabande-v-krym>.

вантажівок, що виїжджали з Криму, перевищувала відповідне значення кількості автомобілів, що вїжджали на півострів. З урахуванням даних про щоденний потік вантажних автомобілів, які використовують поромну переправу, що складає близько 250 одиниць, можна припустити, що близько 13 % від загальної кількості автомобілів, які переправляються з Криму в РФ контрабандним та корупційним способом, потрапили з України²⁸;

- з українських територій інтенсивно нелегально вивозять товари сировинного характеру, натомість на територію України завозять контрафактну неякісну продукцію, що виготовляється у межах так званих ДНР та ЛНР. До січня 2015 р. основні обсяги контрабанди відбувалися з використанням вантажного автотранспорту. Після гучних корупційних скандалів у цій сфері значний потік нелегального вивозу вугілля набув нових масштабів з допомогою залізничних перевезень. За твердженнями працівників державних шахт, розташованих на тимчасово окупованій території, щоденно відбувається одна-дві відправки потягами у складі 53-55 вагонів кожен, що становить близько 70 тонн. Аналогічно й працівники металургійних підприємств повідомляють про щоденну відправку 1-2 потягів з чавуном по 30 вагонів кожен.

За оцінками експертів, суми, яких недоодержує бюджет України від контрабанди вугілля через лінію розмежування, вимірюються мільярдами гривень на рік.

До основних груп товарів, які контрабандним способом перевозять через лінію розмежування, відносяться алкогольні напої, тютюнові вироби, продукти харчування. Частина цих товарів реалізується на тимчасово окупованих територіях за завищеними цінами (в 5-6 разів вище закупівельної ціни). Інша частина переміщується на територію РФ. Істотна частка тіньових поставок тютюнових виробів в Україну здійснюється також за рахунок існування в м. Донецьку масштабної нелегальної фабрики з виготовлення контрафактних товарів цієї групи, що реалізують як на території окупованого Донбасу, так і контрабандним способом переправляють на територію України.

Аналогічна ситуація стосується й алкогольних виробів: якісні спиртні напої перевозять з України на територію Донбасу, натомість звідти постачають контрафактну неякісну продукцію, виготовлену на незареєстрованих підприємствах, розташованих на територіях, підконтрольних терористичним організаціям ДНР та ЛНР²⁹.

²⁸ Крымский Треугольник: Куда Пропадают Грузовики из Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2015/09/24/krymskii-treugolnik-kuda-propadaut-gruzoviki-iz-ukrainy-ru/>.

²⁹ Контрабанда в зоні бойових дій на Донбасі: «проїзд» подорожчав у рази [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/ukraine/kontrabanda-v-zone-boevyh-deystviy-na-donbasse-proezd-podorozhal-v-razy-636098.html/>.

Корумпованість окремих представників судової системи призводить до масових випадків повернення вантажівок з контрафактними товарами власникам-правопорушникам (зокрема, багато таких рішень винесені у міському суді м. Краматорськ)³⁰;

- загострення ескалації конфлікту між Україною та РФ не лише призвело до контрабанди товарів та послуг, але й активізувало нелегальні міграційні процеси. Загрозою для національної безпеки стало те, що з державного бюджету України продовжують перераховувати соціальні виплати на окуповані території, які громадяни після оформлення відповідних документів мають можливість одержати на території України. Проте, повертаючись на окуповані території, ці кошти часто попадають у руки російських найманців та використовуються проти нашої держави.

Для одержання пенсій переселенцями з Донбасу на території України необхідно одержати відповідну довідку. В зв'язку з утрудненістю процесу її одержання через бюрократичні процедури громадяни часто вдаються до підкупу працівників відповідних державних служб або здійснюють інші зловживання з нанесенням збитків державному бюджету.

Тіньового характеру набули внутрішні та зовнішні міграційні процеси. Так, за нелегальний перетин лінії розмежування через блокпости, за пришвидшення процесу їх перетину або нелегальне оформлення документів, що дають право на перетин, хабарі, як зі сторони нелегальних терористичних утворень ЛНР, ДНР, так і зі сторони України, складають від 500 до 1000 грн з однієї особи та близько 1500-2000 грн з легкового автомобіля;

- з врахуванням істотної інтенсифікації тіньових процесів, пов'язаних з ситуацією на Сході України, загальний обсяг та рівень тіньової економіки в Україні суттєво зріс. З використанням даних Державної служби статистики та методу розрахунку тінізації економіки «витрати населення – роздрібний товарооборот» можна припустити, що за підсумком I кварталу 2015 р. рівень тіньової економіки збільшився порівняно з відповідним періодом 2014 р. на 8 в.п. – до 72 % від рівня офіційного ВВП.

Збільшення рівня тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» є наслідком скорочення обсягів продажу населенню споживчих товарів у легальному секторі (на 5,3 % порівняно з I кварталом 2014 р.) на тлі незначного збільшення скоригованих грошових витрат населення на придбання споживчих товарів (на 0,02 % відповідно), що свідчить про збільшення обсягів витрат населення на товари, які реалізуються у «тіньовому секторі» внутрішнього ринку. Основним чинником, що обумовив збільшення рівня тіньової економіки за цим методом у I кварталі 2015 р., стало звуження споживчого попиту з боку населення (спровоковане, своєю чергою, як скороченням реальної

³⁰ Бірюков розповів про обсяги контрабанди, що прямує на Донбас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2015/07/26/7075696/>.

заробітної плати, так і погіршенням споживчих настроїв), яке негативно позначилося на результатах роботи роздрібної торгівлі й насамперед великих торговельних підприємств. Як наслідок, для задоволення споживчих потреб населення надавало перевагу суб'єктам малого підприємництва, які мають вищу схильність до переходу в «тіньовий сектор» за несприятливих умов функціонування.

Вищезазначене вимагає запровадження низки інструментів із детінізації внутрішнього ринку, а також підтримки таких її позитивних аспектів, як покращення макроекономічних показників України в умовах соціально-економічної кризи через наповнення бюджету, легалізацію підприємницької діяльності та інші важелі, підвищення рівня економічної безпеки держави, насамперед її продовольчої компоненти та забезпечення відповідних соціальних стандартів, припинення різкого скорочення та вичерпування ресурсного потенціалу країни, зменшення мотивації громадян України до масової внутрішньої та зовнішньої міграції.

Недостатньо ефективна державна політика регулювання розвитку внутрішнього ринку України призвела до формування, а в подальшому – посилення окремих негативних тенденцій, а також структурних диспропорцій, що спостерігаються досі. Це, зокрема, низький рівень реалізації його базових функцій у системі розвитку національного господарства та зростанні якості життя населення, монополізація сегментів ринку та концентрація торговельних мереж, низька якість споживчих, житлово-комунальних та інших послуг, збільшення частки збиткових суб'єктів господарювання та нівелювання стимулів до зростання ділової активності населення, послаблення ринкової інфраструктури, посилення диференціацій розвитку та ефективності функціонування внутрішнього ринку у територіальному і функціонально-галузевому аспектах, посилення імпортозалежності, ін. Об'єктивно, що ці чинники в значній мірі стримують соціально-економічний розвиток України.

Воєнна агресія з боку РФ на Сході України, що розпочалася у 2014 р. та триває досі, підсилила негативний вплив зазначених тенденцій, а також викликала низку нових загроз і перешкод функціонування і розвитку внутрішнього ринку держави, як-от: звуження його місткості, домінування ринку товарів порівняно з ринком послуг, критична імпортозалежність, посилення структурних диспропорцій функціонування роздрібної торгівлі та сфери споживчих послуг, деформація внутрішнього ринку праці та зайнятості населення, погіршення інвестиційно-інноваційного середовища та зменшення притоку інвестицій, технологічний дисбаланс на ринку товарів різного ступеня переробки, зростання інфляції, девальвація національної грошової одиниці, зниження рівня реальних доходів населення і його купівельної спроможності, зростання вимушеної внутрішньої міграції, інфраструктурний дисбаланс, формування та розвитку торговельної інфраструктури у товарному та

регіональному рівнях, інституційно-організаційний дисбаланс пов'язаний із монополізацією ринків та непропорційною роллю великого, середнього та малого бізнесу в формуванні пропозиції та попиту на внутрішньому ринку, дисбаланс офіційного та тіньового сегментів внутрішнього ринку.

Ситуація щодо приборкання чинників негативної дії на ці тенденції об'єктивно унеможливлена на окупованих територіях, особливо складна – на решті частині Донбасу, але й суттєво позначається на параметрах функціонування внутрішнього ринку прилеглих до регіонів конфлікту областей – Дніпропетровської, Харківської та Запорізької; військові дії на Донбасі справляють негативний вплив на стан внутрішнього ринку всієї держави.

Це потребує впровадження низки пов'язаних між собою механізмів державного регулювання і реалізації в їх межах відповідних інструментів та заходів, орієнтованих на послаблення дисбалансів і стимулювання подальшого збалансованого розвитку внутрішнього ринку України в умовах наявності військових дій на Сході держави.

У секторі роздрібної торгівлі та сфери споживчих послуг – найбільшого та визначального сегменту внутрішнього споживчого ринку – **необхідна реалізація інституційно-правового** (законодавчого, нормативно-методичного, програмного) **та інституційно-організаційного** (сукупності інституцій та їх взаємодії) **механізмів**, інструментами яких є вдосконалення планування і регулювання торговельних відносин, диверсифікація діяльності роздрібних торговельних підприємств, розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача, створення стимулів для збалансованого розвитку торгівлі та її позитивного впливу на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва, покращення зайнятості, оплати праці й соціальної безпеки, підвищення економічної ефективності та інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації мережі об'єктів роздрібної торгівлі, вдосконалення середовища безпеки та подолання ринкових деформацій.

Для подолання проблеми надмірної імпортозалежності визріла актуальність впровадження організаційно-економічного механізму її державного регулювання. Його орієнтирами є структурні зміни та співвідношення у сферах виробництва і споживання товарів (послуг), а також інституціональні реформи, що створюють для цього законодавчу основу та середовище незалежних інституцій, а заходи спрямовані на зменшення частки імпорту товарів широкого вжитку, виробничого призначення та енергоресурсів, послаблення монополізованості товарних ринків та їх сегментів, формування справедливого та рівного конкурентного середовища у сферах виробництва і товарообігу, критичне скорочення тіньового сектору, розбудову збалансованої просторово-видової

мережі об'єктів торгівлі та посилення її ролі в процесах імпортозаміщення, покращення структури імпорту.

З огляду на різке загострення у зв'язку з воєнними діями на Донбасі проблеми зниження купівельної спроможності населення окремої важливості набуває реалізація ефективного економічного механізму, здатного нівелювати ці негативні тенденції, із заходами перегляду і затвердження базових державних соціальних стандартів (прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, неоподаткованого мінімуму доходів громадян) відповідно до реальних потреб і ринкових умов, сприяння зростанню рівня оплати праці (з підключенням інструменту генерального тарифного регулювання), удосконалення механізмів обліку, оподаткування та вартості використання суб'єктами підприємства державних і комунальних ресурсів, стимулювання підвищення рівня економічної активності населення в умовах зростання безробіття, збільшення кількості біженців та тимчасово переміщених осіб, формування дієвої й дієздатної ринкової інфраструктури.

Особливу увагу в процесі усунення дисбалансів розвитку внутрішнього ринку України слід приділити розвитку галузей реального сектору економіки. Тут актуальною є реалізація інституційно-організаційного механізму, орієнтованого на законодавче забезпечення ефективного використання конкурентних переваг та стимулювання якісного розвитку його суб'єктів, удосконалення системи організації управління галузями, ліквідацію негативних чинників впливу воєнних дій. Так, перспективними засобами розвитку ВПК є налагодження військово-технічного співробітництва та покращення його інфраструктурного забезпечення, активізація публічно-приватного партнерства за участю внутрішніх інвесторів, укладення міжнародних угод з виробництва воєнної продукції з урахуванням потенціалу вітчизняного ВПК, запровадження програм стимулювання внутрішнього виробництва техніки, зброї, фармацевтичної, текстильної продукції, продовольства для потреб армії.

Для підвищення ефективності вітчизняного АПК необхідні: посилення роботи з розмінування сільськогосподарських земель на звільненій території Донбасу з одночасною їх реінтеграцією в систему міжгосподарських відносин, забезпечення інституційної підтримки АПК з урахуванням потенціалу наявної інфраструктури, структурної перебудови аграрних горизонтально- та вертикально-інтегрованих кластерів, реструктуризація існуючих підходів до організації функціонування ринку мінеральних добрив, реалізація системної програмної інформаційної кампанії з популяризації конкурентних переваг і можливостей АПК України.

Вже зараз існують можливості для зростання попиту і збільшення ВВП галузі вітчизняного туризму. Для цього слід реалізувати заходи

організаційно-економічного механізму, що стосуються активного стимулювання збалансованого розвитку галузі, активізації промоційної діяльності на світовому туристичному ринку, коригування та покращання транспортного сполучення основних регіонів-реципієнтів туристів.

З метою усунення економічних перешкод та критичних чинників дестабілізації розвитку внутрішнього ринку праці в умовах воєнних дій **необхідно реалізувати заходи в межах організаційно-мотиваційного механізму**. Вони стосуються забезпечення зайнятості та підвищення конкурентоспроможності внутрішньо переміщених осіб шляхом їх професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації, посилення ролі органів місцевого самоврядування та сторін соціального діалогу в процесі відбудови і відновлення економічного потенціалу окремих районів Донецької та Луганської областей, реалізації позитивного світового (зокрема, європейського) досвіду у сфері всебічного розвитку соціального партнерства та колективно-договірного регулювання соціально-трудової сфери, реалізації державної програми дотацій робочих місць учасникам АТО та членам їх сімей.

Чи не найбільшої уваги в процесі державної політики, спрямованої на усунення дисбалансів розвитку внутрішнього ринку держави в умовах воєнних дій на Донбасі, **доцільно приділити детінізації та зокрема протидії контрабандним потокам товарів** як на непідконтрольовані території Донецької і Луганської областей, так і звідти. **Для цього необхідно реалізувати заходи інституційного** (законодавча відміна статусу вільної економічної зони АР Крим, ліквідація двосторонніх домовленостей між Україною та РФ щодо поставок товарів через тимчасово окуповані території Донецької й Луганської областей, посилення активних консультацій зі стратегічними партнерами України (насамперед США та країнами ЄС) щодо можливості подальшої воєнної підтримки та введення миротворчих батальйонів ООН на територію України з подальшим закриттям кордонів між Україною та РФ), **економічного** (припинення поставок товарів та послуг з України в РФ та на тимчасово окуповані території АР Крим, Донецької та Луганської областей, у тому числі електроенергії та води, припинення поставок товарів та послуг з РФ в Україну, вирівнювання цінових дисбалансів між вартістю товарів в Україні та на тимчасово окупованих територіях) **та суспільно-громадського** (надання публічності процесам, пов'язаним із сприянням контрабандним потокам через лінію розмежування, та щодо корупційних проявів стосовно ситуації у зоні проведення АТО, посилення громадського контролю із залученням волонтерів та активістів до моніторингу перетину кордону на лінії розмежування та на кордоні з тимчасово окупованою АР Крим, зменшення впливу політичних циклів на функціонування внутрішнього ринку) **механізмів**.

Досвід економічно розвинених держав, а також результати ідентифікації недоліків, причин і перешкод якісного посилення інноваційної активності суб'єктів вітчизняного внутрішнього ринку дають підстави до висновку, що **найбільш дієвим за сучасних умов у цілях розвитку внутрішнього ринку інновацій та високих технологій** і посилення його позитивного впливу на параметри внутрішнього ринку України **є впровадження інституційного механізму**, зокрема його інституційно-правової, інституційно-економічної та інфраструктурної складових. Це дозволить сформувати інституційно-правовий базис розвитку внутрішнього ринку інновацій та високих технологій, якісно реформувати систему його інституційно-економічного забезпечення, а також у достатній мірі розвинути інституційну інфраструктуру інтеграції науково-дослідної та інноваційної діяльності на внутрішньому ринку держави.

В цілях подолання негативних тенденцій до деактивізації підприємницької діяльності, зокрема МСП, обумовленої різким погіршенням соціально-економічної ситуації, тінізацією та криміналізацією бізнес-середовища внаслідок дестабілізації, обумовленої воєнними діями на Донбасі, та посилення таким чином структурних деформацій функціонування внутрішнього ринку держави, в Україні слід критично змінити підходи до державної політики у цій сфері. Досягнення пріоритетів державної політики в даній сфері потребує **створення необхідного інституційно-правового** (елементами якого є норми, правила та об'єкти інфраструктури, а головне призначення – забезпечення координації діяльності та функціонування суб'єктів системи економічної безпеки підприємництва і виконання покладених на них функцій) **та організаційно-економічного** (організації системи управління в аналізованій сфері, створення необхідного порядку, забезпечення її організованості та впорядкування, а також застосування економічних механізмів та важелів у макроекономічній, податковій, фінансово-кредитній, інвестиційній, інноваційній, виробничій, зовнішньоекономічній та інших сферах задля стимулювання розвитку економічних процесів і явищ у наперед спланованому руслі) **механізму**.

Іван МИХАСІЮК

УКРАЇНА НА ШЛЯХУ МОСКОВСЬКОГО ОКУПАНТА В ЄВРОПУ: ОСНОВНІ ЗАСАДИ ВІЙСЬКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ivan MYKHASIUK

UKRAINE ON THE WAY OF MOSCOW INVADER TOWARDS EUROPE: BASIC PRINCIPLES OF MILITARY AND ECONOMIC SAFETY

Abstract. *In the face of Russian aggression, Ukraine should accelerate the development, improvement and production of ultra-modern weapons that can successfully combat hostilities. Additional directions of deepening of cross-border cooperation of Ukraine with neighbouring Western countries are proposed in order to deter from any attempts of territorial conquest by the Russian Federation. In countries bordering Russia, it is necessary to increase the presence and readiness of response of NATO troops. State regulation of the economy should be oriented into strengthening the military-industrial complex (MIC) and simultaneously deregulating the business of enterprises, including the defence industry.*

Росія наразі не обстрілює Європу «Градами», але її політика спрямована проти Євросоюзу. Вона прагне його розхитати, розколоти, і в неї це вже виходить. Захланний кремлівський клан уже в Європі. Він просувається все далі, захоплюючи все нові сфери й галузі в економіці, купуючи політиків і навіть партії. Росія нав'язує Європі свої погляди, замашки й правила. При цьому, що європейські в Росії, напевно, не приживуться вже ніколи.

В цих умовах Європі, насамперед її Східній частині, доцільним було б вибудувати і зміцнювати Балтійсько-Чорноморську вісь – Швеція – Норвегія – Фінляндія – Литва – Латвія – Естонія, Польща – Болгарія, Україна, а у перспективі і Білорусія, ініціювати взаємно вигідні умови між вказаними країнами від торговельної до оборонної політики.

До речі, Польща має підстави для формування такого оборонного союзу з сусідами регіону. Варто лише згадати 1939 рік, коли Гітлер і Сталін намагались розірвати, знищити Польщу. А окупація цієї країни з 1945 по 1989 роки. Де тоді були країни Заходу? А сьогодні, німці і французи рахують гроші від партнерства з російським «Газпромом» і не дуже хочуть бачити в особі Росії (Московії) агресора. Але ж для Польщі, Литви недопущення російських агресорів до своїх кордонів – це завдання номер один.

Отож сьогодні спільні інтереси країн Балтії і регіону Чорного моря дають можливість сформуванню нового Політико-Східний Союз на теренах Східної Європи.

В цьому зацікавлені також Швеція, Фінляндія як позаблокові країни.

До такого Союзу може долучитися і Туреччина, яка підтримує своїх одновірців – кримських татар. Адже вони на своїй тимчасово окупованій території зазнають знущань, національних і соціальних утисків з боку московського окупанта. Разом це був би могутній Союз – значно сильніший в економічному і військовому відношенні, ніж московський агресор.

В такому союзі Україна, зважаючи на розміри території, природні ресурси та географічне положення, має шанс відіграти основну роль як в оборонному, так і в економічному аспектах.

А поки що, до створення і функціонування такого Союзу у всіх країнах, які межують з Росією, необхідно збільшити присутність і готовність реагування військ НАТО. Це міг би бути підрозділ швидкого реагування, в якому мали б бути сконцентровані ті знання і підготовка, які належать до планів оборони.

В умовах, коли починається спроба розпаду ЄС, який підтримує морально і матеріально російський агресор, зміцнення союзу країн Міжмор'я (Адріатика, Балтика, Чорне море) - це і основа недопущення прямих контактів, подальших підкупів московським агресором країн – головних членів ЄС – Німеччини, Франції і ін. Звичайно Союзу вказаних країн досягти відповідної міцності не під силу, але створити бар'єр подальшого просування російського окупанта на Захід при підтримці насамперед США, Канади реально і своєчасно.

Наразі Захід залишив Україну сам на сам з агресором, із міжнародним тероризмом. Катастрофа малайзійського «Боїнга-777», знищеного російською зброєю з російським екіпажем з території окупованої Росією України, показала, що війна в Україні – це головна точка на геополітичній карті. Після цього Захід почав по іншому мислити і допомагати Україні в боротьбі з окупантами, щоб не допустити його до своїх теренів. І все ж Захід закликає Україну до миру. Але ж для миру потрібна, насамперед, переможна війна над ворогом, російським тероризмом. Війна з Росією вже вийшла за межі України і зачепила весь глобалізований світ.

Анексія Криму, російська агресія на Донбасі раніше не мала б такого резонансу, як це має місце зараз, у глобалізованому світі. Як наслідок, система європейської та глобальної безпеки виявилася багато в чому безпорадною й неефективною, поставивши під сумнів можливість подальшого сталого розвитку на континенті. Тому підтримкою України та стимулом для її приєднання до Альянсу виступають дії НАТО із забезпечення власної військової присутності у країнах Східної Європи, які свідчать про рішучість і практичне наповнення солідарності проти російської загрози. У цьому контексті для України конче необхідно розвивати військове співробітництво з цими країнами, особливо із сусідніми членами НАТО і ЄС, а також із Туреччиною.

Швидкість змін, що відбуваються у світі зараз є настільки високою, що їх ефект виявляється набагато раніше, ніж це було зовсім недавно. У подальшій глобалізації економічні і політичні відносини між країнами будуть розвиватися з наростаючою швидкістю у ще більш гострій конкурентній боротьбі аж до її умовного завершення. На повне завершення світової глобалізації слід чекати сотні років.

Навіть ЄС, як поки що найбільш повнозінтегрована організація серед інших відомих світових об'єднань груп країн, буде в цьому плані вдосконалюватись, щоб зберегти згуртовану гармонізовану організацію, з якої на жаль надумала вийти Великобританія (звичайно не без допомоги й консультацій Кремля). Разом з цим слід зазначити, що зараз ЄС є по суті механічним об'єднанням різних держав, що відрізняються мовою, історією, політикою, культурою, і які не можуть розробити загальну політику, насамперед, у сфері зовнішньої політики. Про це свідчить хоча б задуми цієї ж Великобританії і деяких інших країн від'єднатись від цього співтовариства.

Сучасну Європу об'єднує єдина валюта. Але євро – це така валюта, яка перебуває практично під диктатурою Європейського банку і Німеччини, найпотужнішої держави в Європі, яка може нав'язувати свою політику іншим країнам. Ця Європа стає дедалі більше організацією, покликаною обслуговувати інтереси певної фінансово-грошової еліти.

Проте Європа все ж прямує в бік Об'єднаних Штатів Європи. І якщо це відбудеться, тоді Європа може зробити щось і для простого народу, не лише для еліти і більш ефективно впливати на приборкання агресії на континенті. А поки що Європа – ліберальна і консервативна. Її країни – політично ожирілі.

Оскільки, найближчий сусід України – Польща, яка є членом НАТО, то співпрацю з цією країною у військовій сфері можна розглядати як співробітництво зі структурами НАТО. Тим паче в умовах російської агресії доцільно зняти всі перепони в українсько-польських економічних відносинах. Йдеться про створення спільних банків, спільних підприємств, спільної транспортної інфраструктури і прикордонних зон вільної торгівлі, систем співпраці на рівні муніципалітетів, оборони тощо.

Дякуючи патріотам, насамперед «євромайдану», який вже став відомим у світі, Україні вдалось позбутись диктаторської влади, яка до того ж заохочувала Московію до експансії, до захоплення АР Крим, свідомо знищуючи військову могутність держави.

Вищезгаданий теракт Московії – знищення пасажирського літака Боїнг-777, в якому загинуло біля 300 громадян десяти країн світу, а перед тим – Смоленськ, Грузія, Крим, – все це свідчить про російську агресію, яка оточивши Україну своїми військами, скеровує вістря в бік Європи, світу.

Разом з тим слід визнати, що військова агресія Росії на Донбасі є поганим виправданням українським політикам у відсутності реформ в

нашій державі. Більше того, реформи є необхідною умовою перемоги України в цій війні. І в проведенні реформ в таких умовах нема нічого незвичного і неможливого. Це все підтверджує досвід Ізраїлю. Декілька десятків років тому економіка і державні фінанси Ізраїлю були в такому ж стані, як зараз в Україні. Проте, Ізраїль сьогодні є однією з найрозвинутіших країн світу.

Ізраїльський стабілізаційний план 1985-го року включав низку жорстких фіскальних і монетарних заходів, скоординованих між собою¹.

Так, з фіскального боку, головною метою плану було скорочення дефіциту бюджету, що повинно було зупинити ріст державного боргу і видатків на його обслуговування. Ізраїлю це вдалось: бюджет на 1985 рік був майже збалансованим. І це при тому, що в попередні роки дефіцит виражався двозначним числом. Одночасно були підвищені податки і скорочені видатки. Головним джерелом економії коштів були субсидії підприємствам.

Разом з тим проведене масове скорочення державних службовців, чиновників органів місцевого самоврядування та інших бюджетників. Враховуючи вихідні виплати, скорочення не сильно впливали на розмір дефіциту в поточному році. Однак, ці кроки продемонстрували ізраїльтянам і всьому світу готовність влади до реформ та змін².

Щоправда, державні органи Ізраїлю, яким врізали бюджети, і підприємства, в яких забрали субсидії, дуже активно лобіювали свої інтереси. І все ж, в цих умовах, ізраїльська влада вистояла проти їх атак. Строге дотримання плану дозволило за лічені місяці стабілізувати ситуацію в країні і створити умови для подальшого проведення ринкових трансформацій, які і перетворили Ізраїль у високо розвинуту країну величезним економічним потенціалом.

Все це підтверджує досвід про те, що війна це потужний цивілізований, масштабний фактор економічної історії, потужний цивілізований, масштабний фактор економічного розвитку на засадах, насамперед, централізуючої керівної ролі держави.

Слід також відзначити досвід інших країн, які перебували в екстремальних умовах. Так, Німеччині вдалося відновити свою територіальну цілісність, хоча частину земель вона безповоротно, принаймні на сьогодні, втратила внаслідок поразки в Другій світовій війні. Корея невідомо коли й невідомо у який спосіб відновить свою цілісність. Франція впродовж десятків років готувала повернення територій, втрачених

¹ Шибалкина Ю. Реформы во время войны: израильский урок для Украины / Ю. Шибалкина // ЛІГАБізнесІнформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.liga.fnet/ekonomika/all/stati/2950566-reformy-vo-vremya-voyny-izraelskiy-urok-dlya-ukrainy.htm>.

² Fischer S. The Israeli economy / S. Fischer // Bank of international settlements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/review/r060620c.pdf>.

унаслідок франко-пруської війни, плекаючи ідею реваншу й досягши його завдяки перемозі в Першій світовій війні. Японія прагне повернути контроль над Курилами, хоча їй навряд чи вдасться досягти цього найближчим часом. Хорватія стрімко й рішуче повернула втрачені території, натомість Сербія позбулася частини історичних земель. Отже, історія міжнародних відносин знає чимало і успішних, і невдалих спроб відновити територіальну цілісність.

До речі з необхідністю відновлення територій, економіка та інфраструктура яких зруйновані в результаті збройних конфліктів, стикалися багато держав. Тільки в ХХ ст. у цій ситуації опинилися країни Європи, СРСР, Японія, Ліван (Бейрут), В'єтнам, Іран, а нині – Російська Федерація (Чечня), Грузія, Азербайджан, Балканські країни, Афганістан та Ірак³.

На особливу увагу заслуговує досвід країн Центрально-Східної Європи та Балтії одразу після розпаду московської імперії (СРСР) остаточно визначилися з напрямками своєї зовнішньої та внутрішньої політики і, отримавши величезну економічну та політичну підтримку, розпочали активний рух до європейських та євроатлантичних структур. З їх матеріальною та структурною допомогою було проведено внутрішні політичні та економічні реформи. Натомість нові незалежні країни, що утворилися на теренах колишньої московської імперії – країни СНД у Східній Європі, на Кавказі та в Центральній Азії – фактично на два десятиріччя опинилися в зоні політичної невизначеності, зазнаючи постійного тиску з боку Росії або перебуваючи в безпосередній залежності від неї⁴.

Доля Європи вирішується сьогодні в Україні. Тому Україна мусить не лише забезпечити власну безпеку, а й зробити посильний внесок у формування простору безпеки на Європейському континенті. Звичайно курс на європейську інтеграцію та євроатлантичну співпрацю пов'язаний з ризиками, усунення яких потребує вжиття відповідних заходів. Задекларований курс України на інтеграцію в європейський політичний і безпековий простір є невід'ємною складовою євроатлантичного простору і має спиратися на принципово нову модель суспільно-політичного розвитку, відповідну стратегію внутрішніх перетворень та послідовні зусилля, спрямовані на зміну геополітичної ситуації, її вплив на економіку держави. Все це вимагає від України посилити державне регулювання економіки в бік зміцнення військово-промислового комплексу (ВПК) й одночасного дерегулювання бізнесу підприємств, зокрема, й оборонної промисловості.

³ Донбас і Крим: ціна повернення : монографія / [за заг. ред. В. П. Горбуліна, О. С. Власюка, Е. М. Лібанової, О. М. Ляшенко]. – К. : НІСД, 2015. – С. 131.

⁴ Там само, с. 39.

Сьогодні в умовах війни економіка України значною мірою тримається на самовідданій праці мільйонів українців та їх волонтерській підтримці. Це підвищує відповідальність держави за оперативне вирішення проблем економічної безпеки. Вагому підтримку з боку міжнародних фінансових організацій та окремих держав Україна вже отримала. Проте цієї допомоги, з огляду на масштабність викликів і загроз, які Україна стримує заради збереження міжнародної безпеки, критично недостатньо. Кредити міжнародних інституцій, обумовлені стандартними вимогами скорочення державних витрат, у тому числі на соціальні потреби, не враховують українських реалій. Критично низький рівень життя більшості населення України, зумовлений, зокрема, воєнною агресією Московії (Росії), сьогодні неможливо зменшувати і з гуманітарних і з моральних міркувань.

Відкритий конфлікт з Росією залишатиметься найбільшим викликом для національної безпеки України ще протягом тривалого часу, і покладатися на нестандартні інструменти міжнародної політики, які дозволять їй стати дійсно незалежною демократичною європейською державою на противагу її авторитарному оточенню на сході.

Витрати на національну безпеку та оборону України сягають майже 90 млрд грн, що дорівнює майже 20% доходу державного бюджету. Проте складні обставини у країні не виключають здійснення позитивних змін у соціально-економічній системі. Однією з нагальних є розробка національної політики вирівнювання доходів громадян у межах доступних ресурсів, що може стати головним засобом для зняття соціальної напруженості. Загальний механізм вирішення цієї проблеми можна запозичити з досвіду розвинутих країн, про що було сказано вище.

Виходячи із досвіду Ізраїлю до проблем економічної безпеки країни під час воєнних конфліктів слід віднести, насамперед, ефективність управління державою, яке реалізується через суспільні функції і, насамперед, політичні - забезпечення цілісності суспільства, а також соціальні, економічні, зовнішні.

Цільність суспільства разом з цим не заперечує надання всім регіонам України однакових можливостей та не допустити ситуації коли окремі з них мають більше прав. Україна ж, в умовах війни з московськими окупантами повинна залишатися унітарною державою, в якій питання національної безпеки та оборони, основи зовнішньої, гуманітарної та економічної політики визначає виключно Президент, центральний уряд та національний парламент. На сьогодні пропонується вже тепер розробити та відкрито артикулювати національну політику щодо створення на контрольованих Україною територіях Донбасу нових областей України. Вони мають стати повноцінними адміністративно-територіальними одиницями, здатними проводити регіональну політику соціальних та економічних реформ. З цією метою започатковано програму Ради Європи

«Децентралізація і територіальна консолідація в Україні». В «Програмі» в умовах глобалізації пропонується підтримати децентралізацію, зокрема, через започаткування мережі регіональних офісів реформ, і сприяти територіальній реформі, що здійснюється шляхом об'єднання громад.

В «Стратегії-2020» розвитку України слід, як вважають вчені-економісти⁵ доцільно передбачити перспективу визначення, пропагування та захисту цінностей української національної ідеї, довготермінову програму їх втілення в життя усіма будівничими Нової України, передбачивши всебічний розвиток творчої особистості, удосконалення систем вітчизняної освіти, науки, постінформаційної економіки, впровадження інновацій, нанотехнологій, підвищення громадської активності. Формування нової української національної еліти, яка стала б для народу, особливо молоді, прикладом для наслідування, збереження ідентичності, ментальності народу, його історичної пам'яті, генофонду тощо. Визначення основоположних засад української національної ідеї диктує внесення відповідних змін не лише на рівні міжнародних взаємин, а і в нормативно-правову базу України, у стратегію національної безпеки України.

В боротьбі з агресором у ракурсі соборності нового значення набуває реінтеграція тимчасово окупованих територій, їх рекультрегіоналізація і адаптація воюючих сторін. Україна сьогодні не є соборною територіально, але соборною духовно в боротьбі з агресором. Це свідчить про те, що тест на соборність є випробуванням на цілісність території на сформованість нації. І можна лише пошкодувати, що регіональна політика держави не була своєчасно введена в стратегему соборності ні на науковому, ні на урядовому рівнях⁶.

Інтеграційний індикатор, доленосний для суверенного розвитку народу – обороноздатність країни. Адже відображає здатність громади бути націєтворчим середовищем не лише в економічному, технологічному, екологічному плані, а й в духовно-інтелектуальному, мовно-інформаційному, етнічно-культурному, демографічно-ментальному, політично-патріотичному, військово-захисному аспектах відтворення людини, її сім'ї, системи освіти, науки, релігії, історичної пам'яті.

Війна з російським агресором в нинішніх глобальних умовах, загострення протистояння наочно продемонструвало зацікавленість у подальшому розвитку, які зачіпають інтереси Білорусі, Казахстану, Китаю. Така зацікавленість у розвитку українсько-російських відносин представників «третьої сторони» і їх прагнення досягти своїх геополітичних і

⁵ Вовканич С. Й. Ідеологічні засади державотворення в системі стратегізації регіональної політики, національної економіки та безпеки України / С. Й. Вовканич // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 18.

⁶ Там само, с. 14.

геоекономічних цілей справляє потужний вплив на розвиток цих відносин, оскільки змушує їх коригувати свою геополітичну та геоекономічну стратегію і тактику.

Нині виокремлюється напрям, на який повинна бути у пріоритетному порядку зорієнтована нова стратегія соціально-економічного розвитку, що зумовлено агресією Росії в Криму і на Сході України. Йдеться про військово-промисловий комплекс, а саме – про розробку, вдосконалення і виробництво надсучасних видів зброї, яка спроможна забезпечити успішне протистояння за ведення бойових дій в умовах гібридної війни з Росією. За таких умов йдеться й про збільшення кількості наукових і науково-технічних розробок у сфері військово-промислового комплексу в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Для інших галузей економіки зумовлено необхідність у здійсненні політики політвекторності. Вона має передбачати, по-перше, фундаментальні дослідження, орієнтовані в перспективі на світове лідерство в певних сферах; по-друге, інноваційні заходи щодо виробництва зброї, якої потребує українська армія в умовах війни; по-третє, в найкоротший строк адаптацію наукових і науково-технічних досягнень ВПК у галузях, які виробляють продукцію загально виробничого й особистого споживання; по-четверте, нарощування вітчизняного експорту зброї та військової техніки на світовому ринку і створення на основі цього спеціальних фондів фінансування наукових ініціатив⁷.

Основою розвитку економіки нового тисячоліття є, насамперед, система корпоративно-економічного глобалізму, глобального менеджменту, поява глобальних корпорацій, які матимуть ознаки суверенних держав: екстериторіальність, і, перш за все, власні збройні сили. Адже держава в сучасних умовах стає менш придатною виконувати свої функції. У подальшій перспективі держава буде заміщена владою глобальних корпорацій. Сьогодні в глобальних масштабах відбувається підпорядкування держави і влади могутнім корпораціям та їх власникам. А економічна безпека країни суперечить вимогам до національних урядів запроваджувати дерегуляцію ринків. Це означає не що інше, як вимогу передати реальну економічну владу в державах глобальному капіталу. В цьому суть ідеології, стратегії і політики сучасних прихильників тотальної глобалізації. Деретуляція відкриває кожен національну економіку міжнародному суперництву і глобальній конкуренції, ідентифікує її функціонування, значно послаблює і державну владу, і саму економіку, яка стає некерованою з внутрішнього центру. Національна економіка перестає бути самодостатньою з погляду інтересів розвитку. На думку окремих вчених, об'єктивно діє глобальний закон внутрішньої компресії економіки, за яким: чим сильніший зовнішній вплив на національну

⁷ Савельєв Є. В. Пріоритети у реформуванні української економіки. / Є. В. Савельєв, В. С. Куриляк // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 86.

економіку, тим вищим повинен бути рівень її інтеграції, більшою сила внутрішніх взаємозв'язків, сильнішим опір негативному зовнішньому впливу і загрозам. Відкритість національної економіки завжди повинна бути порівняно мінімальною, зокрема в екстремальній ситуації (війни з РФ).

Від фінансової та техніко-технологічної безпеки залежить безпека військово-економічна. Вона зумовлена рівнем розвитку військово-промислового комплексу, який повинен задовольняти потреби армії на рівні раціональної оборонної достатності і забезпечити експорт продукції військового призначення в інші країни світу, які включені до списку ООН як благонадійні. І, звичайно, продовольча безпека, яка передбачає забезпечення населення країни високоякісними продуктами харчування, гарантоване достатнє харчування у разі стихійного лиха, війни, блокади з боку інших держав.

Отже, як бачимо, державне забезпечення економічної безпеки країни в екстремальних умовах, тим паче – в умовах війни, залежить від дії внутрішніх і зовнішніх чинників та сил, зацікавлених у зміні державного політичного або соціального ладу. Завдання економічної безпеки складні, часто вони набувають статусу національної проблеми. Йдеться про збереження економічного суверенітету держави, тобто її повної незалежності від інших держав у внутрішніх справах і зовнішніх відносинах. Справжній суверенітет держави можливий тільки на засадах ефективної та конкурентоспроможної соціально орієнтованої економіки. В кінцевому підсумку саме рівнем ефективності національної економіки визначене місце країни у нинішній світовій глобальній системі.

В екстремальних умовах, у яких знаходиться Україна, зміцнення обороноздатності слід здійснювати, насамперед, шляхом модернізації підприємств ВПК, наближення до стандартів НАТО.

Після окупації Криму Московією західні держави почали запроваджувати економічні санкції проти РФ. Утім, найпотужніші санкції було запроваджено через російське військове втручання на Донбасі. Зокрема, США оголосила про набрання чинності нових санкцій проти російських компаній. ЄС ввів санкції проти Сбербанку, ВТБ, Газ промбанку, ВЭБ, і Россельхозбанку. До економічних санкцій проти Росії у той чи інший спосіб уже приєднались Японія, Норвегія та інші країни.

Нас все ж підтримує й Захід всіма можливими засобами, в т. ч. й санкціями проти РФ. Ці санкції б'ють і по економіці західних країн, але не настільки, щоб ризикувати глобальною безпекою. Тому Захід підтримуватиме Україну й далі, хіба що за винятком Великобританії як острівної країни. Хоча у нинішній війні водні та інші перешкоди для агресора – не проблема.

У свою чергу, в умовах війни, регулювання національної економіки України на макрорівні повинно проходити більш централізовано аж до

економічної диктатури,⁸ не применшуючи при цьому дерегулювання на мікрорівні, дерегулювання бізнесу підприємств, зокрема, оборонної промисловості.

Адже війна, протистояння з сусідом-агресором – Московією буде ще довго тріти. У всякому разі доти, доки ця «імперія зла» не розпадеться, а на теренах її європейської частини сформується, дай Бог, нова демократична держава. Можливо з такою державою ми й зможемо спілкуватись, торгувати. Проте, пролиту нині кров за Україну наші нащадки навіть при їх великому бажанні не пробачать.

В нинішніх екстремальних умовах Україна повинна виступати як єдине ціле і вивести свою економіку на рівень провідних країн світу, в якнайкоротшому часі стати членом НАТО. Огульна критика влади, загроза «третього Майдану» і т.п. лише на користь агресору.

Наше суспільство завжди ненавиділо чужу владу, владу колонізаторів, а тому, за традицією, не любить і ненавидить власну владу, яку саме обирає. Якби зараз на посаду Президента чи Прем'єра ми обрали найсвятішого з Святіших, то назавтра фальшиві ультрапатріоти охрестили б його зрадником, злодієм, агентом Путіна, як це бездоказово вони роблять із сучасною українською владою.

Важливим завданням української держави в умовах війни з Московією є формування інформаційної стратегії, забезпечення її інформаційної присутності на окупованих територіях Донеччини, Луганщини та АР Крим. При цьому слід пам'ятати, що люди на Донбасі і Луганщині ніколи не мали повноцінної української ідентичності. Різні регіони України перебували у свій час в складі різних держав (Росія, Польща, Австрія).

Все це використав московський агресор, захопивши за допомогою частини зорієнтованих на Росію мешканців Донбасу, ряд його східних регіонів. Там і спрацювала ця «хохляцька» (читай холуйська) ідентична невизначеність, яка формувалась сотнями років Московією. Незважаючи не те, абсолютна більшість українців виступили єдиним фронтом проти агресора. Навіть корінні росіяни, російськомовне населення, як істинні патріоти України, сьогодні беруть участь в АТО.

Разом з цим нам слід запам'ятати: жодного примусу у вивченні української мови. Це має бути свідомий вибір – довгий шлях, який може тривати роками.

Наші українські російськомовні солдати-патріоти – захищають Україну на Сході. Вони завжди спілкувалися російською мовою і ніхто з нас немає права засуджувати їх чи докоряти. Вони захищають Батьківщину.

Вже стало очевидним, що конфлікт з московськими загарбниками врегулювати політичними заходами неможливо. Тому вирішення проблеми - виключно військове.

⁸ Михасюк І. Регулювання національної економіки в екстремальних умовах (в умовах війни) : монографія / І. Михасюк, В. Чаус. – Львів : Апріорі, 2016. – С. 161.

Наші воїни готові до нього. Хоча переважаюче озброєння московського агресора, додаткове введення на територію Донбасу максимальної кількості особового складу своїх регулярників (а їх там більше, ніж наших) можуть завдати значних втрат серед наших військовослужбовців. Але при цьому ми знищимо більшу частину наступаючої російської (московської) армії. Адже ми не наступаємо, а обороняємось. Тому перевага на нашому боці, на боці оборонців України – наших доблесних воїнів.

Україна повинна готуватись до такого сценарію. Адже московська загроза буде зберігатись впродовж багатьох років. Безпеку держави, кожного її громадянина може гарантувати тільки сильна держава з міцними демократичними інститутами. А безпека України – це гарантія добробуту – прав людини. Проте цю омріяну сотнями років безпеку українського народу, у ХХІ столітті (як не парадоксально) наша держава може досягти лише у членстві в НАТО.

А поки що Москва досягла успіху у грі на суперечностях між великими європейськими державами, а разом з цим і фактичну неучасть США у європейському переговорному процесі з урегулювання російсько-української війни. Це привідкриває шлях Московії до подальшої окупаційної політики і повинно стати усвідомленням цієї загрози як життєво важливим елементом не тільки для України як держави, а й кожного її громадянина особисто. До того ж слід пам'ятати, що Україна стоїть на шляху московського окупанта в Європу.

**ЕКОНОМІКА
ПІДПРИЄМСТВА ТА
ПРОБЛЕМИ КООПЕРАЦІЇ**

**BUSINESS ECONOMY AND
PROBLEMS OF COOPERATION**

Ірина МОЙСЄНКО

МОДЕЛІ МОНІТОРИНГУ УПРАВЛІНСЬКИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Iryna MOYSEYENKO

MODEL OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT MONITORING

Abstract. *The article is dedicated to the monitoring of multiplying indicators of potential financial and intellectual resources of the enterprise as tools to ensure financial security. The analysis of risk management and measurement of their impact on the financial security company is proposed. Internal monitoring of multiplicative indicators of potential financial and intellectual resources is introduced.*

Ринкові умови господарювання вимагають вміння оцінювати стан як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів, а також здійснювати моніторинг фінансово-господарського стану діяльності та рівня фінансової безпеки підприємства. Фінансовий стан відображає рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу, а також рівень ефективності використання матеріальних та нематеріальних активів. Різниця станів використання ресурсів відображає фінансовий потенціал підприємства та визначає його конкурентоспроможність, можливості ділового співробітництва, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Використання фінансового потенціалу є одним із найактуальніших завдань формування фінансової безпеки підприємства в умовах фінансово-економічної кризи.

Такий підхід актуалізує важливість контролю за станом господарської діяльності підприємств з погляду дії зовнішніх та внутрішніх факторів його діяльності та визначення потенціалу його стійкого розвитку в межах формування фінансової безпеки підприємства. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємства передбачає використання моніторингу фінансового стану як ефективного аналітичного інструменту. Тобто з допомогою методів та прийомів такого моніторингу виробляються стратегія і тактика безпеки підприємства, розробляються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва та управління¹.

Серед робіт, присвячених окремим питанням аналізу фінансового потенціалу, переважають дослідження на основі ресурсного підходу та

¹ *Мойсеєнко І. П.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – С. 116.

традиційних методик фінансового аналізу активів і прибутку та структури капіталу. Однак фінансовий потенціал не розглядається як інтегральне утворення з системними властивостями, з одного боку, а, з іншого боку, не розроблено механізми оцінки інтелектуальних складових фінансової безпеки підприємства. Ці особливості частково враховані нами при побудові моделей аналізу складових інтелектуального потенціалу на основі фінансових показників². На нашу думку, даний напрям досліджень потребує вдосконалення та розробки проблемно-орієнтованих методик.

Аналіз підходів до оцінки фінансової безпеки дозволяє окреслити наступне коло проблем щодо інформаційного забезпечення оцінки управлінських ризиків:

- збір і обробка первинних статистичних даних оцінки потребують додаткових досліджень діяльності підприємства;
- формування бази даних для експертних методів оцінки вимагає значних витрат часу та фінансів;
- переважають суб'єктивні якісні оцінки;
- оцінки відображають тільки процеси виробництва, розробки та продуктів діяльності, без врахування управлінської діяльності та аналізу використання інтелектуальних ресурсів.

З позицій фінансового менеджменту моніторинг стану підприємства можна розглядати як функціональну підсистему, що містить такі функції управління: прогнозування, планування, облік, контроль, аналіз стану та оцінка фінансового потенціалу підприємства. Реалізація перелічених функцій визначає структуру інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємства³.

Більшість існуючих методик вимірювання рівня безпеки використовують традиційні параметри визначення рівня фінансово-економічного стану підприємства на основі методів економічного та фінансового аналізу. Такі оцінки передбачають лише здатність витримувати негативні впливи зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, однак не передбачають ідентифікації та нейтралізації загроз і ризиків управління і не передбачають використання потенціалу як інструменту підвищення рівня безпеки.

При цьому для забезпечення певного рівня фінансової безпеки підприємства ставляться завдання: дати оцінку фінансового стану господарської діяльності на основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної й фінансової діяльності; розробити моделі фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів; розробити заходи ефективнішого використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансової безпеки підприємства.

² *Мойсеєнко І. П.* Модели анализа интеллектуального потенциала предприятия / И. П. Мойсеєнко // Бизнес-информ. – 2007. – № 5, т. 2. – С. 82-84.

³ *Арефєва О. В.* Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Арефєва / Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – 2009. – С. 98-103.

Оцінка рівня фінансової безпеки на основі використання фінансового потенціалу підприємства здійснюється за такими етапами: визначення напрямків та об'єктів моніторингу, які визначають рівень безпеки (прибуток, доходи, продажі, витрати); вибір періоду та напрямку здійснення аналізу; вибір методів оцінювання фінансової стійкості та рівня безпеки; визначення основних загроз діяльності підприємства та факторів функціонування (зовнішні, внутрішні); встановлення причин відхилень моніторованих параметрів від граничних значень (розрахунок основних причин фіксованих втрат, перевитрат часу та коштів); аналіз фінансового потенціалу за видами потенціалу; оцінка «точок результативності» за принципом Парето⁴.

Перелік досліджуваних параметрів фінансового стану дозволяє визначити рівень використання фінансового потенціалу на основі використання традиційних методик фінансового аналізу та ідентифікувати його вид: фінансовий потенціал стійкості (показники фінансової стійкості та запасу фінансової стійкості, оборотні кошти, запаси, витрати), фінансовий потенціал ефективності (показники рентабельності активів та капіталу), фінансовий потенціал розвитку («золоте правило фінансування», модель росту приростів тощо)⁵. При цьому показниками виміру рівня безпеки є відносні показники, моделями аналізу – детерміновані моделі факторного аналізу динамічного типу, через те, що тільки їх параметри відображають потенціал приростів показників діяльності підприємства в просторі та в часі⁶.

У загальному випадку глибина і рівень деталізації вивчення фінансової безпеки підприємства залежить від ряду факторів: визначення причин необхідності аналізу та оцінки стану підприємства; повноти і ступеня вірогідності інформації про об'єкт дослідження; часу, відведеного для аналізу об'єкта дослідження та мети дослідження.

Різними можуть бути методи фінансового аналізу підприємств, конкретний зміст яких визначається, насамперед, специфікою виробничо-комерційної діяльності досліджуваного підприємства. Проте можна сформулювати принциповий підхід до визначення потенціалу підприємства поза залежністю від сфер їх ділової активності. Суть його полягає в послідовній деталізації проведеного фінансового аналізу на основі даних моніторингу стану підприємства, відображених у фінансовій звітності.

⁴ *Мойсеєнко І. П.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.

⁵ *Мойсеєнко І. П.* Моделі аналізу інтелектуального потенціала підприємства / І. П. Мойсеєнко // *Бизнес-информ.* – 2007. – № 5, т. 2. – С. 82-84.

⁶ *Кузенко Т. Б.* Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорова, Н. В. Саблина / *Бизнес Информ.* – 2008. – № 12 (1). – С. 27-29.

Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О. А. Кириченко // *Финансовые рынки и ценные бумаги.* – 2009. – № 16. – С. 22-28.

Мета моніторингу рівня фінансової безпеки підприємства полягає у визначенні найбільш прибуткових напрямків діяльності та скороченні або ліквідації низькоприбуткових⁷. При формуванні системи внутрішнього моніторингу фінансової безпеки підприємства рекомендується враховувати особливості поєднання теорії систем та практики бізнесу, а саме:

- причини та наслідки, витрати та віддача діють нелінійно;
- теорія працює з причинами та наслідками стандартних співвідношень, передбачуваних обсягів віддачі та ідеальної конкуренції;
- реальність складається з маси фактів, причини та наслідки не мають чітких меж, а складні системи зворотних зв'язків спотворюють первинні умови діяльності⁸.

З урахуванням перелічених факторів моніторинг рівня загроз та оцінка фінансової безпеки на основі визначення потенціалу підприємства у системі внутрішнього моніторингу передбачає виконання таких робіт: визначення напрямків та об'єктів дослідження; вибір об'єктів безпеки та ідентифікація загроз і ризиків; вибір конкретного періоду та напрямку здійснення аналізу; визначення мети дослідження; вибір методів дослідження; визначення основних факторів діяльності підприємства та причин відхилень; розрахунок основних причин фіксованих втрат, перевитрат часу та коштів.

Побудова системи моніторингу передбачає оцінку потенціалів підприємства з використанням аналізу показників результативності діяльності, ефективності джерел фінансування, використання активів і капіталу, прийняття управлінських рішень за принципом Парето⁹. Поєднання цих підходів забезпечує нову якість та комплексність оцінки фінансового стану підприємства та визначення його потенціалу на основі використання управлінських компетенцій.

Антикризове управління фінансовою безпекою

В умовах постійних змінних чинників зовнішнього фінансового середовища і внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності збільшується вірогідність періодичного виникнення кризи підприємства, яка може набувати різних форм. Однією з таких форм є фінансова криза підприємства, що несе найбільші загрози його функціонуванню і розвитку.

Фінансова криза підприємства може бути класифікована за багатьма ознаками. В цілях формування ефективної системи антикризового фінансового управління таку класифікацію пропонується здійснювати за такими основними ознаками, описаними в табл. 1.

⁷ *Мойсеєнко І. П.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – С. 120.

⁸ *Мойсеєнко І. П.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.

⁹ *Кох Р.* Закон Парето или Принцип 80-20 / Р. Кох [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2004/07/08/zakon_pareto_ili_princip_8020.htm.

Класифікація фінансових криз

Ознаки класифікації	Класифікаційні групи	Фактори
За джерелами генерування	Фінансова криза, що генерується внутрішніми чинниками	Неефективний фінансовий менеджмент, неправильно вибрана фінансова політика по окремих аспектах фінансової діяльності, недооцінка окремих видів фінансових рис, висока середньозважена вартість капіталу та інші.
	Фінансова криза, що генерується зовнішніми чинниками	Посилення податкового регулювання господарської діяльності підприємства, несприятливі зміни кон'юнктури фінансового ринку
	Фінансова криза, що генерується як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками	Комплекс факторів зовнішнього та внутрішнього типу
За масштабами охоплення	Структурна фінансова криза	Диспропорції в окремих параметрах фінансового потенціалу і характеризує невідповідність структурних пропорцій цих параметрів умовам фінансової діяльності, що змінилися, і вимогам фінансової безпеки підприємства
	Системна фінансова криза	Охоплює всі основні напрями і форми фінансової діяльності і відображає протиріччя всієї фінансової системи підприємства
За впливом на фінансову діяльність	Легка фінансова криза	Відносять одну з форм структурної фінансової кризи
	Глибока фінансова криза	До неї відносять зазвичай комплекс ряду форм структурної фінансової кризи, подолання якої вимагає повного використання всіх внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, а у ряді випадків і окремих форм зовнішньої фінансової санації
	Катастрофічна фінансова криза	Це один із найбільш небезпечних видів системної кризи, подолання якої вимагає активного пошуку переважно зовнішніх ефективних форм санації

Запобігання фінансовим кризам підприємства, ефективне його подолання і ліквідація негативних його наслідків забезпечується в процесі особливої системи фінансового менеджменту, яка отримала назву «Антикризового фінансового управління підприємством». Таке управління є системою принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, направлених на запобігання і подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Стратегія управління фінансовою безпекою підприємства в умовах нестабільного існування повинна включати наступні складові¹⁰:

- діагностика кризових ситуацій;
- розділення об'єктивних і суб'єктивних негативних дій;
- визначення переліку заходів по запобіганню загроз безпеці;
- оцінка ефективності планованих заходів з точки зору нейтралізації негативних дій;
- оцінка вартості пропонованих заходів по усуненню загроз фінансової безпеки.

Основним змістом процесу антикризового фінансового управління підприємством є підготовка, прийняття і реалізація управлінських рішень по запобіганню фінансовим кризам, їх подолання і мінімізації негативних наслідків. Система антикризового фінансового управління базується на певних принципах. Розглянемо основні з них.

Принцип постійної готовності реагування. Теорія антикризового фінансового управління стверджує: фінансова рівновага підприємства, що досягається в результаті ефективного фінансового менеджменту, дуже мінлива в динаміці. Можлива його зміна на будь-якому етапі економічного розвитку підприємства визначається природним відгуком на зміни зовнішніх і внутрішніх умов його господарської діяльності. Об'єктивність прояву цих умов у динаміці (тобто об'єктивна вірогідність виникнення фінансових криз підприємства) визначає необхідність підтримки постійної готовності фінансових менеджерів до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства на будь-якому етапі його економічного розвитку.

Принцип превентивної дії. Цей принцип передбачає, що краще запобігти загрозі фінансової кризи, ніж забезпечувати нейтралізацію її негативних наслідків. Реалізація цього принципу забезпечується ранньою діагностикою передкризового фінансового стану підприємства і своєчасним використанням можливостей нейтралізації фінансової кризи. В цьому випадку антикризове фінансове управління використовує методологію «управління по слабких сигналах».

¹⁰ Арєфєва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Арєфєва // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98-103.

Принцип терміновості реагування. Відповідно до теорії антикризового фінансового управління кожен з негативних проявів фінансової кризи не лише має тенденцію до розширення із кожним новим господарським циклом підприємства, але і породжує нові супутні негативні фінансові наслідки. Тому, чим раніше будуть включені антикризові фінансові механізми по кожному кризовому симптому, що було діагностовано, тим більш великі можливості до відновлення порушеної рівноваги матиме підприємство.

Принцип адекватності реагування. Використовувана система фінансових механізмів по нейтралізації загрози фінансової кризи або її дозволу в тій, що пригнічує, своїй частині пов'язана з витратами фінансових ресурсів або втратами, пов'язаними з нереалізованими можливостями. Тому «включення» окремих механізмів нейтралізації загрози фінансової кризи і її дозволу повинно виходити з реального рівня такої загрози і виглядати адекватним цьому рівню. Інакше або не буде досягнутий очікуваний ефект антикризового фінансового управління (якщо дія антикризових механізмів або масштаби їх вживання недостатні), або підприємство в процесі антикризового фінансового управління нестиме невиправдано високі витрати і втрати.

Принцип комплексності рішень, що приймаються. Практично кожна фінансова криза підприємства за джерелами чинників, що генерують її, а відповідно, і по формах прояву своїх негативних наслідків, носить комплексний характер. Аналогічний комплексний характер повинна носити і система антикризових заходів, що розробляються і реалізуються, забезпечують ефективну нейтралізацію впливу таких чинників і їх негативних наслідків.

Принцип альтернативності дій. Цей принцип передбачає: кожне з антикризових фінансових рішень, що приймаються, повинно базуватися на розгляді максимально можливого числа їх альтернативних проєктів із визначенням рівня їх результативності й оцінкою витрат.

Принцип адаптивності управління. В процесі розвитку фінансової кризи чинники, що генерують її, характеризуються зазвичай високою динамікою. Це зумовлює необхідність високого рівня гнучкості антикризового фінансового управління, його швидкої адаптації до змінних умов зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища.

Принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів. Якщо фінансова криза генерується лише фінансовими чинниками, тобто носить структурний характер, то при нормальних маркетингових позиціях підприємства він повністю може бути дозволений за рахунок використання виключно внутрішніх механізмів антикризового управління і власних фінансових ресурсів. У цьому випадку підприємство може уникнути втрати керованості й процедур зовнішнього контролю своєї фінансової діяльності.

Принцип ефективності. Реалізація цього принципу забезпечується зіставленням ефекту антикризового фінансового управління і пов'язаних із реалізацією його заходів фінансових ресурсів. Ефект антикризового фінансового управління може характеризуватися рівнем досягнення окремих його цілей – по запобіганню фінансовій кризі, пом'якшенню негативних умов її перебігу або пов'язаних із ним негативних фінансових наслідків. Враховуючи, що виразити цей ефект у грошовій формі важко, оцінка ефективності окремих заходів антикризового фінансового управління носить порівняльний характер (на основі зіставлення рівня досягнення окремих цілей і обсягу витрат фінансових ресурсів по альтернативних варіантах управлінських рішень).

Розглянуті принципи служать основою організації системи антикризового фінансового управління підприємством. Таким управлінням є процес, основним змістом якого є підготовка, прийняття і реалізація управлінських рішень по запобіганню фінансовим кризам, їх подоланню і мінімізації їх негативних наслідків. Особливістю цього управління порівняно з іншими функціональними видами управління підприємством є те, що через кризисні умови ухвалення управлінських рішень часто здійснюється в обстановці зниження керованості підприємством, дефіциту часу, високої міри невизначеності, конфліктності інтересів різних груп працівників.

Застосування факторних моделей для моніторингу використання потенціалу ресурсів

На основі викладеного реально сформулювати завдання дослідження, яке полягає в доведенні можливості застосування факторних моделей для аналізу ефективності використання управлінських та інтелектуальних ресурсів у системі внутрішнього моніторингу потенціалу ресурсів як інструментів інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Для аналізу управлінських ризиків та визначення рівня їх впливу на фінансову безпеку підприємства пропонується запровадити внутрішній моніторинг мультиплікативних показників використання потенціалу ресурсів. Система внутрішнього моніторингу передбачає поєднання експрес-методики визначення фінансового потенціалу та рівня використання інтелектуальних активів, що є основою формування фінансових (управлінських) компетенцій персоналу. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання вимагає використання сучасних економіко-математичних моделей аналізу та оцінки¹¹.

В системі моніторингу пропонується використати мультиплікативну модель аналізу потенціалу використання елементів інтелектуального

¹¹ *Мойсеєнко І. П.* Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.

капіталу, оцінених з допомогою фінансових показників, та спосіб ланцюгових підстановок для аналізу рівня впливу факторів на результативність діяльності підприємства¹². Беручи до уваги, що об'єктом дослідження фінансової безпеки підприємства стає інтелектуальний капітал у формі нематеріальних активів, питання ідентифікації та кількісного виміру складових цих активів потребують нового методологічного узагальнення для прийняття управлінських рішень¹³.

Спосіб ланцюгових підстановок використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах детермінованих факторних моделей: адитивних, мультиплікативних, кратних і комбінованих (змішаних). Цей спосіб дозволяє визначити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну величину в звітному періоді. З цією метою визначають ряд умовних величин результативного показника, які враховують зміни одного, потім двох, трьох і більше факторів, припускаючи, що інші не змінюються. Порівняння результативної величини показника до та після зміни рівня того чи іншого фактора дає можливість елімінувати вплив всіх факторів, крім одного, і визначити вплив останнього на приріст результативного показника. Результати розрахунку, як правило, оформлюються допоміжною аналітичною таблицею.

У даному дослідженні проаналізуємо зміну деякого результативного показника (ефективності використання нематеріальних активів) під впливом відхилень від базового рівня ряду управлінських компетенцій, які вимірюються фінансовими показниками мультиплікативного типу: рівень фінансового лівериджу як оцінка фінансових управлінських компетенцій використання капіталу, рівень виробничого лівериджу визначає рівень управлінських компетенцій використання виробничих ресурсів та частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж відображає реалізацію ринкових компетенцій та використання інтелектуальної власності. Описані компетенції є елементами інтелектуального капіталу підприємства, а вимірювання рівня їх використання є основою ідентифікації та оцінки управлінських ризиків формування фінансової безпеки підприємства. Первинні дані нашого дослідження наведено в табл. 2.

¹²Теорія економічного аналізу / [Є. К. Бабець, М. І. Горлов, С. О. Жуков та ін.]. – К. : Професіонал, 2007. – 384 с.

¹³ Сорока К. О. Основи теорії систем і системного аналізу / К. О. Сорока. – Х. : ХНАМГ, 2004. – 291 с.

Таблиця 2

Дані для факторного аналізу використання нематеріальних активів

№ з/п	Показник	Умовне позначення	Базисний період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+/-)
1	Ефективність використання нематеріальних активів	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА}$	-2072,305	1849,028	3921,33
2	Рівень фінансового лівериджу	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta П}$	0,831	0,824	-0,007
3	Рівень виробничого лівериджу	$\frac{\Delta П}{\Delta Д}$	0,301	0,594	0,293
4	Частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж	$\frac{\Delta Д}{\Delta НА}$	-8291,439	3776,477	12067,916

Залежність результативного показника від факторних представлена трьохфакторною мультиплікативною моделлю.

I. Розроблена трьохфакторна мультиплікативна модель:

$$\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП}{\Delta П} \times \frac{\Delta П}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д}{\Delta НА}$$

$$1) \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_0}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_0}{\Delta НА} = 0,831 \times 0,301 \times -8291,439 = -2072,305$$

II. Розрахунок умовних результативних показників:

$$2) \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_0}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_0}{\Delta НА} = 0,824 \times 0,301 \times -8291,439 = -17,106$$

$$3) \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_1}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_0}{\Delta НА} = 0,824 \times 0,594 \times -8291,439 = -2004,431$$

$$4) \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_1}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_1}{\Delta НА} = 0,824 \times 0,594 \times 3776,477 = 5908,658$$

III. Розрахунок впливу зміни факторних показників:

$$1) \text{ зміна рівня фінансового лівериджу: } \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} \text{ відрізняється від}$$

$\frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА}$ тим, що для розрахунку першого умовного показника використовується фактичний, що на 0,007 менше базисного. Всі інші фактори в

обох показниках базисні. Тобто за рахунок зменшення рівня фінансового лівериджу рентабельність нематеріальних активів збільшилась на:

$$\Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta ЧП}{\Delta П} \right) = \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА} = -2055,199 - (-2072,31) = +17,106$$

2) зміна рівня виробничого лівериджу: $\frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА}$ відрізняється від

$$\frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} \text{ тим, що для розрахунку другого умовного показника використо-}$$

вується фактичний рівень виробничого лівериджу замість базисного. Всі інші фактори такі ж, як і в першому умовному показнику: $ЧР$ – фактичний, T і $ГВ$ – базисні. За рахунок збільшення рівня виробничого лівериджу на 0,293 рентабельність нематеріальних активів зменшилася на:

$$\Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta П}{\Delta Л} \right) = \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} = -4059,630 - (-2055,199) = -2004,431$$

3) зміна частки нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж:

$$\frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} \text{ відрізняється від } \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} \text{ тим, що для розрахунку фактичного}$$

показника використовується фактична частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж замість базисної. Отже, збільшення частки нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж на 12067,92 призвело до збільшення рентабельності нематеріальних активів на:

$$\Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta Л}{\Delta НА} \right) = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} = 1849,028 - (-4059,630) = 5908,658$$

IV. Баланс відхилень:

$$\frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА} = \Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta ЧП}{\Delta П} \right) + \Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta П}{\Delta Л} \right) + \Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta Л}{\Delta НА} \right)$$

$$1849,028 - (-2072,305) = 17,106 + (-2004,431) + 5908,658$$

$$3921,333 = 3921,333$$

Розрахунки впливу факторів за допомогою способу ланцюгових підстановок відображено у табл. 3.

Таблиця 3

**Визначення величини впливу факторів на ефективність
використання нематеріальних активів**

№ підста- новки	Фактори			Результуючий показник	Вплив фактора
	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta П}$	$\frac{\Delta П}{\Delta Д}$	$\frac{\Delta Д}{\Delta НА}$	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА}$	
0	0,831	0,301	-8291,44	$0,831 \times 0,301 \times -8291,439 = -2072,31$	-
1	0,824	0,301	-8291,44	$0,824 \times 0,301 \times -8291,439 = -2055,199$	$-2055,199 - (-2072,31) = 17,106$
2	0,824	0,594	-8291,44	$0,824 \times 0,594 \times -8291,439 = -4059,630$	$-4059,63 - (-2055,2) = -2004,43$
3	0,824	0,594	3776,48	$0,824 \times 0,594 \times 3776,477 = 1849,028$	$1849,03 - (-4059,63) = 5908,66$

Згідно з проведеними розрахунками (табл. 3) найбільший чисельний вплив (5908,66) на значення результуючого показника $\Delta ЧП / \Delta НА$ має третій фактор, а саме: частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж $\Delta Д / \Delta НА$. Таким чином, можна стверджувати, що ефективність використання нематеріальних активів підприємства визначається рівнем ринкових (маркетингових) компетенцій. Відповідно, ідентифікація та оцінка ризиків у цій сфері є першим етапом визначення управлінських ризиків та загроз фінансовій безпеці підприємства.

Фактори діяльності підприємства, що визначають джерела та рівень загроз і управлінських ризиків у межах фінансової безпеки, поділяються на групи в залежності від особливостей діяльності підприємства та рівнів управління: фактори виробничої діяльності; фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю; показники, що характеризують ефекти та ризики фінансової діяльності; показники стратегічного прогнозування стану підприємства; фактори поточного фінансового стану; перелік критеріїв порівняння та правил регулювання.

Пропонована конкретна схема аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємств визначається: повнотою наявної інформації, особливостями діючої в тій чи іншій країні системи обліку і звітності, галузевою специфікацією, завданнями дослідження і принципами побудови інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Розроблена з допомогою описаних вище методів система внутрішнього моніторингу підприємства передбачає визначення можливостей досягнення фінансових результатів діяльності у вигляді розміру доходу або чистого прибутку на основі використання методів економічного аналізу витрат на нематеріальні активи (витрат на персонал,

адміністративних витрат), які відображають структуру інтелектуального капіталу. Встановлення залежності між вказаними витратами та результатами діяльності здійснюється з допомогою методів парної регресії, визначення їх комплексного впливу з допомогою моделей колінеарності, а визначення величини впливу кожного фактора роводиться з допомогою факторного аналізу.

Такий вибір методів дослідження забезпечує системний аналіз елементів інтелектуального капіталу, взаємозв'язків між ними і з результатами діяльності та ефективності управління. Ефективність використання елементів інтелектуальних ресурсів визначається з допомогою фінансових показників рентабельності. Управлінська синергетика досягається за рахунок використання мультиплікативних та динамічних параметрів аналізу.

Руслан СКРИНЬКОВСЬКИЙ

ДІАГНОСТИКА ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА У ВІРТУАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ

Ruslan SKRYNKOVSKIY

DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE'S IMAGE IN THE VIRTUAL SPACE

Abstract. *The article describes the essence of diagnosing the image of the enterprise in the virtual space, which should be understood as the process of identification, analysis and evaluation of the level of influence of the company's image in the virtual space on the activity of the enterprise in order to determine a qualitatively new level of its development and ensure the prospects of the enterprise with regard to observance of norms of the national normative legal base and international standards. The concept and tools of the enterprise's image diagnostics system in the virtual space are presented, the key business indicators of which are: level of enterprise's prestige; customer loyalty level; the volume of sales in the virtual space; the level of popularity of enterprise's products; the frequency of visits to the company's website. The prospects of further research in this direction are the development of a system of goals for the diagnostics of the enterprise's performance taking into account the partial diagnostic goal of diagnosing the image of the enterprise in the virtual space.*

Постановка проблеми. В умовах, коли ринок перенасичений продукцією і попит на неї знижується, підприємство (суб'єкт господарювання) постійно перебуває у пошуках шляхів подолання цієї проблеми. За таких обставин значну роль як засіб ефективного просування продукції споживачам відіграє імідж підприємства, оскільки завдяки ньому формується відповідне враження у клієнтів про підприємство і його продукцію. Як свідчить сучасна теорія та практика, сьогодні серед безлічі суб'єктів господарювання (підприємницьких структур) мегапопулярним є формування позитивної думки про діяльність свого підприємства у віртуальному просторі, зокрема в мережі Internet.

У контексті цього важливого значення набуває дослідження основних аспектів діагностики іміджу підприємства у віртуальному просторі з метою визначення якісно нового рівня його розвитку серед підприємств-конкурентів. Усе це обумовило вибір теми дослідження, її актуальність, мету і задачі наукової роботи.

Вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних та методичних засад формування, оцінювання та розвитку іміджу підприємства зробили такі науковці, як Андрущенко Н. О., Бойчук І. В., Бондаренко С. М., Замазій О. В., Ілляшенко С. М., Колодка А. В., Костюк Г. В., Кузнецова Н. Г., Ліфар К. В., Примак Т. О., Сагайдак М. П., Седой В. Г., Сторожук В. В., Янковська Л. А., Ястремська О. О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Поряд з тим, як свідчить проведений аналіз наукових праць з урахуванням діючої практики функціонування вітчизняних підприємств, варто наголосити на тому, що сьогодні залишаються проблемні питання діагностики іміджу підприємства у віртуальному просторі.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є формування та розвиток концептуальних засад діагностики іміджу підприємства у віртуальному просторі на засадах бізнес-індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на результати вивчення літературних джерел та практичних матеріалів за проблемою виникає необхідність в уточненні економічного змісту категорії “імідж підприємства”.

Так, на думку проф. Ястремської О. О.,¹ імідж підприємства – це певні уявлення суб’єктів зовнішнього та внутрішнього середовища щодо образу підприємства, зокрема його здобутків та можливостей, що сформовані під впливом відповідних суб’єктивних та об’єктивних чинників (факторів) та створені в результаті використання засобів інформаційних комунікацій². Водночас Колодка А. В. стверджує, що імідж підприємства – це стійкий тривалий образ підприємства (суб’єкта господарювання) позитивного, нейтрального чи негативного характеру, який є у свідомості контактних груп аудиторій підприємства чи його економічних контрагентів³.

Поряд з тим, Сагайдак М. П. у власному дослідженні розглядає імідж підприємства як складову внутрішнього маркетингу підприємства. В свою чергу, науковець виділяє такі основні (ключові) компоненти іміджу підприємства,⁴ зокрема:

- імідж товару і/або послуги;
- імідж партнерів підприємства;
- імідж споживачів товару і/або послуги;
- внутрішній імідж підприємства;
- імідж управлінського персоналу (керівників усіх рівнів управління) підприємства;
- імідж працівників (робітників основного та допоміжного виробництва) підприємства;
- візуальний імідж підприємства;

¹ Ястремська О. О. Теоретичне та методичне забезпечення оцінювання іміджу промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. О. Ястремська; Харків. нац. екон. ун-т. – Харків, 2011. – 20 с.

² Там само.

³ Колодка А. В. Організаційно-економічні засади управління іміджем промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А. В. Колодка; Сумський держ. ун-т. – Суми, 2016. – 20 с.

⁴ Сагайдак М. П. Методичне забезпечення оцінки іміджу як складової внутрішнього маркетингу підприємства / М. П. Сагайдак // Вісник Криворізького економічного ін-у КНУ. – 2013. – № 2. – С. 18.

- соціальний імідж підприємства;
- бізнес-імідж підприємства.

Беручи до уваги зазначене, Костюк Г. В. та Сторожук В. В. зазначають, що імідж підприємства являє собою певну форму комунікацій, на основі якої відбувається вплив на свідомість оточуючих⁵. У контексті зазначеного ключовими цілями іміджу в діяльності підприємства є⁶:

- досягнення високого рівня ефективності та компетентності у роботі зі споживачами;
- формування позитивного стану іміджу;
- встановлення емоційних взаємозв'язків між споживачами та суспільством.

Поряд з тим, основними задачами формування, використання та розвитку іміджу підприємства виступають⁷:

- 1) підвищення рівня престижності підприємства та його продукції;
- 2) підвищення рівня ефективності реклами та засобів просування продукції;
- 3) спрощення та полегшення процесу введення нової продукції на ринок;
- 4) підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Варто також зауважити, що імідж у діяльності підприємства виконує такі функції⁸:

- забезпечує захист підприємства від додаткових втрат та ймовірності їх настання;
- сприяє поширенню інформації про здобутки та можливості підприємства;
- стимулює процеси взаємодії під час здійснення господарської діяльності;
- забезпечує використання економічних ресурсів.

Крім цього, результати дослідження дозволяють стверджувати, що імідж підприємства містить такі дві складові⁹:

- 1) суб'єктивна складова (цілі підприємства, стереотипи поведінки на ринку);
- 2) об'єктивна складова (результати діяльності / функціонування).

⁵ Костюк Г. В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г. В. Костюк, В. В. Сторожук // Вісник КНУТД. – 2014. – № 1. – С. 179.

⁶ Там само.

⁷ Бондаренко С. М. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування / С. М. Бондаренко, К. В. Ліфар // Технології та дизайн. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_2_14.

⁸ Ястремська О. О. Теоретичне та методичне забезпечення оцінювання іміджу промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. О. Ястремська; Харків. нац. екон. ун-т. – Харків, 2011. – 20 с.

⁹ Там само.

На погляд Ястремської О. О., основними показниками вимірювання рівня впливу іміджу за об'єктивною складовою є¹⁰:

- вага іміджу підприємства, тобто частка ринку за певними видами продукції, що вироблена підприємством;
- довжина іміджу, тобто можливість диверсифікуватись у різні види та категорії бізнесу;
- влада іміджу, тобто кількість нових партнерів, яких залучено брати участь у відтворювальних процесах підприємства.

Що стосується суб'єктивної складової, то вона включає такі види задоволення, як ідеологічне, психологічне та культурне¹¹.

Колодка А. В. рекомендує класифікувати імідж підприємства за такими підсистемами, як підсистема зовнішнього іміджу та підсистема внутрішнього іміджу. В свою чергу, підсистема зовнішнього іміджу поділяється на складові¹²:

1) імідж товару (елементами якого є: якість, ціна, споживчі особливості товару, рівень популярності та рівень престижності);

2) бізнес-імідж (формується за такими елементами, як питома ринкова частка підприємства, темпи приросту обсягів виробництва, рівень прогресивності технологій, рівень надійності партнерських відносин, рівень інвестиційної привабливості підприємства (!));

3) імідж споживачів (містить такі елементи, як рівень престижності споживачів, рівень фінансової спроможності споживачів, рівень лояльності споживачів до підприємства);

4) соціально-екологічний імідж (враховує такі елементи, як рівень інституціонального оформлення соціально-екологічної політики, рівень урахувань соціально-екологічних програм та заходів щодо їх реалізації, рівень комплексності процесу соціально-екологічного інвестування);

5) віртуальний імідж (відображає фірмовий стиль та комплекс іміджеформувальних маркетингових комунікацій).

Водночас підсистема внутрішнього іміджу підприємства формується на основі таких складових:

1) іміджу керівника (включає професійні, ділові та морально-психологічні якості керівника);

2) іміджу персоналу (відображає трудові та морально-психологічні якості персоналу);

3) іміджу організаційної культури і соціально-психологічного клімату (характеризує трудову діяльність, внутрішні комунікації, особливості управління, мотивацію та моральний клімат на підприємстві).

¹⁰ Там само.

¹¹ Там само.

¹² Колодка А. В. Організаційно-економічні засади управління іміджем промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А. В. Колодка; Сумський держ. ун-т. – Суми, 2016. – 20 с.

Що стосується процесу формування іміджу, то, на думку проф. Ілляшенка С. М.,¹³ одним із основних джерел є інтернет-технології. Так, до них доцільно віднести:

- веб-сайт підприємства, на якому розміщена відкрита інформація про підприємство та його діяльність;
- тематичні групи підприємства, створені у соціальних мережах, зокрема у Facebook, YouTube, Twitter, Google+, ВКонтакті;
- розповсюдження комунікаційних повідомлень через мережу Internet, де головними розповсюджувачами є безпосередні одержувачі інформації;
- здійснення прямого інтернет-маркетингу (англ. Internet marketing), що передбачає пряме комунікування з безпосереднім одержувачем повідомлення з ціллю формування позитивних зв'язків і отримання прибутку сьогодні та в перспективі.

Разом з тим, реалізація ключових напрямів формування позитивного іміджу підприємства ґрунтується на виконанні комплексної програми за проблемою, яка включає виконання таких кроків (етапів)¹⁴:

- 1) написання та розсилання прес-реалізів;
- 2) здійснення тематичних розсилок інформації;
- 3) написання та розсилання статей зацікавленим особам;
- 4) обмін досвідом із іншими підприємствами;
- 5) формування зв'язків із громадськістю;
- 6) здійснення зовнішньоекономічної діяльності і, тим самим, формування зв'язків із зарубіжними партнерами (в т.ч. обмін досвідом);
- 7) поширення інформації через соціальні мережі.

Стосовно інтернет-комунікацій підприємства із зацікавленими особами, то основними їх видами є¹⁵:

- реклама через e-mail (електронну пошту) підприємства;
- реклама через електронну дошку оголошень;
- створення пошукової реклами, банерної реклами, відеореклами;
- здійснення прямого чи соціального інтернет-маркетингу.

Доцільно також погодитися з думкою Бойчук І. В., що ключовими методами розповсюдження інформації про підприємство у віртуальному просторі (або мережі Internet) є¹⁶:

- реєстрування веб-сервера підприємства на різних пошукових машинах;

¹³ Ілляшенко С. М. Застосування маркетингових інтернет-технологій для формування іміджу організації / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей Х Міжн. наук.-практ. конф. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. – С. 144-146.

¹⁴ Андрущенко Н. О. Формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності / Н. О. Андрущенко // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – 2015. – Вип. 10, ч. 1. – С. 57.

¹⁵ Ілляшенко С. М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу / С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4 (2). – С. 70.

¹⁶ Бойчук І. В. Маркетингові стратегії підприємства: особливості реалізації з використанням інтернету / І. В. Бойчук // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2010. – № 5, т. 4. – С. 9.

- розповсюдження безкоштовних посилань на веб-сервер підприємства у веб-каталогах;
- розповсюдження посилань на веб-сервер підприємства на серверах, що найчастіше є відвідуваними;
- періодичне розсилання інформації електронною поштою зацікавленим особам тощо.

В основному формування іміджу підприємства у віртуальному просторі відбувається через інтернет-магазини, соціальні мережі, консалтингові інтернет-агенції, інформаційні портали, біржі інтернет-послуг, поштові сервіси, розважальні ресурси тощо¹⁷.

Підприємство внаслідок формування позитивного іміджу має можливість підвищити власний рівень конкурентоспроможності на певному ринку, а також збільшити прибутковість за рахунок залучення платоспроможних споживачів¹⁸.

Про пряму залежність прибутку підприємства від його іміджу засвідчують результати наукової праці Замазій О. В.¹⁹ Поряд з тим, характер такої взаємозалежності залежить від специфіки діяльності підприємства.

Встановлено, що стрімкий розвиток інтернет-технологій сприяє швидкому розповсюдженню інформації про підприємство, яка безпосередньо доходить до споживачів, партнерів та конкурентів підприємства. Однак, як зазначає Седой В. Г. не завжди інтернет-технології сприяють формуванню позитивного іміджу підприємства. Вони також створюють загрози щодо поширення недостовірної інформації та такої, що негативно характеризує підприємство (суб'єкт господарювання)²⁰.

Щодо діагностики іміджу підприємства, то у науковій праці проф. Ястремської О. О. представлено методичний підхід до проведення оцінки іміджу підприємства за об'єктивною складовою, який передбачає визначення ключових перспективних напрямків управління діяльністю підприємства з метою підвищення його іміджу²¹. Водночас проведення оцінки іміджу підприємства за суб'єктивною складовою здійснюється за такими бізнес-індикаторами, як:

¹⁷ Кузнецова Н. Теорія та практика формування інтернет-підприємництва в Україні / Н. Кузнецова // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 121-122. – С. 112.

¹⁸ Седой В. Г. Роль мережі Internet у формуванні іміджу автосервісного підприємства / В. Г. Седой // Вісник Національного транспортного ун-ту. – 2012. – № 26 (1). – С. 501-507.

¹⁹ Замазій О. В. Оптимізація іміджу підприємства в системі ціннісно-орієнтованого управління / О. В. Замазій // Ефективна економіка. – 2015. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

²⁰ Седой В. Г. Роль мережі Internet у формуванні іміджу автосервісного підприємства / В. Г. Седой // Вісник Національного транспортного ун-ту. – 2012. – № 26 (1). – С. 501-507.

²¹ Ястремська О. О. Теоретичне та методичне забезпечення оцінювання іміджу промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. О. Ястремська; Харків. нац. екон. ун-т. – Харків, 2011. – 20 с.

- бренд підприємства;
- якість, ціна, можливість технічного обслуговування, інноваційність, сервісне та гарантійне обслуговування продукції, а також умови її постачання²²;
- рівень активної участі підприємства у виставках, ярмарках, презентаціях;
- рівень експортної орієнтації;
- майновий стан підприємства²³;
- фінансовий стан підприємства²⁴;
- рівень конкурентоспроможності підприємства²⁵;
- рівень підтримки державою;
- рівень професіоналізму менеджерів та власників підприємства.

Відповідно до зазначеного вище у науковому дослідженні Колодка А. В. представлено структурну модель діагностики іміджу підприємства²⁶, яка проводиться за такими показниками:

- елементи іміджу, за якими передбачено оцінювання;
- оціночні параметри розрахунку імідж-моделі;
- вагомі значення певних елементів і складових іміджу;
- методичний підхід до оцінювання іміджу підприємства;
- модельні обмеження;
- часові параметри;
- життєвий цикл підприємства.

У контексті зазначеного основними етапами діагностики іміджу підприємства є:

²² Скриньковський Р. М. Діагностика техніко-технологічної бази, організаційного рівня і ресурсо- та енергозбереження підприємства в контексті економії витрат, бездефектності та ритмічності виробництва / Р. М. Скриньковський // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 178-184.; Скриньковський Р. М. Діагностика постачальницької та збутової діяльності підприємства / Р. М. Скриньковський // Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 201-205.; Семчук Ж. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток виробничого підприємства як складова його конкурентоспроможності в системі маркетингу / Ж. В. Семчук, Р. М. Скриньковський // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – Травень. – № 9. – С. 6-9.; Скриньковський Р. М. Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки; НДЦ ІПР НАН України. – 2015. – № 1. – С. 249-254.; Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки; НДЦ ІПР НАН України. – 2015. – № 2. – С. 186-193.

²³ Скриньковський Р. М. Експрес-діагностика майнового стану підприємства / Р. М. Скриньковський, Ж. В. Семчук, Н. М. Коваль // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 220-225.

²⁴ Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства / Р. М. Скриньковський, Ж. В. Семчук, Ю. Я. Візник, Х. І. Горічко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 165-172.

²⁵ Скриньковський Р. М. Інструментарій діагностики конкурентоспроможності підприємств / Р. М. Скриньковський // Економіка і Фінанси. – 2014. – Листопад. – № 11. – С. 39-44.

²⁶ Колодка А. В. Організаційно-економічні засади управління іміджем промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А. В. Колодка; Сумський держ. ун-т. – Суми, 2016. – 20 с.

- встановлення певних груп суб'єктів взаємодії;
- формування профілю суб'єктів взаємодії;
- формування бізнес-індикаторів (показників, параметрів), формул для їх розрахунків та критеріїв (критеріальних значень) до оцінювання іміджу підприємства;
- визначення методу діагностики;
- формування загальної (підсумкової) думки суб'єктів взаємодії про те, яким має бути ідеальний стан підприємства;
- визначення вагомостей факторів впливу на підприємство;
- проведення (здійснення) оцінки стану підприємства за кожним із елементів;
- визначення загальної оцінки зовнішнього і внутрішнього іміджу підприємства;
- розрахунок інтегрального (узагальнювального, підсумкового) показника оцінювання іміджу підприємства;
- формування висновків за результатами діагностики про стан іміджу підприємства²⁷.

Поряд з тим, що стосується методичного та критеріального забезпечення діагностики іміджу суб'єкта господарювання, то Примаєк Т. О. стверджує²⁸, що ключовими показниками (параметрами) оцінювання іміджу підприємства виступають:

- інтегральний коефіцієнт іміджу підприємства (включає показник технологічної якості товару, показник споживчої якості товару, показник цільової конкурентоспроможності товару і показник якості додаткових послуг);
- інтегральний коефіцієнт оцінювання іміджу споживачів товару (визначається за показником стилю життя, показником суспільного статусу та показником характеру);
- інтегральний коефіцієнт оцінювання внутрішнього іміджу підприємства (який обчислюється за показником культури управління підприємством, показником соціально-психологічного клімату в колективі);
- коефіцієнт іміджу керівників підприємства в свідомості підлеглих;
- коефіцієнт іміджу персоналу підприємства в очах керівництва;
- коефіцієнт оцінювання візуального іміджу підприємства;
- коефіцієнт оцінювання соціального іміджу підприємства;
- коефіцієнт оцінювання бізнес-іміджу підприємства;
- коефіцієнт узагальненого рейтингування інформаційних повідомлень про підприємство в засобах масової інформації.

²⁷ Там само.

²⁸ *Примаєк Т. О.* Маркетингові комунікації в системі управління ринковою діяльністю підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Т. О. Примаєк; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2004. – 34 с.

З огляду на зазначене вище, а також, враховуючи інформацію у наукових джерелах, можна стверджувати, що:

1) діагностика іміджу підприємства у віртуальному просторі – це процес ідентифікування, аналізування та оцінювання рівня впливу іміджу підприємства у віртуальному просторі на діяльність підприємства з метою визначення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив діяльності підприємства з урахуванням дотримання норм національної нормативно-правової бази та міжнародних стандартів.

2) ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики іміджу підприємства у віртуальному просторі є:

- рівень престижності підприємства (P_{Π});
- рівень лояльності клієнтів ($P_{\mathcal{L}}$);
- рівень обсягів продаж у віртуальному просторі ($P_{\Pi ВП}$);
- рівень популярності продукції підприємства ($P_{\Pi\Pi}$);
- частота відвідувань веб-сайту підприємства ($\mathcal{C}_B$).

Поряд з тим, інтегральний рівень іміджу підприємства у віртуальному просторі ($I_{\Pi\Pi}$) рекомендується обчислювати за формулою (1):

$$I_{\Pi\Pi} = f(P_{\Pi}; P_{\mathcal{L}}; P_{\Pi ВП}; P_{\Pi\Pi}; \mathcal{C}_B) \rightarrow \max \quad (1)$$

Тут бізнес-індикатори P_{Π} , $P_{\mathcal{L}}$, $P_{\Pi ВП}$, $P_{\Pi\Pi}$ та $\mathcal{C}_B$ розраховуються згідно з формулами (2-6):

$$P_{\Pi} = \frac{ОРП^{\mathcal{D}}_{\Pi\Pi}}{ОРП^{\Pi}_{\Pi\Pi}}, \quad (2)$$

$$P_{\mathcal{L}} = \frac{\mathcal{C}ПК}{ЗКК}, \quad (3)$$

$$P_{\Pi ВП} = \frac{\mathcal{C}ПВП}{ЗКП}, \quad (4)$$

$$P_{\Pi\Pi} = \frac{ОРП^{\mathcal{D}}_{\text{якх}}}{ОРП^{\Pi}_{\text{якх}}}, \quad (5)$$

$$\mathcal{C}_B = \frac{КЗО^{\mathcal{D}}_{\Pi\Pi}}{КЗО^{\Pi}_{\Pi\Pi}}, \quad (6)$$

де $ОРП^{\mathcal{D}}_{\Pi\Pi}$ – обсяг реалізації продукції до процесу покращення іміджу підприємства;

$ОРП^{\Pi}_{\Pi\Pi}$ – обсяг реалізації продукції після процесу покращення іміджу підприємства;

$\mathcal{C}ПК$ – частка постійних клієнтів підприємства;

$ЗКК$ – загальна кількість клієнтів підприємства;

$\mathcal{C}ПВП$ – частка продажів продукції підприємством у віртуальному просторі;

$ЗКП$ – загальна кількість продажів продукції підприємства;

$ОРП^{Д_{ЯКХ}}$ – обсяг реалізації продукції до покращення якісно-кількісних характеристик продукції підприємства;

$ОРП^{П_{ЯКХ}}$ – обсяг реалізації продукції після покращення якісно-кількісних характеристик продукції підприємства;

$КЗО^{Д_{П}}$ – кількість зацікавлених осіб до процесу покращення іміджу підприємства;

$КЗО^{П_{П}}$ – кількість зацікавлених осіб після процесу покращення іміджу підприємства.

Висновки. Виходячи з ґрунтовного аналізу літературних джерел та практичних матеріалів, доцільно відмітити, що якісно новий рівень розвитку та формування перспектив функціонування підприємства в сучасних ринкових умовах залежить від рівня формування, оцінювання, використання та розвитку його іміджу у віртуальному просторі. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики іміджу підприємства у віртуальному просторі є:

- 1) рівень престижності підприємства;
- 2) рівень лояльності клієнтів;
- 3) рівень обсягів продаж у віртуальному просторі;
- 4) рівень популярності продукції підприємства;
- 5) частота відвідувань веб-сайту підприємства.

Перспективи подальших розвідок у даному науковому напрямку полягають у розробленні структурної декомпозиції складових системи цілей діагностики діяльності підприємства з урахуванням такої складової (часткової діагностичної цілі), як діагностика іміджу підприємства у віртуальному просторі.

Руслан БОЙКО

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЯХ

Ruslan BOIKO

ORGANIZATION OF THE INTERNAL AUDIT SYSTEM IN THE CONSTRUCTION COMPANY

Abstract. *The feasibility of setting up an internal audit service is substantiated and the main tasks of such a service in the construction company are defined. The directions of activity of the internal audit service in the construction company are investigated and the main principles of this service are defined. The main components of the organization of the system of internal audit in the construction company are presented. The issues of improving the organization of internal audit in such a company are investigated.*

В умовах кризи та загрози банкрутства проблематика збереження прибутковості, конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств є особливо актуальною. Більшість підприємств будівельної галузі визнають необхідність розроблення і впровадження ефективної системи управління, спроможної своєчасно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах, виявляти та виправляти помилки, розробляти стратегію діяльності та прогнозувати майбутні результати. На думку багатьох науковців і практиків, сучасним інструментом контролю, який дає змогу не лише запобігати виникненню кризових явищ, але й приймати рішення, щоб не допустити їх виникнення, є служба внутрішнього аудиту.

Будівельна галузь – одна з найважливіших складових частин економіки України, оскільки будівництво створює велику кількість робочих місць, споживає продукцію багатьох галузей та від її ефективного функціонування залежить подальший розвиток усієї економіки країни. Ринкові перетворення, які відбуваються в будівельному комплексі України, потребують докорінних змін у системі інформаційного забезпечення власників підприємств і менеджерів найвищої ланки управління. За умов жорсткої конкуренції у будівельній сфері виживання та успішне функціонування будівельних підприємств значною мірою залежать від здатності економічних служб швидко реагувати на зміни та приймати ефективні управлінські рішення, орієнтовані на зниження витрат і зростання доходів будівництва. Особливе місце серед вищеназваних служб відводиться працівникам внутрішнього аудиту.

Зміни в практиці ведення будівельного бізнесу сприяють зростанню ролі внутрішнього аудиту, оскільки сьогодні акціонери очікують від

внутрішніх аудиторів не тільки перевірки дотримання компанією вимог законодавства, а й консультацій з питань управління, що допомагають керівництву підвищувати ефективність і результативність діяльності компанії.

Необхідність створення служби внутрішнього аудиту на будівельних підприємствах є надзвичайно актуальним питанням, яке викликане посиленням конкурентної боротьби між ними, потребою у впровадженні нових методів управління ризиками, активами і пасивами підприємств, прагненням підвищити ефективність прийняття рішень управлінським персоналом та багатьма іншими факторами¹.

Проблеми організації та методики аудиту знайшли висвітлення в працях вітчизняних та зарубіжних учених: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, С. В. Івахненкова, Г. М. Давидова, Н. І. Дорош, Л. В. Нападовської, О. А. Петрик, В. С. Рудницького, В. Я. Савченка, Б. П. Соколова, Б. Ф. Усача та багатьох інших. Проте питання організації системи внутрішнього аудиту фінансово-господарської діяльності підприємств будівельної галузі вимагають додаткових досліджень, оскільки цій галузі притаманні суттєві організаційно-технологічні особливості.

Перш, ніж перейти до розгляду питання організації системи внутрішнього аудиту в будівельній компанії, необхідно з'ясувати сутність поняття внутрішнього аудиту, оскільки, досліджуючи визначення сутності внутрішнього аудиту, спостерігаються неоднозначні погляди як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків.

Внутрішній аудит проводиться у різних правових та культурних середовищах; в організаціях із різними цілями, масштабом, складністю та структурою; особами як з самої організації, так і ззовні².

Професор В. С. Рудницький зазначає, що внутрішній аудит – це діяльність кваліфікованих працівників підприємства, спрямована на зменшення інформаційного ризику під час прийняття управлінських рішень³.

Внутрішній аудит – це організована на економічному суб'єкті в інтересах органів його управління і регламентована його внутрішніми документами діяльність по перевірці та оцінці роботи цього суб'єкту з метою встановлення надійності та ефективності функціонування окремих складових системи внутрішнього контролю⁴.

¹ Бойко Р. В. Внутрішній аудит у будівельній компанії: організаційний аспект / Р. В. Бойко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – № 44. – С. 169-172.

² Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://na.theia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf>.

³ Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту : монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – С. 19.

⁴ Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : монографія / Л. В. Нападовська. – Д. : Наука і освіта, 2000. – С. 56.

Професор Ф. Ф. Бутинець зазначає, що внутрішній аудит – організована на підприємстві, діюча в інтересах його керівництва та (або) власників і регламентована внутрішніми нормативними актами система контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю”⁵.

Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors, ІА) вважає, що внутрішній аудит – це незалежна і об’єктивна діяльність із надання гарантій і консультацій, спрямована на досягнення конкретних результатів у роботі організацій; допомагає організації досягати поставленої мети через впровадження систематизованого, дисциплінованого підходу до оцінки і підвищення ефективності процесів керівництва, контролю і управління ризиками.

Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг зазначають, що внутрішній аудит – це „оцінювальна діяльність служби, створеної суб’єктом господарювання”⁶.

Більшість економістів розглядають внутрішній аудит як встановлену в організації незалежну систему оцінки і перевірки її діяльності з метою допомоги працівникам ефективно виконувати власні обов’язки.

Проаналізувавши різні підходи до визначення суті внутрішнього аудиту, сформованих як вітчизняними, так і зарубіжними економістами, можемо зробити висновок, що його необхідно розглядати як невід’ємну складову системи управління підприємством.

На нашу думку, внутрішній аудит – це незалежна оцінка внутрішніми експертами фінансово-господарської діяльності підприємства, яка здійснюється всередині самого підприємства шляхом перевірки та оцінки адекватності й ефективності дій усіх структурних підрозділів підприємства.

Внутрішній аудит є однією з основних функцій управління і є системою постійного спостереження і перевірки роботи будівельної організації в цілях оцінки обґрунтованості й ефективності прийнятих управлінських рішень, виявлення відхилення виконання будівельних проєктів, своєчасного інформування керівництва для ухвалення рішень по усуненню, зниженню ризиків його діяльності та управлінню ними.

Передумовами створення ефективної системи внутрішнього аудиту в будівельній компанії є:

- впровадження нових форм контролю, які відповідають нинішнім ринковим відносинам (зважаючи на розвиток будівельної галузі, а саме: збільшення кількості будівельних підприємств, які здійснюють

⁵ Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП “Рута”, 2008. – С. 188.

⁶ Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2014 року, ч. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.

діяльність, існує потреба впровадження нових форм контролю, яким є внутрішній аудит, а отже їх організації);

- потреба найвищого управлінського персоналу в інформації про стан реалізації будівельно-інвестиційних проектів (велике будівельне підприємство має значну кількість господарських операцій та складну організаційну структуру, керівнику, який управляє діяльністю підприємства, складно здійснювати контроль та аналіз діяльності всіх будівельно-інвестиційних проектів. Кваліфікації менеджменту недостатньо, щоб виконати дані дії, тож з'являється об'єктивна необхідність в створенні служби внутрішнього аудиту);

- дієва та оперативна комунікація між підрозділами будівельної компанії та управлінським персоналом різних рівнів (забезпечити даний процес можна лише за умови впровадження служби внутрішнього аудиту в компанії, оскільки до складу даного структурного підрозділу повинні входити експерти високої кваліфікації та спеціалізації, достатньої для надання об'єктивного висновку щодо діяльності окремого підрозділу.

Проекція концепції організації контролю потребує чіткого визначення його суб'єкта. Він, як правило, встановлюється законодавством та розпорядчими документами суб'єктів господарювання. У свою чергу, форми, шляхи та засоби фінансово-економічного контролю залежать від його мети та завдань, які формуються під впливом галузевих особливостей діяльності господарюючих суб'єктів⁷.

До особливостей діяльності будівельних підприємств, що мають вплив на організацію фінансово-економічного контролю у цій галузі, можна віднести наступні:

- у будівельному секторі, на відміну від багатьох інших, діє потужний інвестор у вигляді держави, який може розпоряджатися значними обсягами фінансових ресурсів та надавати їх для фінансування великих будівельних проектів за невелику плату або навіть безоплатно в рамках реалізації соціальних проектів⁸;

- ціноутворення у будівництві регулюється низкою нормативних актів – Державних будівельних норм України, дотримання яких є обов'язковим при здійсненні будівельно-монтажних робіт за бюджетні кошти;

- для будівельних підприємств характерна велика тривалість виробничого циклу. Якщо на багатьох виробництвах він становить кілька годин, днів або місяців, то спорудження будівлі може тривати рік, два, а то й більше. Саме тому, враховуючи специфіку будівельної галузі, розроблено і затверджено ряд нормативних актів, ключовим із яких є П(С)БО

⁷ Fogarty M. P. Economic control / M. P. Fogarty. – Routledge & Paul, 1955. – 324 p.

⁸ Рожкова К. О. Аналіз бюджетів будівельних проектів / К. О. Рожкова, А. Ю. Клименко // Вісник Криворізького національного університету. – 2011. – № 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zavag.com/docs/1300/index-66533.html>.

18 «Будівельні контракти»⁹. У завдання обліку входить організація постійного контролю за рівнем витрат у незавершеному будівництві, правильне визначення собівартості продукції, дотримання сум витрат, передбачених кошторисом;

- у будівництві існує велика залежність від суміжників, що впливає на організацію обліку та контролю за дотриманням строків постачання матеріалів, виконання суміжних робіт¹⁰;

- на практиці трапляється, що реальні витрати за договорами підряду перевищують заплановані. Така різниця свідчить про надзвичайну складність в організації та проведенні об'єктивного фінансового планування як для інвестора, так і для самої будівельної організації¹¹;

- будівельна галузь, більше ніж будь-яка інша галузь економіки, пов'язана з виникненням фінансових ризиків. Джерелами їх формування можуть бути як дії інвесторів, забудовників, так і дії спеціалізованих підрядних організацій. Конфігурація фінансових ризиків на цих підприємствах спричинена багатьма чинниками: вкладенням фінансових ресурсів у великих обсягах; тривалістю інвестиційного циклу; залученням третіх осіб (зазвичай фінансових посередників) до виконання інвестиційного проекту; обмеженістю ресурсів; наявністю зовнішніх умов, зокрема інфляційних процесів, тощо. Сьогодні точність прогнозування ризиків та їх врахування під час будівництва, фінансування, впровадження, продажу житлової нерухомості є надзвичайно актуальною^{12, 13}.

Враховуючи описані вище особливості будівельної галузі, розглянемо їх вплив на концепцію організації системи фінансово-економічного контролю.

Суб'єктами контролю будівельних підприємств можуть бути самі власники капіталу, вкладеного у підприємницьку діяльність, чи їхні уповноважені служби, а також державні контрольні органи та незалежні аудитори (аудиторські фірми).

Здійснення фінансово-економічного контролю будівельних підприємств органами державної фінансової інспекції відбувається шляхом проведення ревізії за умови наявності у вказаних підприємствах частки державної власності або залучення ними бюджетних коштів на

⁹ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти»: наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.

¹⁰ *Максімова В. Ф.* Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / В. Ф. Максімова. – К.: АВРІО, 2005. – с. 182-184.

¹¹ *Котлярова А. В.* Оцінка та аналіз фінансових ризиків підприємства / А. В. Котлярова, Т. І. Кочетова, В. В. Яцина // Вісник Нац. техн. ун-ту ХПІ «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2011. – № 15. – С. 71-76.

¹² *Бежан Л. К.* Риски при финансировании инвестиционных строительных проектов [Текст] / Л. К. Бежан // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 284-286.

¹³ *Шовкопляс Г. М.* Існуючі ймовірні ризики в механізмі фінансування будівництва житла та шляхи їх усунення / Г. М. Шовкопляс // Проблеми законності. – 2011. – Вип. 117. – С. 76-83.

спорудження будівельних об'єктів. Враховуючи законодавчо встановлені нормативи вартості будівельно-монтажних робіт, ціноутворення при будівництві є предметом контролю не лише власника підприємства, а і розпорядника бюджетних коштів.

Метою ревізії використання коштів, спрямованих на фінансування будівництва, є встановлення:

- обґрунтованості визначення потреби в фінансових ресурсах на будівництво;
- дотримання норм законодавства при використанні коштів, спрямованих на будівельні роботи;
- достовірності відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності фінансово-господарських операцій, пов'язаних з виконанням будівельних робіт¹⁴.

Досягнення вказаної мети можливе за умови поєднання документальної та фактичної перевірки обсягу та вартості виконаних будівельно-монтажних робіт. Отримані в ході ревізії результати систематизуються і на підставі них складається акт та формуються висновки і пропозиції.

Організація системи управління витратами – проблема багатьох будівельних організацій, особливо з огляду на особливості діяльності, такі як тривалість виробничого циклу, ризики діяльності. Враховуючи це, діяльність будівельних організацій повинна бути прозорою, зростають вимоги до системи управління, яка має забезпечувати отримання оперативної та достовірної інформації до ухвалення відповідних рішень. Особливо гостру потребу в цій інформації відчують суб'єкти, котрі фінансують капітальне будівництво, тобто інвестори. Саме тому незалежний аудит є необхідним для будівельних організацій. Також вимоги щодо обов'язковості проведення аудиторської перевірки встановлені чинним законодавством для будівельних підприємств, що мають організаційно-правову форму господарських товариств.

Метою аудиту діяльності будівельних підприємств може бути як перевірка загалом фінансової звітності для надання достовірної інформації зовнішнім користувачам, так і перевірка доходів та витрат підприємства за окремими договорами чи об'єктами будівництва.

Аудит будівельного підприємства, як і ревізія, здійснюється шляхом фізичної та документальної перевірок. Характерними рисами етапу фізичної перевірки є встановлення реальної наявності активів підприємства (основних засобів, запасів, грошових коштів та їх еквівалентів) та перевірка правильності їх оцінки.

Документальна перевірка є основним етапом аудиту, завданням якого є дослідження кожної статті всіх форм річної звітності згідно з

¹⁴ Методичні рекомендації з проведення державною контрольно-ревізійною службою ревізій використання коштів на будівництво : наказ Головного контрольно-ревізійного управління України від 27.02.2009 р. № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.odoblkru.gov.ua/z_1.html.

установленими ознаками і критеріями, аналітичний огляд звітності за весь період перевірки, визначення динаміки розвитку підприємства, аналіз витрат та правильності їх розподілу, перевірка кошторисного прибутку, повідомлення керівництву про виявлені недоліки. Узагальнення отриманих результатів та рекомендацій здійснюється у звіті та аудиторському висновку, що передається замовникові.

Як уже зазначалося, діяльність будівельних підприємств є капіталомісткою та супроводжується значною кількістю ризиків. Саме тому система внутрішнього контролю будівельного підприємства повинна бути організована таким чином, щоб максимально сприяти оцінці можливих ризиків, вдосконаленню управління наявними ресурсами (фінансовими, матеріальними тощо) та посиленню відповідальності на всіх рівнях керівництва виробничим процесом, забезпечити впевненість у досягненні мети підприємства та здійснення економних, ефективних і результативних операцій, захист ресурсів від втрат, нецільового використання та пошкодження через розтрату, зловживання, інші незаконні дії або помилки керівництва й виконавців.

Доцільність здійснення внутрішнього контролю у будівельній компанії обґрунтовує проф. Куцик П. О., який зазначає, що внутрішній контроль – самостійна функція управління, яка виступає засобом налагодження зворотних зв'язків, завдяки чому управлінський персонал підприємства чітко простежує хід виконання прийнятих ним рішень. Це дає змогу своєчасно реагувати на відхилення в роботі підконтрольних центрів відповідальності від заданої мети й відповідно коригувати їх діяльність¹⁵.

Внутрішній контроль на будівельному підприємстві має постійний характер та здійснюється керівниками і фахівцями підприємств на стадії зародження проекту будівництва (попередній), виконання конкретних будівельно-монтажних робіт (поточний) і після їх завершення (наступний) з метою формування оцінки про фінансовий стан організації¹⁶. В силу цього на підприємстві доцільно організувати відділ внутрішнього контролю чи аудиту. Необхідна чітка, повна й інтегрована структура внутрішнього контролю, в якій усі підсистеми мають бути взаємозалежні.

Функції внутрішнього аудиту в будівельній компанії можуть виконувати:

- спеціальні служби внутрішнього аудиту;
- окремі аудитори, що працюють у штаті підприємства;

¹⁵ Куцик П. О. Внутрішній контроль розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством / П. О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії: Серія економічна. – 2013. – № 42. – С. 116-123.

¹⁶ Камінська Т. Г. Комплексний господарський контроль кругообігу капіталу підприємства / Т. Г. Камінська // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 223-224.

- сторонні аудиторські компанії, що залучаються для цілей внутрішнього аудиту;
- зовнішні аудитори, що залучаються для цілей внутрішнього контролю.

Проте, на нашу думку, для найбільш ефективного забезпечення виконання функцій внутрішнього аудиту в будівельній компанії доцільним буде створення власної служби внутрішнього аудиту.

Основним завданням служби внутрішнього аудиту на будівельному підприємстві є захист майнових законних інтересів підприємства та власників, а також зниження фінансових втрат, що виникають із недотримання норм будівництва. Чим розвиненіша, структурована система внутрішнього контролю, тим вище результат її дії, що виражається в зниженні втрат.

На нашу думку, служба внутрішнього аудиту будівельної компанії повинна вирішувати такі завдання:

- сприяти розвитку системи внутрішнього контролю будівельної компанії та операційних процедур;
- здійснювати неупереджену та об'єктивну оцінку операційної діяльності та інших систем і процедур контролю, оцінку та аналіз виконання посадовими особами і персоналом будівельної компанії установчих документів, внутрішніх положень щодо проведення господарських операцій у межах ліцензій на право здійснення будівельної діяльності;
- впроваджувати ефективну, достовірну та повну інформаційну систему управління для своєчасного виявлення та усунення недоліків і порушень у здійсненні будівельних операцій;
- надавати на схвалення вищому органу управління будівельної компанії пропозиції з оцінки та управління ризиками;
- своєчасно виявляти порушення та недоліки у діяльності структурних підрозділів, здійснювати опрацювання оптимальних рішень щодо їх ліквідації та усунення причин виникнення цих недоліків у процесі діяльності будівельної компанії;
- виявляти порушення і запобігання їх появи у майбутньому в системі внутрішнього контролю, а також попереджувати випадки будь-яких ризиків;
- надавати вищому органу управління будівельної компанії висновки про результати проведеної перевірки і пропозиції щодо поліпшення діючої системи внутрішнього контролю (не рідше одного разу на рік);
- проводити внутрішні перевірки іншої діяльності будівельної компанії.

Організація внутрішнього аудиту, його повноваження, функції, цілі та глибина дослідження господарських операцій і структурних підрозділів визначаються власниками і керівництвом будівельного підприємства. Проте, як правило, система внутрішнього аудиту створюється для забезпечення дотримання стратегічних цілей керівництва,

збереження майна та його ефективного використання; формування своєчасної й достовірної інформації про об'єкти будівництва; дотримання вимог державних будівельних норм та іншого законодавства у будівельній галузі. Функція внутрішнього аудиту повинна оцінювати та сприяти вдосконаленню процесів корпоративного управління, управління ризиками та контролю.

На сьогоднішній день відсутня єдина точка зору відносно суті внутрішнього аудиту, основних напрямів діяльності та його місця в системі внутрішнього контролю підприємств. Внутрішній аудит – це незалежна й об'єктивна діяльність за поданням гарантій і консультацій, направлена на досягнення конкретних результатів і поліпшення в роботі організацій, допомагає організації досягати поставлених цілей шляхом впровадження систематизованого, дисциплінованого підходу до оцінки і підвищення ефективності процесів керівництва, контролю й управління ризиками.

Основною метою діяльності служби внутрішнього аудиту в будівельній компанії є оцінка адекватності системи контролю та оцінка ефективності діяльності всієї будівельної компанії. Оцінка адекватності системи контролю – це здійснення перевірок ланок управління, надання обґрунтованих пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і рекомендацій щодо підвищення ефективності управління. Оцінка ефективності діяльності – здійснення експертних оцінок різних сторін функціонування будівельної компанії та надання обґрунтованих пропозицій щодо їх удосконалення.

Напрями діяльності служб внутрішнього аудиту в будівельних компаніях зосереджуються в основному проведенні різного роду перевірок. Найбільш важливими при цьому є: фінансовий аудит, операційний аудит, аудит на відповідність та аудит інформаційних технологій.

Фінансовий аудит – це перевірка системи бухгалтерського обліку та контролю за складанням бухгалтерської звітності, спрямований на підвищення ефективності обліково-контрольної системи і відповідно забезпечення достовірності звітності. До завдань фінансового аудиту будівельної компанії можна віднести: перевірку правильності витрачання грошових коштів, перевірку розрахунків із постачальниками та підрядниками на предмет можливого завищення кошторисів чи закупівельних цін, перевірку будівельних матеріалів на об'єктах будівництва, перевірку обґрунтованості застосовуваних державних будівельних норм тощо.

Операційний аудит – перевірка бізнес-процесів операційної діяльності будівельної компанії, наприклад постачання будівельних матеріалів, процесу будівництва чи реалізації об'єктів будівництва, який спрямований на підвищення ефективності компанії. Рішення про проведення операційного аудиту знаходиться в компетенції керівника служби і залежить від тих цілей, які ставляться перед аудиторами. У ряді

випадків досить складно віднести аудит до якого-небудь одного виду. На практиці часто виникають ситуації, коли завдання аудитора мають як операційні цілі, так і цілі, спрямовані на забезпечення достовірності фінансової звітності: по-перше, потрібно переконатися в тому, що той чи інший процес ефективний, по-друге, необхідно дати гарантії того, що операції достовірно відображені у фінансовій звітності підприємства.

Аудит на відповідність – перевірка дотримання вимог як нормативно-правової бази компанії (політика, процедури, регламенти, стандарти, технічні умови), так і зовнішніх державних контролюючих органів. Аудит інформаційних систем передбачає перевірку безпеки інформаційних систем компанії та раціональності їх використання.

Дослідження досвіду зарубіжних компаній дає підстави стверджувати, що майже половина часу роботи служби внутрішнього аудиту витрачається на операційний аудит і близько чверті – на фінансовий. В останні роки все більше часу спрямовується на аудит інформаційних систем та надання різного роду консультацій. Внутрішні аудитори будівельних компаній беруть участь у розробці внутрішньогосподарських регламентів та інших внутрішніх нормативних документів, консультують із різних питань законодавства, беруть участь у заходах з підвищення кваліфікації персоналу, проводять консультації для працівників апарату управління з виконання різних фінансово-господарських операцій, беруть участь у постановці бухгалтерського обліку та ін.

Крім того, внутрішні аудитори можуть проводити більш глибокий контроль діяльності компанії, який виражається в сукупності організаційно-технологічного та функціонального аудиту систем управління, аудиту видів діяльності, а також аудиту елементів і процесів, що пов'язують організацію із зовнішнім середовищем, наприклад системи зовнішніх професійних зв'язків, іміджу, суспільних зв'язків, тощо.

Враховуючи теперішній кризовий стан економіки України, науковці та практики цілком логічно звертають увагу на доцільність використання служби внутрішнього аудиту як складової системи управління будівельної компанії, здатної не лише забезпечувати інформаційну підтримку прийняття рішень, але й визначати стратегію та прогнозувати майбутні результати діяльності. Вибір основних напрямів діяльності служби внутрішнього аудиту та оцінювання ефективності її впровадження повинні ґрунтуватися на індивідуальних, притаманній конкретній будівельній компанії особливостях.

Цілі, повноваження та обов'язки служби внутрішнього аудиту повинні бути визначені у положенні про внутрішній аудит. Таке положення будівельної компанії повинне відповідати сутності внутрішнього аудиту, кодексу етики аудиторів та стандартам професійної практики внутрішнього аудиту. Керівник відділу внутрішнього аудиту повинен

періодично переглядати положення та надавати його вищому виконавчому керівництву на затвердження.

Положення про внутрішній аудит будівельної компанії – це офіційний документ, що визначає цілі, повноваження й обов'язки та функції відділу внутрішнього аудиту.

У такому положенні будівельної компанії повинно бути:

- викладено мету та роль відділу внутрішнього аудиту в будівельній компанії;

- визначено характер функціональної підзвітності керівника внутрішнього аудиту раді директорів чи іншому найвищому органу управління;

- вказано санкціонований доступ до документації, персоналу та майна, необхідного для виконання завдань;

- сформовано права, обов'язки та відповідальність працівників служби внутрішнього аудиту;

- визначено повноту та обсяг діяльності служби внутрішнього аудиту.

Право остаточного затвердження статуту внутрішнього аудиту належить раді директорів чи іншому найвищому органу управління організації.

Необхідними умовами ефективного функціонування служби внутрішнього аудиту в будівельній компанії є:

- незалежність служби внутрішнього аудиту;

- об'єктивність внутрішніх аудиторів;

- професійна компетентність внутрішніх аудиторів;

- належна професійна ретельність внутрішніх аудиторів.

Незалежність – це свобода від обставин, що загрожують здатності служби внутрішнього аудиту неупереджено виконувати свої обов'язки. Для досягнення рівня незалежності, необхідного для ефективного виконання своїх обов'язків працівниками служби внутрішнього аудиту, керівник цієї служби повинен мати пряму та необмежену можливість звернення до вищого виконавчого керівництва будівельної компанії.

Керівник служби внутрішнього аудиту будівельної компанії має звітувати керівництву організації про можливість служби виконувати покладені на неї обов'язки у повній мірі. Керівник внутрішнього аудиту повинен принаймні щорічно надавати керівництву підтвердження щодо організаційної незалежності служби внутрішнього аудиту. Ефективним способом досягнення організаційної незалежності є запровадження функціональної підзвітності керівника внутрішнього аудиту напрямку раді директорів чи іншому найвищому органу управління будівельної компанії.

Внутрішні аудитори повинні бути об'єктивними при виконанні своїх обов'язків. Об'єктивність – це неупереджена ментальна позиція, що дозволяє внутрішнім аудиторам виконувати завдання, демонструючи

впевненість у результатах своєї роботи і не допускаючи жодних компромісів щодо якості. Об'єктивність вимагає, щоб професійні судження внутрішніх аудиторів із питань аудиту не підпорядковувалися судженням інших осіб.

Завдання повинні виконуватися із застосуванням професійної компетентності. Внутрішні аудитори мають володіти знаннями, навичками та іншими компетенціями, необхідними для виконання покладених на них обов'язків. Знання, навички та інші вміння – це збірний термін, що відноситься до професійної компетентності, яка вимагається від внутрішніх аудиторів для ефективного виконання своїх професійних обов'язків. Внутрішнім аудиторам наполегливо рекомендується демонструвати свою професійну компетентність шляхом отримання професійної сертифікації та відповідних кваліфікацій.

Внутрішні аудитори повинні проявляти ретельність та застосовувати вміння, що очікуються від розсудливого та компетентного внутрішнього аудитора. Як прояв належної професійної ретельності, внутрішні аудитори повинні розглядати можливість використання технологічних методів аудиту та інших методів аналізу даних. Крім того, внутрішні аудитори мають удосконалювати свої знання, навички та інші вміння шляхом постійного професійного розвитку.

Умовою успішного функціонування системи внутрішнього аудиту в будівельних компаніях є дотримання принципів внутрішнього аудиту та вимог до організації служби внутрішнього аудиту. Принципи внутрішнього аудиту визначені Міжнародними стандартами професійної практики внутрішнього аудиту¹⁷: до них відносять чесність, об'єктивність, конфіденційність та професійну компетентність. Щодо зазначених принципів, то вони є достатньо зрозумілими та описаними у Міжнародних стандартах професійної практики внутрішнього аудиту. Проте з посиленням конкурентної боротьби на будівельному ринку та підвищенням вимог власників до внутрішнього менеджменту будівельних корпорацій впровадження зазначених принципів є дещо недостатньою умовою ефективної діяльності служби внутрішнього аудиту. Тому на основі практики діяльності будівельних підприємств та досліджень вітчизняних вчених-економістів нами доповнено основні принципи внутрішнього аудиту будівельних компаній, а саме це: збалансованість; відповідальність; комплексність; своєчасне інформування про відхилення; розподіл обов'язків; дозвіл та схвалення; відповідність контролюючої та контрольованої систем.

Принцип збалансованості. При визначенні обов'язків суб'єкта контролю повинен бути виписаний відповідний обсяг прав і можливостей

¹⁷ Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf>.

і навпаки. Тобто аудитору не можна вказувати здійснювати контрольні функції, які не забезпечені засобами для їх виконання, і навпаки – не повинно бути засобів, що не пов'язані з тією чи іншою функцією. Принцип збалансованості тісно пов'язаний з принципом відповідальності.

Принцип відповідальності. Кожен внутрішній аудитор за неналежне виконання контрольних функцій повинен нести економічну, адміністративну, дисциплінарну та іншу відповідальність. Відповідальність повинна бути встановлена за виконання кожної контрольної функції, конкретно визначеної, формально закріпленої за конкретним суб'єктом внутрішнього аудиту. В іншому випадку внутрішній аудитор у належній мірі не буде виконувати контрольні функції.

Принцип комплексності. Суть цього принципу полягає в тому, що об'єкти різного типу повинні бути охоплені адекватним різностороннім внутрішнім аудитом. Не можна добитися загальної ефективності служби внутрішнього аудиту, зосередивши контроль тільки над відносно вузьким колом об'єктів.

Принцип своєчасного інформування про відхилення. Даний принцип свідчить про те, що інформація про відхилення повинна бути представлена відповідним особам, що мають повноваження приймати рішення з відхилень у максимально короткі терміни. Якщо повідомлення запізнюється, то небажані наслідки відхилень поглиблюються і об'єкт може перейти в інший стан чи дію, що позбавляє сенсу сам проведений контроль. При попередньому контролі несвоечасне повідомлення про можливість виникнення відхилень також позбавляє сенсу проведений контроль.

Принцип розподілу обов'язків. Функції між посадовими особами служби розподіляються таким чином, щоб за однією людиною не були закріплені одночасно всі функції контролю за однією групою активів. Наприклад: санкціонування операцій з певними активами, реєстрація даних операцій, забезпечення збереження даних активів, здійснення їх інвентаризації, тощо. З метою уникнення зловживань і для ефективності аудиту ці функції повинні бути розподілені між декількома особами.

Принцип дозволу та схвалення. Суть цього принципу полягає в тому, що на підприємстві має бути забезпечено формальний дозвіл і схвалення всіх фінансово-господарських операцій відповідальними офіційними особами в межах їх повноважень. Формальний дозвіл – це формальне рішення щодо загального типу господарських операцій або щодо будь-якої конкретної операції. Формальне схвалення – це конкретний випадок використання загального дозволу, виданого адміністрацією. Без наявності формально встановлених процедур санкціонування неможливо вважати систему внутрішнього контролю будівельної компанії ефективною.

Принцип відповідності контролюючої та контрольованої систем. Ступінь складності системи внутрішнього аудиту повинен відповідати ступеню складності підконтрольної системи. Успішно впоратися з

різноманітністю в підконтрольній системі може тільки такий контролюючий орган, який сам досить різноманітний. Необхідно, щоб адекватність досягалася в головному, в принциповому, щоб ланки системи внутрішнього контролю могли гнучко налаштовуватися на зміни відповідних ланок системи об'єктів внутрішнього аудиту будівельної компанії.

На нашу думку, перераховані вище принципи внутрішнього аудиту є взаємопов'язаними і порядок їхнього поєднання залежить від конкретних обставин діяльності будівельної компанії. Застосування зазначених принципів дозволить створити ефективний інструмент контролю діяльності будівельного підприємства з метою формування своєчасної й достовірної інформації про об'єкти будівництва, дотримання вимог державних будівельних норм чи іншого законодавства у будівельній галузі та забезпечення дотримання стратегічної мети управління будівельним підприємством. Разом з тим, запропонований перелік принципів може бути доповнений чи уніфікований у залежності від складності будівельних проектів, організаційної структури чи інших вимог менеджменту будівельної компанії.

У міжнародній практиці системи внутрішнього контролю базуються на принципах Інтегрованої концепції внутрішнього контролю Комітету спонсорських організацій – COSO (у неї входять такі організації, як AICPA, IIA). Ця концепція акцентує відповідальність керівництва підприємства за стан системи внутрішнього контролю, встановлює основні поняття й визначення внутрішнього контролю та його ключові компоненти.

У моделі COSO Internal Control - Integrated Framework система внутрішнього контролю складається з п'яти взаємопов'язаних компонентів, кожен із яких причетний до всіх категорій бізнес-завдань (стратегічних, операційних, звітності й відповідності вимогам законодавства):

- контрольне середовище - Control Environment;
- система виявлення й оцінки ризиків - Risk Assessment;
- контрольні процедури - Control Activities;
- інформаційне середовище і система комунікацій - Information and Communication;
- система спостереження – Monitoring¹⁸.

На нашу думку, організація системи внутрішнього аудиту підприємства повинна включати три основні елементи: середовище контролю, облікову систему та аудиторські процедури.

Середовище контролю – це дії та процедури, які відображають загальне відношення керівництва та власників підприємства до системи контролю. Це середовище формують наступні складові: стиль і основні принципи управління, організаційна структура, розподіл повноважень і

¹⁸ Richard M. Steinberg, Franklin J. Tanki Internal control – integrated framework: a landmark study, Eighth Edition, Prentice Hall, 1994. – P. 276.

відповідальності, управлінські методи контролю, робота з персоналом та зовнішні чинники.

Для контролю за роботою підприємства керівництво використовує різні управлінські методи, включаючи визначення кваліфікації працівників, оцінку системи обробки інформації й складання звітів, аналіз досягнутих результатів фінансової діяльності та їх порівняння з нормативними показниками, вивчення діяльності окремих підрозділів.

Облікова система – це сукупність процедур із збору, реєстрації, обробки і подачі даних про активи, пасиви і господарські операції підприємства. Ефективна система бухгалтерського обліку забезпечує повноту, реальність, своєчасність віддзеркалення господарських операцій, їх правильну оцінку, класифікацію та узагальнення.

Для розуміння облікової системи будівельного підприємства необхідне вивчення її основних складових: облікової політики й основних принципів ведення бухгалтерського обліку; організаційної структури підрозділу, відповідального за ведення обліку і підготовку звітності; розподіл обов'язків і повноважень між працівниками бухгалтерії; організація підготовки, обігу і зберігання документів, що відображають господарські операції; порядок відображення господарських операцій в облікових регістрах; порядок підготовки звітності на основі даних бухгалтерського обліку; роль і місце обчислювальної техніки у веденні обліку і підготовці звітності; вузькі місця обліку, де ризик виникнення помилок або спотворень бухгалтерської звітності особливо великий; засоби оперативного контролю, які передбачені в окремих елементах системи обліку.

Аудиторські процедури – це методи і правила, розроблені службою внутрішнього аудиту для впевненості у тому, що всі господарські операції відображені повністю і точно; всі помилки в процесі ведення справ і реєстрації даних по ним виявляються максимально швидко; цілісність даних забезпечена обліковими регістрами; доступ до активів і пов'язаних із ними документів обмежений.

Керівництво будівельної компанії розробляє політику і процедури, проте персонал може не завжди їх розуміти або не завжди їх виконувати, менеджери не мають достатнього часу перевірити виконання і своєчасно виявити недоліки. Тому внутрішні аудитори допомагають їм у цьому, забезпечують захист від помилок і зловживань, визначають «зони ризику» і можливості усунення майбутніх недоліків, допомагають ідентифікувати й усунути слабкі місця в системах управління і знайти ті принципи управління, які були порушені. Всі названі дії доповнюються обговореннями з вищими органами управління, потреби та пропозиції яких і визначають процедури внутрішнього аудиту (внутрішні аудитори повинні забезпечити керуючих будь-якою інформацією, що стосується їх компетенції). Таким чином, органи управління будівельної компанії

користуються послугами внутрішніх аудиторів як додатковими ресурсами, що допомагають їм здійснювати свої функції.

Організація ефективно функціонуючої системи внутрішнього аудиту в будівельній компанії – це складний багатоступінчастий процес, що включає наступні етапи:

- критичний аналіз і співставлення визначених для попередніх умов господарювання цілей функціонування будівельної компанії, прийнятого раніше курсу дій, стратегії й тактики за інвестиційно-будівельними проектами, розмірами, організаційною структурою, а також з теперішніми можливостями;

- розробка та документальне закріплення нової ділової концепції будівельної компанії (що собою являє компанія, які її цілі, що вона може, які має конкурентні переваги, яке бажане місце на ринку), а також комплексу заходів, здатного привести цю ділову концепцію до розвитку і вдосконалення компанії, успішної реалізації її цілей, зміцнення її позицій на ринку. Такими документами повинні бути положення про фінансово-облікову, виробничо-технологічну, інноваційну, інвестиційну та кадрову політику. Дані положення мають розроблятися на основі глибокого аналізу кожного елемента політики і вибору з наявних альтернатив найбільш прийнятних для даної будівельної компанії. Документальне закріплення політики підприємства в різних сферах її фінансово-господарської діяльності дозволить здійснювати попередній, поточний і наступний контроль всіх аспектів її функціонування, відображених у відповідних елементах політики;

- аналіз ефективності існуючої структури управління та її коригування. Необхідно розробити положення про організаційну структуру, в якому має бути описано всі організаційні ланки із зазначенням адміністративної, функціональної, методичної підпорядкованості, напрямів їх діяльності, функцій, які вони виконують, встановлено регламент їх взаємин, права і відповідальність, показано розподіл будівельних проектів, ресурсів, функцій управління по цих ланкам. Те ж саме відноситься і до положень по різних структурних підрозділах (відділах, групах тощо), до планів організації роботи їх працівників. Необхідно розробити чи уточнити план документації й документообігу, штатний розклад, посадові інструкції із зазначенням прав, обов'язків і відповідальності кожної структурної одиниці. Без такого суворого підходу неможливо здійснювати чітку координацію функціонування всіх ланок внутрішнього контролю;

- розробка типових процедур контролю конкретних фінансових і господарських операцій. Це дозволить впорядкувати взаємовідносини працівників з приводу контролю фінансово-господарської діяльності, ефективно управляти ресурсами, оцінювати рівень достовірності (якості) інформації для прийняття управлінських рішень;

- організація відділу внутрішнього аудиту.

Практична користь від створення відділу внутрішнього аудиту для кожної окремо взятої компанії різна, проте найбільш загальні аспекти доцільності створення такого відділу в будівельній компанії полягають у наступному:

- це дозволить раді директорів або виконавчому органу налагодити ефективний контроль за автономними підрозділами будівельної компанії;
- перевірки, які будуть проводитися внутрішніми аудиторами, зможуть виявляти резерви будівельної діяльності й найбільш перспективні інвестиційно-будівельні проекти;
- внутрішні аудитори поряд з контролем часто виконують і консультативні функції стосовно посадовців фінансово-економічних, бухгалтерських та інших служб у головній організації, її філіях і дочірніх компаніях.

Організацію відділу внутрішнього аудиту можна рекомендувати проводити за такими основними етапами:

- виявлення і чітке визначення кола питань, для вирішення яких формується відділ внутрішнього аудиту, побудова системи цілей створення відділу у відповідності з політикою будівельного підприємства;
- визначення основних функцій, необхідних для досягнення поставлених цілей;
- об'єднання однотипних функцій у групи і формування на їх основі структурних одиниць відділу, які спеціалізуються на виконанні цих функцій;
- розробка схем взаємовідносин, визначення обов'язків, прав і відповідальності для кожної структурної одиниці, документальне закріплення всього цього в посадових інструкціях і положеннях про групу (сектор) відділу внутрішнього аудиту;
- об'єднання вищевказаних структурних одиниць в єдине ціле – відділ внутрішнього аудиту, визначення його організаційного статусу і розробка та документальне закріплення положення про відділ внутрішнього аудиту;
- інтеграція відділу внутрішнього аудиту з іншими ланками структури управління будівельним підприємством;
- розробка внутрішньофірмових стандартів внутрішнього аудиту та Кодексу етики.

Ієрархічна структура відділу внутрішнього аудиту багато в чому залежить від позиції керівництва будівельної компанії по відношенню до внутрішнього контролю (тобто від того, наскільки правильно розуміє керівництво роль внутрішнього контролю в управлінні). Структура і ранг відділу також формуються по мірі рівня розвитку управління, накопичення фінансового, кадрового, інтелектуального потенціалу. Відділ внутрішнього аудиту може спочатку формуватися як ланка з суто консультативними функціями. В процесі зростання його впливу на діяльність будівельної компанії у його функції можуть передати безпосередньо

реалізацію контрольних завдань і розробку рекомендацій щодо вдосконалення всіх рівнів управління в будівельній компанії.

Зміну парадигми контролю можна охарактеризувати як перехід від контролю статичного до контролю динамічного, оскільки діяльність будівельних підприємств характеризується складною системою фінансового та управлінського обліку, законодавчим регулюванням ціноутворення, наявністю значної кількості ризиків (у тому числі і цінових). Зазначені особливості впливають та визначають як форми фінансово-економічного контролю, так і засоби та шляхи його здійснення. Динамічні умови функціонування будівельних підприємств змушують удосконалювати організаційні аспекти контролю їх фінансово-господарської діяльності¹⁹.

Наявність усіх перерахованих складових та їх раціональна організація сприятимуть успішному досягненню результатів фінансово-економічного контролю діяльності суб'єктів господарювання у будівельній галузі. Необхідність організації даного виду контролю в галузевому аспекті зумовлена, перш за все, доцільністю розробки та впровадження єдиних методичних заходів контролю та системи показників за окремими галузями для прогнозування ймовірності порушень, що дозволить найбільш повно відстежувати стан справ за однорідною групою підприємств, здійснювати порівняльний аналіз їх фінансово-господарської діяльності, оцінювати загальну цінову та кон'юнктурну ситуацію на галузевому ринку тощо.

Надійна система внутрішнього контролю на підприємствах є основним елементом корпоративного управління підприємством, що дає змогу управлінському персоналу приймати адекватні рішення, спрямовані на: вдосконалення організації обліку доходів, витрат і фінансових результатів; оперативне виявлення, запобігання й обмеження операційних, фінансових та інших видів ризиків; забезпечення впевненості у досягненні стратегічних цілей підприємства²⁰.

На нашу думку, служба внутрішнього аудиту є невід'ємною частиною системи управління будівельною компанією. Одночасно це дуже ефективний механізм забезпечення власників і керівників інформацією щодо функціонування практично всіх її підсистем, у тому числі й фінансової. Основною метою служби внутрішнього аудиту є надання раді директорів об'єктивної та своєчасної інформації про діяльність менеджменту будівельної компанії з досягнення корпоративних цілей і дотримання стандартів ведення бізнесу. Крім того, важливе місце займає інформація про достовірність даних звітності, ведення обліку та діяльність її функціональних та регіональних підрозділів.

¹⁹ Бойко Р. В. Системи організації фінансово-економічного контролю на підприємствах будівельної галузі / Р. В. Бойко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9. – С. 37.

²⁰ Бойко Р. В. Внутрішній контроль операційної діяльності на підприємствах будівельної галузі / Р. В. Бойко, М. Ю. Чік // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 10. – С. 41.

Рішення про створення служби внутрішнього аудиту зазвичай приймають власники компанії, а реалізують її вищі виконавчі органи та топ-менеджмент, які формують завдання та вимоги до неї. Визначені вимоги до служби внутрішнього аудиту допоможуть: 1) топ-менеджменту сформувати надійну та прозору систему внутрішнього контролю будівельної компанії; 2) керівникам аудиторських служб вирішувати складні завдання, які ставить топ-менеджмент будівельної компанії та диктує практика ведення бізнесу, оскільки акціонери очікують від внутрішніх аудиторів не тільки перевірки дотримання компанією вимог законодавства, а й консультацій із питань управління, що допомагають керівництву підвищувати ефективність і результативність діяльності будівельної компанії.

Для того, щоб будівельний комплекс перетворився на ключовий фактор економічного зростання, національний економічний пріоритет, необхідна надійна, адекватна, ефективна система внутрішнього і зовнішнього контролю, яка не лише виявляє фінансові порушення, а й запобігає їм. Ці зміни в концепції організації фінансово-економічного контролю викликані потребами сьогодення, оскільки фінансово-економічний контроль має організовуватися, спираючись на національні інтереси як на принципові критерії.

Запропоновані нами складові системи організації фінансово-економічного контролю на підприємствах будівельної галузі створюють усі передумови для ефективного контролю функціонування будівельного підприємства з метою забезпечення дотримання стратегічних цілей керівництва, збереження майна та його ефективного використання, формування своєчасної й достовірної інформації про об'єкти будівництва, дотримання вимог державних будівельних норм та іншого законодавства у будівельній галузі. Проте дана система може бути розширена та доповнена в залежності від організаційної структури, складності будівельних проектів, диференціації діяльності чи інших вимог до будівельної компанії.

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ УЧАСТІ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ КООПЕРАТИВНОМУ РУСІ

Sergiy SEMIV

INSTITUTIONAL BOOSTING UKRAINE'S PARTICIPATION IN INTERNATIONAL COOPERATIVE MOVEMENT

Abstract. *Historical background of the formation of foreign economic relations of consumer cooperation of Ukraine with the EU is displayed. Institutional factors of intensification of foreign cooperative enterprises and organisations today are revealed. The benefits of Ukraine's participation in the WTO and free trade zone between Ukrainian and EU consumer cooperatives are outlined. The role of the International Cooperative Alliance in enhance international co-operative movement is emphasized. Promising areas of international cooperation between Ukrainian and European cooperative institutions are proved. Attention on the importance of deepening the European integration of Ukraine in the cooperative sector is paid.*

Поглиблення внутрішньополітичних проблем та загострення зовнішніх викликів для економіки України вимагає розробки дієвої моделі розвитку її міжнародної інтеграції, побудованої на принципах економічної ефективності, дотримання критеріїв економічної безпеки та забезпечення національних інтересів. Особливо це стосується складних багатогалузевих економічних систем, що, поряд із економічними, виконують і важливі соціальні завдання, зокрема споживчої кооперації, яка є провідним кооперативним сектором економіки України. Сьогодні для кооперативного сектору економіки важливо використовувати організаційні та економічні переваги участі у міжнародному кооперативному русі, який значною мірою базується на ефективній діяльності міжнародних кооперативних інституцій.

При виборі моделі та географічних векторів міжнародної інтеграції Укоопспілки необхідно враховувати позитивний досвід міжнародної інтеграції зарубіжних кооперативних організацій шляхом ефективної взаємодії в межах міжнародних кооперативних інституцій. Вказане обумовлює необхідність визначення пріоритетів, інституційних механізмів та стратегічних напрямів участі споживчої кооперації України у міжнародному кооперативному русі та перспектив поглиблення її міжнародної інтеграції.

Значний внесок у дослідження проблем становлення та розвитку споживчої кооперації, її міжнародної інтеграції у різні періоди розвитку української державності здійснили такі вітчизняні науковці, як

М. Аліман¹, В. Алопій², С. Бабенко³, С. Гелей⁴, В. Зіновчук⁵, П. Саблук⁶ та інші. Проте ще недостатньою мірою висвітлені інституційні передумови та чинники розвитку зовнішньоекономічного співробітництва кооперативних підприємств та організацій, інституційні механізми участі споживчої кооперації у міжнародному кооперативному русі в умовах поглиблення євроінтеграції.

Метою даної роботи є систематизація інституційних передумов та механізмів становлення та розвитку участі споживчої кооперації України у міжнародному кооперативному русі й обґрунтування на цій основі пріоритетних напрямів її європейської інтеграції.

Кооперативний сектор економіки України у процесі свого історичного розвитку практично ніколи не був закритою системою, він активно реалізовував свій потужний потенціал міжнародного економічного співробітництва, брав активну участь у міжнародному кооперативному русі. Тому сьогодні можна переконливо стверджувати про наявність суттєвих історичних передумов участі споживчої кооперації у міжнародному кооперативному русі. Так, важливим чинником інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняної споживчої кооперації в період НЕПу (1921-1928 рр.) було прийняття Вукоопспілки (ВУКС) у 1923 р. до Міжнародного кооперативного альянсу (МКА). Як зазначає Т. Онішко⁷, експорт та імпорт кооперації постійно розширювався в країнах Європи завдяки відкриттю зарубіжних представництв у Празі та Берліні, активній участі у роботі зарубіжних виставок та ярмарків. У цей період географія експортних поставок вітчизняних кооперативів охоплювала 22 зарубіжні країни, а структура експорту формувалася в основному за рахунок лікарсько-технічної сировини, яєць, хлібопродуктів, олійного насіння, м'ясопродуктів, молокопродуктів. Зокрема, у 1925-1926 рр. обсяги експорту становили 7,9 млн т, а імпорту – 1,5 млн т, а за окремими товарними групами споживча кооперація займала провідні позиції в українському експорті до країн Європи та Азії.

¹ Історія споживчої кооперації України [Текст] : [підручник для студ. кооперативних вузів] / М. В. Аліман [та ін.]; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів : [б.в.], 1996. – 383 с.

² Споживча кооперація України / Кн. 1: Ринкова орієнтація споживчої кооперації України / [В. В. Алопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук та ін.]. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 366 с.

³ Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.

⁴ Історія споживчої кооперації України [Текст] : [підручник для студ. кооперативних вузів] / М. В. Аліман [та ін.]; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів : [б.в.], 1996. – 383 с.

⁵ Зіновчук В. В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В. В. Зіновчук. – [2 вид., доп. і перероб.]. – К. : Логос, 1996. – 224 с.

⁶ Кооперація в аграрній сфері виробництва / [П. Т. Саблук, В. В. Зіновчук, Ю. Я. Лузан та ін.] / Українська академія держ. управління при Президентові України; Український НДІ продуктивності агропромислового комплексу. – К. : УАДУ, 2003. – 72 с.

⁷ Онішко Т. Зовнішньоекономічна діяльність споживчої кооперації України в період НЕПу (1921-1928 рр.) / Т. Онішко // Український кооперативний журнал. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrcoop-journal.com.ua/num/onipko.htm>.

Сьогодні важливою передумовою розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації України є її участь у міжнародному кооперативному русі. Укоопспілка як повноправний член МКА з 1992 р. активно сприяє розвитку і зміцненню світового кооперативного руху, намагається використовувати досвід кооперативних організацій інших країн світу. Відповідно до одного з глобальних пріоритетів МКА – посилення консолідації його членів,⁸ – споживча кооперація України підтримує партнерські відносини з більшістю національних кооперативних організацій МКА, окрім того, бере активну участь у роботі його спеціалізованих комітетів, членом яких вона є, організовує прийом іноземних делегацій, що відвідують нашу країну для ознайомлення з діяльністю української кооперації. Організовані Укоопспілкою численні міжнародні науково-практичні конференції збирають велику кількість учасників із різних країн світу, в тому числі на таких конференціях були присутні представники вищого керівництва МКА.

Наголосимо, що сьогодні у світі створено сприятливі інституційні передумови для розвитку міжнародного кооперативного руху та міжнародного кооперативного співробітництва. Міжнародний кооперативний рух демонструє тенденцію до постійного зростання кількості кооперативних підприємств та їх членів, посилення його ролі у вирішенні глобальних проблем світової економіки. Станом на липень 2016 р. учасниками міжнародного кооперативного руху в межах МКА були 292 кооперативні організації з 95 країн. Кооперативи забезпечують робочими місцями понад 250 млн осіб, тобто більше, ніж ТНК, та обслуговують понад 3 млрд осіб, тобто близько половини населення світу. У травні 2012 р. відбулася знаменна подія – згідно з даними МКА кількість членів кооперативів перевищила у всьому світі 1 млрд осіб⁹. 22 червня 2012 р. на конференції ООН «Зі стійкого розвитку-2012» в Ріо-де-Жанейро (Бразилія) було визнано важливість кооперативів у просуванні «зеленої» світової економіки¹⁰. Про значну роль кооперативних підприємств у світі свідчить те, що 2012 рік визнаний на Генеральній Асамблеї ООН Міжнародним роком кооперативів (згідно з резолюцією № 64/136)]. Зважаючи на успішний досвід ефективного функціонування кооперативів в умовах триваючої світової фінансової кризи, Генеральна Асамблея ООН планує проголосити наступні роки «Десятиліттям сталого розвитку кооперативів».

⁸ ICA. Strategic Plan 2009-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.coop.org.

⁹ ICA represents one billion co-operators, new statistics show [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.2012.coop>.

¹⁰ Co-operatives included in final Rio+20 document // CCW Connection. Official newsletter of Consumer Co-operatives Worldwide (CCW). – Juli, 2012. – P. 1.

Стратегічні завдання розвитку МКА обґрунтовані в програмі «Бачення 2020 р.»¹¹ і націлені на те, щоби до 2020 р. кооперативи у світі стали:

- визнаними лідерами у сфері економічного, соціального та екологічного стійкого розвитку;
- моделлю, якій надаватимуть перевагу прості громадяни;
- найбільш швидко зростаючою формою ведення бізнесу.

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.¹² та № 49/155 від 23 грудня 1994 р.¹³ 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.

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. Також Генеральний секретар закликав уряди і представників громадянського суспільства до розуміння важливого внеску, який здійснює кооперативний рух для укріплення миру та створення більш безпечного світу. Починаючи з 1995 р., МКА та ООН визначають, як правило навесні, тему Міжнародного дня кооперативів. З 2000 р. назви тем були наступними (табл. 1).

¹¹ Blueprint for a Co-operative Decade / Cliff Mills and Will Davies. – International Co-operative alliance, 2013. – P. 3.

¹² 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/N93/168/79/IMG/N9316879.pdf>.

¹³ 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/N95/765/61/PDF/N9576561.pdf>.

Тематика Міжнародного дня кооперативів у 2000-2016 рр.

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	Отримання доходів на макрорівні – 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 зберігають сильні позиції під час кризи
2014	Використання механізмів для розширення можливостей людей і сприяння побудові більш стійкого майбутнього
2015	Вибираємо кооперативи, вибираємо рівність
2016	Кооперативи: здатність діяти заради стійкого майбутнього

Примітка. Джерело: International Day of Co-operatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ica.coop/en/international-day-co-operatives>.

Звернемо увагу, що ООН неодноразово відзначала високу конкурентоспроможність і економічну стійкість кооперативів в умовах циклічних проявів світових фінансових криз. Зважаючи на існуючу єдність і розвинуте інституційне забезпечення, кооперативний рух у світі є добре розвинутим та організованим і вже не перший раз давав ефективну відповідь кризовим процесам у світовій економіці. В умовах глобалізації кооперативні об'єднання, проявляючи турботу про людей, дозволяють своїм членам вирішувати власні соціальні проблеми і тим самим послаблювати негативні наслідки глобалізації. Зокрема, серед останніх завдань діяльності МКА доцільно виокремити заходи, спрямовані на розвиток кооперативного руху в умовах світової фінансової кризи. Так, першочерговою проблемою, яка розглядалась у межах Міжнародного дня кооперативів, що проводився під егідою МКА та ООН у липні 2009 р. та 2013 р., була протидія кооперативами світовій економічній кризі. При цьому головний наголос робився не на пріоритетності посилення економічного потенціалу

кооперативів, а на важливості дотримання кооперативних принципів діяльності як фактора глобального економічного оновлення.

У посланні Генерального секретаря ООН від 4 липня 2009 р.¹⁴ зазначалося, що в країнах, які постраждали від фінансової кризи, кооперативні банки і кредитні союзи розширювали свою діяльність з надання кредитів, у той час як інші фінансові установи були вимушені її скоротити. Це сприяло послабленню негативних наслідків заморожування банківського кредитування для найбільш уразливих груп населення, підкреслюючи важливе значення альтернативних моделей підприємницької діяльності й інституційної різноманітності для життєздатності фінансової системи. Таким чином, сьогодні міжнародний кооперативний рух демонструє значний економічний та соціальний потенціал і здатність ефективно розвиватися в умовах глобалізації та світової фінансової кризи.

Розглядаючи участь Укоопспілки у міжнародному кооперативному русі, варто зазначити, що делегації споживчої кооперації України є постійними учасниками міжнародних виставок, ярмарків і зустрічей, що організовуються міжнародними кооперативними інституціями і національними кооперативними організаціями. Слід відзначити ефективну участь представників Укоопспілки у роботі останніх з'їздів МКА, кооперативних форумів та конференцій (у 2004 р. на Міжнародній конференції в Генуї, Італія, у 2006 р. на кооперативному тижні у Манчестері, Великобританія, у 2007 р. на Третій Європейській кооперативній конвенції у м. Прага, на кооперативних конгресах у м. Делі та м. Римі тощо), міжнародних конференцій, семінарів та спільних обговорень з метою вивчення зарубіжного досвіду роботи в умовах ринкової економіки і розробки стратегічного розвитку міжнародної кооперації у XXI столітті.

Особливо плідною була робота українських делегацій під час роботи Генеральної асамблеї МКА, зокрема у 2005 р. у м. Картахені (Колумбія), у 2007 р. в Сінгапурі, у 2008 р. у м. Рим (Італія), у 2011 р. у м. Канкун (Мексика). Зокрема, в ході конференції МКА у м. Канкуні обговорювалися такі важливі теми розвитку кооперативного руху, як підвищення обізнаності громадськості з кооперативами, позиціонування кооперативних цінностей за допомогою інструментів брендингу та маркетингу, розвиток маркетингу кооперативів в Інтернеті та соціальних медіа-середовищах, привертання уваги ЗМІ до висвітлення історії кооперативів. На конференції розглядалися питання кооперативного законодавства у країнах, що розвиваються, та було представлено кооперативну базу даних «Глобал 300». Також було розглянуто питання створення та удосконалення умов для діяльності кооперативів за допомогою регуляторної та

¹⁴ 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/.

законодавчої політики і політики реформ, зокрема через технічну підтримку на урядовому рівні¹⁵.

Активна участь у заходах, що організовуються міжнародними кооперативними інституціями, провідних науковців вищих навчальних закладів Укоопспілки має наслідком розширення зв'язків вчених із кооператорами зарубіжних країн і тим самим сприятиме використанню зарубіжного досвіду при розробці стратегії вирішення багатьох завдань, які постають сьогодні перед кооперацією. Зі свого боку представники Укоопспілки сприяють поширенню українського досвіду діяльності та ефективного вирішення проблем кооперації, які існують в умовах перехідної економіки.

Поглибленню участі Укоопспілки у міжнародному кооперативному русі сприятиме те, що у листопаді 2015 р. вперше за всю історію існування споживчої кооперації України її представника обрано до керівного органу МКА – за рішенням Загальних зборів Світових споживчих кооперативів (галузевої організації МКА, що об'єднує всю споживчу кооперацію світу) до його Виконавчого комітету обрано Голову Правління Укркоопспілки. Це сприятиме підвищенню іміджу споживчої кооперації України, посиленню її впливу на міжнародній кооперативній арені, а також наповненню стратегічних планів розвитку споживчої кооперації України новими важливими перспективами¹⁶.

Важливою міжнародною інституцією, яка сприятиме поглибленню міжнародної інтеграції Укоопспілки й активізації її участі у міжнародному кооперативному русі, є Світова організація торгівлі (СОТ). Вступ України до СОТ у травні 2008 р. був необхідною вимогою подальшої інтеграції України до ЄС. Ставши повноправним членом СОТ, Україна отримала сучасне торговельно-економічне законодавство, яке наближається до європейських вимог. Отже, приєднання України до СОТ стало сприятливою передумовою для активізації міжнародного економічного співробітництва Укоопспілки, зокрема в межах міжнародного кооперативного руху. Внаслідок вступу України до СОТ підприємства та організації споживчої кооперації отримали такі переваги¹⁷:

- одержання режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращання умов торгівлі з понад 160 країнами світу, на частку яких припадає більше 95% світової торгівлі;

¹⁵ Власюк Т. Кооперативні підприємства будують кращий світ. Матеріали Генеральної асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу, що відбулася 14-18 листопада у м. Канкун (Мексика) / Т. Власюк // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. Діловий випуск. – 2011. – № 47. – С. 2-4.

¹⁶ Очільник споживчої кооперації України – у керівництві МКА // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2015. – № 47. – С. 3.

¹⁷ Споживча кооперація України: від зародження до сьогодення [Текст] : монографія / [М. Аліман та ін.; за заг. ред. С. Гелея]. – Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2013. – С. 873.

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу товарів споживчої кооперації на товарні ринки країн-членів СОТ;

- отримання можливості захисту інтересів кооперативних підприємств та організацій згідно з процедурою розгляду торговельних спорів СОТ;

- доступ до дешевших устаткування, комплектуючих і сировини;

- забезпечення недискримінаційного транзиту товарів та послуг.

Таким чином, сьогодні головними завданнями діяльності споживчої кооперації є нейтралізація негативних ефектів та успішне використання всіх потенційних переваг членства у СОТ, посилення конкурентоспроможності кооперації в умовах загострення конкуренції зі сторони іноземних компаній, максимальне застосування при цьому всіх матеріальних, організаційних та людських ресурсів, якими так багата кооперація. Вирішення цього завдання можливе лише при використанні комплексного підходу до стратегії розвитку кооперації й передбачає тісне співробітництво з органами державного управління на загальнодержавному та регіональному рівнях, а також з міжнародними кооперативними інституціями. Споживчій кооперації необхідно використати всі переваги від посилення ділової активності в країнах ЄС, яка зростає внаслідок приєднання до СОТ. Диверсифікація діяльності кооперативних підприємств у високоприбуткових сферах ЗЕД повинна відбуватися у галузях іноземного туризму, митно-консигнаційної, лізингової діяльності, фінансового тощо, а одержані від подібної високоприбуткової діяльності фінансові ресурси доцільно спрямовувати на розвиток економічного потенціалу Укоопспілки.

Інтересів споживчої кооперації торкаються вимоги СОТ щодо державної підтримки аграрного сектору, згідно з якими Україні необхідно відмовитися від заходів «жовтої скриньки» (дотації на тваринництво, рослинництво, насінництво, різноманітні компенсації, цінова підтримка, пільгове кредитування тощо) і збільшувати обсяги фінансування «зеленої скриньки» (наукові дослідження, підвищення кваліфікації кадрів, розвиток інфраструктури, охорона навколишнього середовища, програми регіонального розвитку тощо). Збільшення державних видатків на фінансування «зеленої скриньки» матиме наслідком покращання рівня життя у сільській місцевості, що неминуче позитивно торкнеться інтересів пайовиків, які проживають у сільських населених пунктах.

Значні перспективи для поглиблення європейської інтеграції споживчої кооперації відкриває підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС. Політичну частину Угоди було підписано 21 березня 2014 р., економічну частину – 27 червня 2014 р., а 16 вересня 2014 р. Верховна рада затвердила законопроект про ратифікацію Угоди про асоціацію України і ЄС, який того ж дня був підписаний Президентом України. Головними розділами Угоди, які стосуються поля міжнародної економічної

діяльності споживчої кооперації, є насамперед розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», а саме наступні статті¹⁸:

- Національний режим та доступ товарів до ринків (статті 25-39);
- Засоби захисту торгівлі (статті 40-52);
- Технічні бар'єри у торгівлі (статті 53-58);
- Санітарні та фітосанітарні заходи (статті 59-74);
- Митні питання та сприяння торгівлі (статті 75-84).

Питання співробітництва у сфері АПК містяться у розділі V Угоди «Економічне та галузеве співробітництво», зокрема в главі 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» наводяться такі перспективні сфери міжнародного співробітництва споживчої кооперації України з європейськими партнерами¹⁹:

- сприяння взаємному розумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;
- посилення адміністративних спроможностей на центральному та місцевому рівнях щодо планування, оцінки та реалізації політики;
- заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема поширення застосування методів органічного виробництва й використання біотехнологій, зокрема шляхом впровадження найкращих практик у цих сферах;
- обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій з метою сприяння економічному добробуту сільських громад;
- покращання конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі та ефективності й прозорості ринків, а також умов для інвестування;
- поширення знань шляхом проведення навчальних та інформаційних заходів;
- сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників;
- посилення гармонізації з питань, які обговорюються в рамках міжнародних організацій;
- обмін найкращими практиками щодо механізмів підтримки політики у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;
- заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості.

Угода про асоціацію визначає головні положення створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, в межах якої передбачається

¹⁸ Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_(body).pdf).

¹⁹ Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_(body).pdf).

скасування мита у взаємній торгівлі. Ліквідація мита створить значні перспективи для розширення експортно-імпортних операцій споживчої кооперації, про що свідчить досвід одностороннього скасування мита на українські товари з 23 квітня до 1 листопада 2014 р., внаслідок якого Україна отримала вигоду близько 487 млн євро на рік, при цьому найбільше розширення експорту до ЄС спостерігалось в українському аграрному секторі.

Особливо активною підтримкою та пропагуванням ідей розвитку міжнародного кооперативного руху займаються європейські економічні інституції (Європейська комісія, європейський підрозділ МКА (ІСА Europe), Координаційний комітет Асоціації європейських кооперативів (ССАСЕ), проект „Європейські кооперативи” тощо) та впливові наднаціональні організації, зокрема спеціалізовані установи ООН (Міжнародна організація праці, Світова продовольча та аграрна організація, Програма розвитку (ПРООН), Організація з питань освіти, культури та науки (ЮНЕСКО), Організація з промислового розвитку (ЮНІДО), Фонд капітального розвитку). Так, Європейська комісія ще у 2004 р. у своєму комюніке „Про просування кооперативних товариств в Європі” визначила їх винятково важливу роль у реалізації багатьох цілей співтовариства у сферах політики зайнятості, соціальної інтеграції і сільського розвитку. Кооперативи в багатьох країнах ЄС є учасниками трьохстороннього соціального діалогу, а об'єднання „Європейські кооперативи” розглядається Європейською комісією в якості європейського соціального партнера і залучається до європейського соціального діалогу, що створює значні перспективи для лобювання і досягнення своїх цілей на загальноєвропейському рівні²⁰.

Важливим напрямом європейської інтеграції споживчої кооперації України є її співробітництво з європейськими кооперативними інституціями, зокрема з об'єднаннями «Європейські кооперативи» та Єврокооп. В європейському кооперативному русі на сьогоднішній день спостерігається тенденція до значного збільшення чисельності кооперативів, різноманітних їх видів і кількості учасників. Станом на початок 2016 р. у найбільшому та найвпливовішому об'єднанні „Європейські кооперативи”, до якого входять кооперативні спілки з 33 країн Європи, налічувалося 84 кооперативних організації в 6 секторах економіки (близько 176 тис. кооперативних підприємств, членами яких є 141 млн осіб і в яких зайнято 5,4 млн осіб)²¹. При цьому найбільша кількість кооперативних підприємств спостерігається в Італії, Франції, Іспанії та Польщі, чисельність членів – у Франції, Німеччині, Італії, Польщі та Великобританії, чисельність зайнятих – у Франції, Італії, Німеччині й Польщі. Звернемо

²⁰ Social Dialogue debriefing Meeting scheduled for 26 October 2009 in Brussels. – Cooperatives in Europe, 2009. – 176 p.

²¹ Cooperatives Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://coopseurope.coop/about-us/our-members>.

увагу, що в європейських країнах чисельність найманих працівників у кооперативах є відносно не значною, оскільки самі пайовики є головними працівниками, що зумовлює високий рівень мотивації праці та максимальні результати господарської діяльності.

Проект «Кооперативи Європи» започаткував свою діяльність 1 березня 2005 р. як спільна платформа європейського підрозділу МКА (ICA Europe) та Координаційного комітету Асоціації європейських кооперативів (CCACE) і має на меті організацію та створення на загальноєвропейському рівні механізму консультацій, досліджень та підтримки кооперативного руху з наголошенням на інтеграції кооперативних систем в єдиному європейському просторі. Головними напрямками діяльності цього об'єднання є посилення кооперативної ідентичності її членів, підтримка проектів міжнародного кооперативного співробітництва, представлення та лобіювання інтересів кооперативів у європейських інституціях. Співпрезидент „Кооперативів Європи” Полін Грін у своєму листі від 21.03.2005 р. до Голови Правління Укоопспілки зазначала, що створення цього об'єднання дозволить максимізувати людські та фінансові ресурси у напрямі просування кооперативних ідей в Європі з метою впливу на осіб, відповідальних за прийняття рішень на європейському рівні²². Тобто йдеться про активізацію та лобіювання діяльності об'єднання кооперативів, яке є потужним гравцем у європейській економіці. Перспективними напрямками співпраці Укоопспілки з цим об'єднанням можуть стати налагодження ділових відносин із кооперативними підприємствами з 33 європейських країн для реалізації спільних зовнішньоторговельних, інвестиційних та інноваційних проектів, участь у навчаннях та тренінгах, спільних консультаціях, реалізація проектів міжнародної технічної допомоги спільно з європейськими кооперативними спілками, представлення та лобіювання власних інтересів на загальноєвропейському рівні.

Вагоме місце в європейському кооперативному русі займає споживча кооперація. Головним завданням європейських споживчих кооперативів, які об'єднані у міжнародну організацію Єврокооп (EuroCoop), є захист інтересів своїх пайовиків та споживачів, лобіювання та просування ідей споживчої кооперації на загальноєвропейському рівні. Станом на початок 2016 р. членами Європейської спілки споживчих кооперативів були близько 4,5 тис. підприємств та організацій із 19 країн Європи із загальною кількістю пайовиків понад 32 млн осіб, чисельністю торговельних закладів - понад 36 тис. із загальним оборотом понад 76 млрд євро. Найбільше діяльність споживчої кооперації сьогодні поширена у Великобританії (близько 9,5 млн пайовиків), Італії (близько 7,4 млн пайовиків) та Швеції (близько 3,1 млн пайовиків)²³.

²² Лист Співпрезидента „Європейських кооперативів” Полін Грін до Голови Правління Укоопспілки від 21.03.2005 р.

²³ Eurocoop. Activity Report 2015. Brussels, 2016. – 26 p.

Перспективними напрямками співпраці Укоопспілки з організацією EuroCoop можуть стати участь у навчаннях та тренінгах, спільних консультаціях (щодо питань запровадження стратегії сталого розвитку в сферах виробництва та споживання, захисту довкілля та підвищення екологічної чистоти продукції тощо), пошук ділових партнерів серед кооперативних підприємств із 19 європейських споживчих спілок для реалізації спільних інвестиційних та зовнішньоторговельних проєктів, отримання доступу до програм міжнародної технічної допомоги Євросоюзу.

Також важливою подією, що підтверджує поглиблення європейської інтеграції Укоопспілки та посилює її авторитет на внутрішньому та зовнішньому ринках, стало отримання у 2012 р. права на використання бренду СООР споживчою кооперацією України. Розміщення цього відомого та популярного у Західній Європі бренду на продукції та на торговельних закладах споживчої кооперації свідчатиме: запропоновані покупцям товари виробляються в Україні з дотриманням усіх технологічних стандартів та мають якість та склад, що відповідають європейським цінностям споживчої кооперації.

Поглиблення міжнародної інтеграції у кооперативному секторі країн Євросоюзу спричиняє зростання підтримки кооперації та міжнародного кооперативного руху на рівні європейських інституцій, налагодження взаємовигідного співробітництва між кооперативними системами країн ЄС та постсоціалістичних держав. У сучасних умовах розвиток інтеграційних процесів у європейському кооперативному секторі зміщується від рівня співпраці між окремими національними кооперативними організаціями у фазу глобальної інтеграції на загальноєвропейському рівні. Прикладами такої інтеграції на рівні ЄС є прийняття та затвердження 18 серпня 2003 р. Європейською Комісією спільного статуту європейського кооперативу, а також активізація діяльності європейських наднаціональних кооперативних (у тому числі банківсько-кредитних) об'єднань. Таким чином, сьогодні кооперативний рух у країнах Євросоюзу демонструє значний економічний та соціальний потенціал і здатність ефективно розвиватися та інтегруватися в умовах посилення зовнішніх викликів.

Висновки. У межах світового співтовариства і особливо ЄС сформовані сприятливі історичні та інституційні передумови для розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації України. Як переконливо свідчить європейський досвід, суттєвим фактором успішної діяльності кооперативних систем є використання існуючої єдності кооперативного руху, його економічного та соціального потенціалу та потенціалу діяльності міжнародних кооперативних інституцій. Тому ефективний розвиток споживчої кооперації України буде залежати як від рівня реалізації заходів, направлених на адаптацію до сучасної

економічної ситуації в країні, активізації міжнародного кооперативного співробітництва, так і від налагодженої системи підтримки та стимулювання діяльності кооперативних підприємств та організацій на загальнодержавному та європейському рівнях. В сучасних умовах стратегічною метою розвитку споживчої кооперації повинно стати максимальне використання всіх переваг та потенційних можливостей співпраці з європейськими кооперативними інституціями.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка стратегії та механізмів активізації міжнародного співробітництва споживчої кооперації України з європейськими інституціями у частині реалізації конкретних торговельних та інвестиційних проектів, які будуть активізуватися після створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Георгій СКЛЯР, Юрій КАРПЕНКО

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Heorgii SKLAR, Iurii KARPENKO

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF RESEARCHING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF COOPERATION IN UKRAINE

Abstract. *The article analyses the «split-compliant relationships» in economic development of consumer cooperatives. It is proved that the socio-cultural and religious components were factors that spread the idea of cooperation in the ethnic space of Ukraine, helped by the presence of traditional forms of self-organization of the local population, which led to the genesis of institutional forms of cooperation. It justifies the content and mechanisms of implementation of rent management in consumer cooperation, which is a form of conflict resolution for cooperation development, and features manifestation of contradictions between labour and capital in modern conditions of management.*

Трансформації у суспільстві, що відбуваються в Україні, свідчать про недооцінку значення кооперативного сектору економіки. Теорія і практика країн з розвинутою ринковою економікою переконливо вказують на значні можливості кооперативного руху, заснованого на господарській ініціативі та самоврядуванні, у справі соціалізації економіки, вирішенні таких складних соціально-економічних проблем, як боротьба з бідністю, забезпечення продуктивної зайнятості населення тощо. Кооперативний сектор господарської системи в Україні представлений споживчою кооперацією, що трансформується, відроджуваними кредитною та сільськогосподарською кооперацією, а також іншими кооперативними формами (житлові, гаражні, садівничі, городні кооперативи тощо). Особливою і важливою формою є споживча кооперація, економічний потенціал якої в сучасних умовах зменшився, а соціальний капітал в значній мірі був zdeформований в адміністративно-командній економіці, що супроводжувалося зростанням дефіциту творчого ресурсу у суспільстві. Тому дослідження економічних умов і суперечностей розвитку споживчої кооперації, яка є носієм культури соціального партнерства, є важливим науковим і практичним завданням в сучасних умовах господарювання.

Науковість теорії кооперації забезпечується її побудовою на основі знань про загальні економічні закони як невід'ємну частину загальної економічної науки. Кооперація є суспільним феноменом — явищем, що дається нам у досвіді чуттєвого пізнання. Один із засновників Київського товариства споживачів (1868 р.) М. Зібер порівнював теорію кооперації в

широкому значенні слова з теорією самого суспільства¹. На наш погляд, таке порівняння справедливе в сучасних умовах, коли, за оцінками, кооператори та члени їхніх родин складають 40% населення земної кулі. В сучасних умовах господарювання особливою та найбільш інституційно оформленою є сфера споживчої кооперації. Тому важливою, на наш погляд, є розробка теоретичних засад саме її розвитку. Свого часу В. Бруцкус (1874-1938) звертав увагу на необхідність при створенні наукової теорії кооперації враховувати сам спосіб її виникнення, бо кооперація спонтанно розвинулася не може і потребує свідомої роботи для об'єднання її членів навколо конкретних цілей². Остання теза підкреслюється увагою В. Гаврічкіна до суті кооперативної свідомості, яка, на його погляд, є кооперативним духом, що просте додавання сил перетворює в їхнє множення. Таким чином, на нашу думку, вже при розгляді процесу створення кооперативної теорії проявляється свідомий суперечливий сумісно-розділений характер відносин кооперації. Такий підхід до аналізу сумісно-розділених відносин спочатку сформувався на стику психології і педагогіки. Він був пов'язаний з категорією «сумісно-розділена діяльність», «загальноісторичним прототипом якої є сумісно-розділена праця, яка породжує людину і суспільство в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності». Важливим стало розкриття поняття сумісно-розділеної праці, яке вперше ввів у науковий обіг А. Гриценко: «Сумісно-розділена праця є категорією більш глибокою, ніж суспільна праця, тому що остання виникає і може бути зрозумілою лише через сумісно-розділену працю. І навпаки, сумісно-розділена праця не передбачає суспільної праці, а є формою її породження. Сама по собі сумісність, як і роздільність, притаманна ще життєдіяльності тварин. Але лише така сумісність, яка містить у собі роздільність, що полягає в сумісності, утворює суспільний зв'язок, породжує суспільні відносини. Саме цим сумісно-розділена праця формує індивіда як людину, а зв'язок індивідів – як суспільний зв'язок. Разом із закріпленням і розвитком цього відношення праця набуває визначеності, з одного боку, індивідуальної, а з іншого – суспільної праці. Але і та, й інша містять у собі у знятому вигляді сумісно-розділену працю»³.

Сумісно-розділений характер властивий відносинам створення кооперативу. Аналіз мети кооперації ще більше підкреслює названу якість відносин, тому що задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій відбувається на основі поєднання їхніх особистих та колективних інтересів, поділу між ними

¹Кооперация. Теория, история, практика: избранные изречения, факты, материалы, комментарии / [автор-составитель К. И. Вахитов]. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – С. 21.

²Те ж саме, с. 19, 73.

³Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2003. – № 3. – С. 50-58.

ризиків, витрат і доходів, розвитку їхньої самоорганізації, самоуправління та самоконтролю⁴.

В Україні в умовах трансформації суспільства відбувається зміна самого типу культури, зміна типу розвитку – з природно-історичного на соціокультурний, або культурологічний⁵. Тому при аналізі сумісно-розділених відносин у сфері кооперації важливо звернути увагу, на наш погляд, на їхні культурологічні (соціокультурні) аспекти. Кооперативний рух розповсюдився на всі континенти, але чисельність членів і працівників кооперативів в різних країнах неоднакова. Кооперативи створювалися в кожній країні на локальному рівні з метою захисту добробуту і культури місцевих спільнот (територіальних громад). Слід пам'ятати, що кооперативи спроможні зіграти фундаментальну роль у відтворенні або оновленні змісту місцевої єдності та в існуванні місцевої спільноти, що є серцевиною кооперативного руху⁶. В зв'язку з цим цікавим є погляд Н. Фігуровської на структуру теорії кооперації. Дослідниця вважає, що кооперативна теорія ніколи не була вузько економічною, бо включала у свій контекст духовно-моральні цінності, потужне соціокультурне коло явищ⁷. На наш погляд, принцип сумісно-розділених відносин закладено у християнському постулаті троїстості. У спадщині Петра Могили є наступне положення: «Должно вірити, що Бог є єдиним у Святій Трійці»⁸. За словами С. Булгакова, єдине є троїстим у способі свого існування і множинним єдиним за природою свого ества⁹. Глибоке розуміння догмату троїстості та його соціальних аспектів ми знаходимо в працях Філарета, Митрополита Мінського і Слуцького, Патріаршого Екзарха всієї Білорусі: «Троїчний догмат, сформульований Святими Отцями, як би зворотним чином підтверджується тим, що він відповідає особливості людського існування... Як Буття Боже, так і людське існування у світі – особистісне. «Принцип» буття не зводиться до безособової онтології... Буття, у самому граничному розумінні цього слова, є буття персональне: битійствують особистості в єдності своєї природи. Саме Особа панує над буттям, тому що збирає в собі буття в його цілісності. Особа – це той, хто завжди виходить із себе назустріч іншому, залишаючись при цьому самим собою, не заливаючись ні з ким і ні з чим». Сучасна суспільна суперечність, що має

⁴Про кооперацію: Закон України : станом на 1 лип. 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

⁵Гриценко А. Щодо реальних можливостей економічного зростання / А. Гриценко // Концепція і модель економічного розвитку для України : матеріали наук. дискусії провідних вчених, [організованої фондом інтелектуальної співпраці «Україна – XXI століття»]. – К. : Українські пропілеї, 2001. – С. 21.

⁶Presentation by Pauline Green // Co-operation and Peace in the Era of Globalisation : ICA 2001. – Seoul, Korea, 2001. – Р. 3.

⁷Кооперация. Теория, история, практика : избранные изречения, факты, материалы, комментарии / [автор-составитель К. И. Вахитов]. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – С.17.

⁸Православное исповедание или изложение веры Петра Могилы. – М. : Благовест, 1996. – С. 14.

⁹Булгаков С. Н. Трагедия философии / С. Н. Булгаков // Сочинения : в 2 т. – М. : Наука, 1993. – Т. 1. – С. 418.

сумісно-розділений характер, характеризується ним так: «Сучасний світ заклопотаний, з одного боку, захистом суверенітету людської особистості, а з іншого, пошуками міжлюдської і загальнолюдської єдності. Дві теми домінують у суспільній дискусії: індивідуальні права людини і феномен глобалізації як зовнішньої форми інтеграції. Тут – сучасний конфлікт, сучасна проблема». Вчення про троїстість, яке має антропологічні і соціальні наслідки, може, на нашу думку, бути поширеним на сферу кооперації та дозволяє розглядати кооперацію як форму «добросусідства» особистостей, що покликані до такого «взаємопроникнення», яке, не знижуючи їхньої унікальності, є спілкуванням у любові, тобто спілкуванням «рівночасних» і «сопребстолюбних» за людською гідністю і постасей¹⁰.

Підтвердження означеної тези ми знаходимо у творчому доробку українського філософа Д. Чижевського (1894-1977). Сучасні дослідники наукової спадщини вченого відзначають його погляд на розвиток духовної історії, де філософія є самоусвідомленням народом своєї культурної самобутності. В роботі «Українська філософія» знаходимо наступний висновок: «Для українських філософів основне, до чого людина та суспільство мають прагнути, – мир між людьми та мир людини з Богом (київська школа, Сковорода, Гоголь, Юркевич, Куліш)... До ідеалу гармонії приєднується ідеал гармонії внутрішньої, що є для українських мислителів найвищим ідеалом, метою, до якої вони всі прагнуть». Важливим, на наш погляд, у науковій спадщині Д. Чижевського є положення про вияв гармонії між думками, про те, що українські мислителі завжди намагалися віддати належне навіть тим думкам, які протилежні їхнім власним¹¹. Тобто, на наш погляд, принцип сумісно-розділених відносин є іманентним християнському вченню і культурній самобутності українського народу, що дозволяє стверджувати про необхідність застосування теорії сумісно-розділених відносин для розвитку теорії споживчої кооперації в Україні.

Зростання ролі кооперативів у сучасному суспільстві актуалізує дослідження природи їхнього господарського розвитку. Оптимістичним виглядає погляд фахівців із фізичної економіки на закономірності розвитку людства, які вважають факти погіршення екології, демографії, деградації генофонду, антропогенного тиску на біосферу, соціальні проблеми локальними на загальному негентропійному тлі та ставлять за стратегічну мету технологічного розвитку обмеження ентропійних процесів¹². Вищевказані факти ентропії є продуктами індустріального розвитку і ставлять окремі країни в нерівні умови щодо глобального виклику. На нашу думку, такий загалом позитивний погляд на перспективи

¹⁰Филарет (Вахромеев К. В.) Богословие добрососедства / Митрополит Минский и Слуцкий, Патриарший Экзарх всея Беларуси Филарет. – К. : Дух і літера, 2002. – С. 205-209.

¹¹Чижевський Д. Українська філософія / Д. Чижевський // Українська культура: лекції / [за ред. Д. Антоновича]. – К. : Либідь, 1993. – С. 187.

¹²Конторов Д. С. Основы физической экономики / Д. С. Конторов, Н. В. Михайлов, Ю. С. Саврасов. – М. : Радио и связь, 1999. – С. 87.

економічного розвитку не враховує геополітичних реалій, наявності сценарію розвитку «Ноев ковчег» для окремих країн, культурних особливостей і цінностей народів, регіонів, локальних спільнот. Це ще більше підкреслює важливість і необхідність гуманізації відносин сучасного глобалізованого суспільства¹³, застосування культурологічного підходу в економічних дослідженнях.

У контексті дослідження інституціональної форми кооперації слід зазначити, що сам термін «кооперація» має кілька значень. Так, ним визначають співробітництво, взаємодію, координацію тощо. А. Клизовський зауважує, що лише завдяки співробітництву і кооперації всіх сил природи між собою можливий розвиток життя¹⁴. В науковій літературі за даною проблематикою окремі автори розглядають, поряд з кооперацією і кооперацією споживчою, кооперативний рух, кооперацію кредитну, кооперацію праці, кооперування виробництва, кооперативне підприємство, кооперацію сільськогосподарську, кооперативні поставки тощо.

Для розуміння суті кооперації важливим є визначення осьових координат, в яких відбувається її розвиток. Першим із таких понять ми називаємо осьовий час, розгляду якого приділив увагу німецький філософ К. Ясперс (1883-1969) у праці «Витоки історії та її мета» (1948). Вісь світової історії він відносить до часу близько 500 років до н.е., до того духовного процесу, який відбувався між 800 і 200 роками до н.е. у Китаї, Індії й на Заході незалежно одне від одного. В цю епоху було розроблено основні категорії, якими люди мислять і в наш час, закладено основи світових релігій, за всіма напрямками відбувався перехід до універсальності. К. Ясперс вважає осьовий час відправною точкою, що визначає питання і масштаби, які можна застосувати до всього попереднього і наступного розвитку¹⁵. Стосовно споживчої кооперації та кооперативного руху в цілому як осьовий час може бути прийнята, на нашу думку, середина ХІХ ст., коли на обмеженій у просторі території трьох країн західної цивілізації інституційно сформувалися моделі кооперації: споживчої – у Великій Британії, кредитної та сільськогосподарської – у Німеччині, промислової – у Франції. З розвитком історії осьовий час кооперації поширився на всьому просторі земної кулі, де проживають люди.

Акцентуємо на значенні моральності в розвитку кооперації – і спробуємо знайти адекватне поняття в економічній сфері. Для того щоб перевести категорію моральності на мову економічної теорії, скористаємося знову ідеєю Д. Белла щодо осьових принципів. Він вважає, що для

¹³Задорожний Г. В. Гуманизация глобализации как стратегия выживания человечества / Г. В. Задорожний. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2003. – 26 с.

¹⁴Клизовский А. И. Основы миропонимания Новой Эпохи / А. И. Клизовский. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. – с. 206.

¹⁵Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс; [пер. с нем.] – М. : Политиздат, 1991. – С. 33, 38.

соціальної структури (економіка, технологія, система зайнятості) постіндустріального суспільства осьовим принципом є економність, тобто спосіб розміщення ресурсів згідно з принципами найменшої вартості, замінності, оптимізації, максимізації тощо¹⁶. Осмислюючи зміст і прояв моральності в економіці з позицій економічної теорії, слід звернути увагу на наявність потреб та обмеженість ресурсів планети, країни, підприємства, домогосподарства. У сфері споживання мінеральних сировинних та певних видів енергетичних ресурсів моральним може бути обмеження – внаслідок усвідомлення того, що завдається непоправна шкода довкіллю, вичерпуються невідновлювані корисні копалини, залишаються без забезпечення життєво необхідними ресурсами потреби майбутніх поколінь. Продовольчі ресурси нерівномірно розміщені між окремими країнами внаслідок географічних, кліматичних, політичних умов, рівня їхнього економічного розвитку, місця в міжнародному поділі праці тощо. Моральними є не тільки різні форми допомоги бідним країнам з метою запобігання голоду, досягнення самозабезпечення країн продовольством, а й ощадливе використання ресурсів багатими країнами. Моральним є об'єднання особистостей із обмеженими фінансовими ресурсами в споживчі кооперативи задля легального забезпечення економічних потреб шляхом створення підприємства, діяльність якого дасть змогу економити витрати домогосподарств. Моральною є економічна діяльність кооперативу, що спрямована на економічне заохочення задоволення потреб членів-власників у масових відносно дешевих товарах, екологічно чистих продуктах тощо. Моральною в цілому є прагматична економічна політика ресурсозбереження, що передбачає достатньо необхідний рівень споживання благ. На наш погляд, принцип економності є прийнятним як осьовий щодо споживчої кооперації. Природність такого підходу підтверджується думкою В. Соловйова щодо нормального принципу економічної діяльності, яким є економія, збереження, накопичення психічних сил через перетворення одного виду душевної енергії (зовнішньої або екстенсивної) в інший її вид (внутрішню або інтенсивну)¹⁷.

Е процесі дослідження особливостей розвитку власне споживчої кооперації нами виявлено роль духовності, свідомості та творчого мислення економічної людини в сфері кооперації як основної передумови економічної матеріалізації ідеї справедливості при створенні моделі споживчої кооперації в осьових нелінійних координатах: у ХІХ ст. – осьовий час, на території Великобританії – осьовий простір, у вигляді споживчого товариства – осьова структура, на засадах моральності та економності – осьовий принцип, реалізація сенсу життя – кінцева мета; доведено, що

¹⁶ Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства / Д. Белл // Сучасна зарубіжна соціальна філософія : хрестом. / [упоряд. В. Лях]. – К. : Либідь, 1996. – С. 205-206.

¹⁷ Соловьев В. С. Чтения о богочеловечестве. Духовные основы жизни: оправдание добра / В. С. Соловьев. – Минск : Харвест, 1999. – С. 898.

спостерігається розвиток якісних характеристик православної й християнської економічної людини у сфері кооперації в умовах перехідної економіки України, коли відсутність абсолютизації права приватної власності, терпимість до інших конфесійних поглядів сприяють свідомому об'єднанню креативних особистостей, свідомо здатних подолати межу бідності й перейти до розряду середніх власників.

Аналіз визначення та класифікації кооперативів на основі теорії сумісно-розділених відносин дозволяє виокремити сумісність, тобто узагальнюючі ознаки кооперативів, та роздільність, що характеризує ознаки окремих типів і видів кооперативів, у тому числі й споживчих. Це дозволяє, в свою чергу, вийти на новий рівень сумісності у визначенні характеру відносин сфери споживчої кооперації, ідентичності та ідентифікації споживчої кооперації в сучасних умовах господарювання.

Як показав попередній аналіз, основою структурою кооперації є кооператив. Визначенню суті термінів «кооперація» та «кооператив» приділили багато уваги в різних країнах теоретики і практики кооперації кінця XIX – початку XX ст. Вивчення та аналіз їхньої наукової спадщини з позицій теорії сумісно-розділених відносин показує, що у країнах західної та православно-слов'янської цивілізації існував схожий підхід до розуміння суті кооперації.

Аналіз економічної суті кооперації в сучасній науковій літературі традиційно проводиться з урахуванням відмінностей між такими організаційно-правовими формами господарювання, як акціонерні товариства та кооперативи. Так, сучасний український практик і дослідник кооперації В. Зіновчук, визначаючи місце кооперативів серед інших форм підприємницької діяльності, відносить їх до корпорацій, орієнтованих на клієнтів-власників¹⁸. На наш погляд, вказана схема поділу стосовно споживчих товариств може бути доповнена наступним чином (рис. 1).



Рис. 1. Місце кооперативів серед інших форм підприємницької діяльності

¹⁸ Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. – К. : Логос, 1999. – С. 37.

Включення до означеної схеми споживчих товариств як орієнтованих на клієнтів-працівників-власників пояснюється значним посиленням ролі членів-працівників підприємств і організацій споживчої кооперації України у розвитку фінансово-економічних відносин кооперації (внесення додаткових внесків, безпосередня участь працею в господарській діяльності тощо).

У вказаній роботі В. Зіновчук також узагальнює характеристики, що мають методологічне значення у визначенні кооперативу (табл. 1).

Таблиця 1

Деякі визначення кооперативу та їх методологічне значення¹⁹

Формування визначення (автор, рік)	Характеристики, що мають методологічне значення
«Кооператив – це об'єднання людей або організацій, які працюють разом, щоб досягти загальної комерційної мети» (Лі Вей, 1983)	Кооперативний характер кооперативної організації (утворення кооперативу відбувається із збереженням незалежності і самостійності її членів). Кооператив працює у сфері бізнесу
«Кооператив – це неприбуткова організація, що об'єднує людей із спільною метою, і при цьому кожний член кооперації має право голосу у виборі управлінських рішень та пропорційно бере участь у розподілі доходів, одержаних у результаті діяльності цієї організації» (Сентнер, 1988)	Членів кооперативу об'єднує спільна мета. Кооператив створює прибутки не для себе, а для своїх членів. Кооперативи мають демократичну систему управління.
«Кооператив – це бізнес, що знаходиться у володінні і під контролем користувачів, з розподілом доходів на цій основі» (Бартон, 1989)	Кооператив знаходиться у володінні і під контролем тих, кого він обслуговує. Прибуток розподіляється на основі участі в господарській діяльності кооперативу
«Кооперативи – це добровільні закриті організації, в яких функція вироблення рішень і контролю, а також ризик покладені на їх членів, а виконання рішень – на спеціального повіреного (менеджера), який представляє інтереси керівництва» (Портер, Скалі, 1987)	Право прийняття принципових управлінських рішень належить членам кооперативу. Кооперативи використовують професійних (найманих) управлінців

На нашу думку, особливо важливим у табл. 1 є положення щодо незалежності й самостійності членів кооперативу, які отримують доходи

¹⁹ Те ж саме, с. 38.

у залежності від участі в господарській діяльності кооперативу. Зафіксовано відмінності корпорацій, орієнтованих на інвесторів, та кооперативів (табл. 2).

Таблиця 2

Відмінності корпорацій, орієнтованих на інвесторів, та кооперативів²⁰

Ознаки відмінності	Звичайні корпорації, орієнтовані на інвесторів	Кооперативи
1. Цільова орієнтація	Створювати прибуток власникам даного підприємства	Надавати послуги клієнтам-власникам даного підприємства
2. Право участі	Надається особам, які можуть купити акції даного підприємства	Надається сільськогосподарським товаровиробникам, що працюють за профілем даного підприємства
3. Право пайової участі у капіталі підприємства	Продається і купується, розмір пайового капіталу не обмежується (за виключенням політики щодо контрольного пакета акцій)	Надається лише з початком користування даним підприємством, розмір пайового капіталу і дивідендів на нього принципово обмежений
4. Участь у прийнятті принципових управлінських рішень	Надається пропорційно розміру вкладеного капіталу	Як правило, діє принцип: один член кооперативу – один голос
5. Розподіл доходів	Частина прибутку розподіляється у вигляді дивідендів на вкладений капітал	Частина доходу розподіляється пропорційно участі у господарській діяльності кооперативу
6. Порядок інвестування	Здійснюється за рахунок прямих капіталовкладень	Здійснюється переважно за рахунок нерозподіленої частини доходу або вартості операції
7. Оподаткування	Як прибуток підприємства, так і отримані його власниками дивіденди оподатковуються	Частина доходу, що була розподілена пропорційно обсягу робіт, виконаних через кооператив, як правило, не підлягає оподаткуванню

Аналіз наведених у табл. 2 матеріалів дозволив нам сформулювати певні висновки та представити як доповнення основні відмінності між споживчим і акціонерним товариством. Так, якщо метою діяльності

²⁰Те ж саме, с. 39.

акціонерного товариства є створення прибутку власникам, інвесторам підприємства, то споживче – надає послуги своїм членам.

Власниками споживчого товариства є особи, які усвідомлено бажають користуватися його послугами, а акціонерного – ті особи, що інвестують власний капітал. Члени споживчого товариства беруть активну участь (капіталом, працею, придбанням товарів і послуг тощо) в його господарській діяльності; інвестори вкладають капітал в акції акціонерного товариства. Члени споживчого товариства голосують за принципом один член – один голос (за виключенням, в умовах України, асоційованих членів); власники акцій, що мають право голосу, голосують за принципом одна акція – один голос. Зрозуміло, що політику акціонерних товариств за таких умов визначають власники крупних пакетів акцій, що мають право голосу, і топ-менеджери, а політику споживчих – їх члени і правління.

З позицій теорії сумісно-розділених відносин кооперація є добровільним об'єднанням людей, а не капіталів, з метою реалізації своїх персональних, у першу чергу економічних, інтересів. Кооператив зобов'язаний задовольняти потреби тільки цих людей, членів-власників кооперативу, які є носіями кооперативної ідеї. Тобто роздільність передбачає наявність інтересу в кожній особі, який вона задовольняє завдяки наявності кооперативу. Сумісність полягає в об'єднанні осіб для створення такого кооперативу-підприємства, а також – в об'єднанні кооперативів у спілки різних рівнів.

Для більш правильного розуміння соціально-економічної сутності та природи кооперативних організацій, їхнього місця та ролі в економічній системі суспільства, сумісно-розділеного характеру взаємозв'язків і взаємозалежностей, а також можливих суперечностей у кооперативній сфері економіки дуже важливо провести наукову класифікацію кооперативів, яка дозволяє систематизувати їх на окремі певні групи за найсуттєвішими ознаками.

На початковому етапі розвитку кооперації М. Туган-Барановський виділяв дві групи кооперативів: кооперативи у сфері володіння, що об'єднують людей для спільного володіння підприємством, та кооперативи у сфері праці (виробництва), що об'єднують людей для спільної праці та дев'ять основних видів кооперації²¹.

В умовах адміністративно-командної економіки у підручнику «Теорія кооперації» (1982 р.) було наведено класифікацію, що включала ознаки різних рівнів. Її автор, Б. Хвостов, згрупував кооперативи за типами, формами і видами. Під терміном «тип» він розумів основну категорію класифікації, що має загальні суттєві, найбільш важливі ознаки. За типами кооперативи поділено ним на капіталістичні та соціалістичні. Під формою кооперативу – поділ їх на певні групи залежно від фази

²¹Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989. – С. 99-101.

суспільного відтворення, в межах якої вони здійснюють свою діяльність або функцію. За цією ознакою він виділив кооперативи вищої, нижчої, проміжної або перехідної форми. До першої групи віднесено ті, що діють у сфері виробництва; до другої – ті, які здійснюють функції обміну; до третьої – ті, що посідають проміжне становище, поєднуючи в своїй діяльності функції обігу й окремі функції виробництва²². Слід зауважити, що в наведеній класифікації переважали ідеологічні критерії, а також відсутні групи поділу, які виявилися просто не властиві адміністративно-командній економіці.

На початку трансформації адміністративно-командної економіки та суспільних змін в колишньому СРСР у Законі «Про кооперацію» (1988) було наведено наступну класифікацію кооперативів: «В системі соціалістичної кооперації функціонують кооперативи двох основних типів: виробничі і споживчі. Виробничі кооперативи здійснюють виробництво товарів, продукції, робіт, а також надання платних послуг підприємствам, організаціям, установам і громадянам. Діяльність таких кооперативів заснована на особистій трудовій участі їхніх членів. Споживчі кооперативи задовольняють потреби своїх членів та інших громадян у торговельному і побутовому обслуговуванні, а також членів кооперативів у житлі, дачах і садових ділянках, гаражах і стоянках для автомобілів, в соціально-культурних та інших послугах. Поряд з означеними функціями споживчі кооперативи можуть також розвивати виробничу діяльність, тобто бути кооперативами змішаного типу»²³. У наведеній класифікації переважають, крім ідеологічних, функціональні ознаки поділу, вона не дає чіткого розмежування між виробничими і споживчими кооперативами, вводить закріплене в законодавстві поняття кооперативу змішаного типу.

У зв'язку з цим важливим є вивчення та використання міжнародного досвіду, що знайшов відображення в роботах науковців країн із розвиненою ринковою економікою. Так, професор Університету Філіпса з Німеччини Х. Штоффреген до споживчих, у широкому значенні слова, кооперативів відносить споживчі товариства, закупівельні, збутові та кредитні кооперативи²⁴. Дослідники з США проводять наступні класифікації. Е. Рой виділяє: кооперативи сільськогосподарських виробників; кооперативи, що знаходяться у власності і під управлінням споживачів; асоціації виробничого бізнесу; виробничі асоціації робітників;

²² Склар Г. П. Развитие интегральной модели сферы потребительской кооперации в условиях переходной экономики / Г. П. Склар // Социальная экономика. – 2008. – № 3-4. – С. 170-177.

²³ О кооперации в СССР :Закон СССР : по состоянию на 1 июля 1988 г. – М. : Юридическая литература, 1988. – с. 5-6.

²⁴ Штоффреген Х. Направления использования прибыли в производственном кооперативе / Х. Штоффреген // Производственные кооперативы : новый старт – новые возможности. – М. : Хлебпродинформ, 1998. – С. 70.

«квазікооперативи»²⁵. М. Абрахамсен пропонує декілька критеріїв для класифікації: за соціальним статусом пайовиків; залежно від масштабів територій, що обслуговуються кооперативом; за функціями, які виконуються кооперативами; залежно від обсягів діяльності; за характером членства; за правовим статусом; за характером формування фінансової бази; «квазікооперативи»²⁶.

Слід відзначити значну різноманітність та виокремлення форм кооперації в умовах ринкової економіки, що дозволило після здобуття Україною незалежності використати міжнародний досвід розвитку, розробити та прийняти низку законів щодо окремих видів кооперації. Це також дозволило науковцям України скласти сучасну класифікацію. В. Зіновчук у колективному підручнику «Кооперативне право» (1998) подає загальну класифікацію кооперативних організацій. Залежно від характеристики засновників і основної мети, яку вони перед собою ставлять, виділяються наступні види кооперативів: споживчі; сільськогосподарські; ощадні й кредитні; виробничі («робітничі»); кооперативи в окремих (малих) сферах. Залежно від просторової окресленості та масштабів діяльності розрізняють місцеві, регіональні, міжрегіональні, галузеві, національні й міжнародні кооперативи. За типом організації та членського складу кооперативи поділяють на централізовані, федеративні та змішані. Централізованим називається такий тип кооперативу, коли члени-клієнти можуть контролювати свій кооператив і отримувати від нього зиск безпосередньо. Кооперативи федеративного типу створюються місцевими або регіональними кооперативами. У випадку змішаних кооперативів їхніми членами можуть бути і фізичні особи, і місцеві кооперативи, тобто поєднуються ознаки централізованих та федеративних кооперативів. Залежно від виконуваних функцій вирізняють виробничі, маркетингові, постачальницькі, сервісні та інші кооперативи. Багатофункціональними називають кооперативи, що поєднують різні функції. За способом обліку пайового капіталу кооперативи можуть бути акціонерними та неакціонерними. Кооперативи, що пройшли державну реєстрацію як корпоративне утворення з отриманням статусу юридичної особи, є інкорпорованими, а ті, які здійснюють діяльність на засадах партнерства, – неінкорпорованими²⁷.

Аналізуючи групи кооперативів з позицій господарського призначення, М. Мацько поділяє їх на два типи: 1) виробничі (сільськогосподарські й промислові); 2) споживчі та обслуговуючі сільськогосподарські. Далі виробничі і споживчі кооперативи він поділяє на види. Наприклад,

²⁵Roy E. Cooperatives : Today and Tomorrow / T. Roy. – Danville : The Interstate Printers & Publishers, 1969. – P. 121.

²⁶Abrahamsen M. A. Cooperative Business Enterprise / M. A. Abrahamsen. – N. Y. : Mc Graw-Hill Book Company, 1976. – P. 44-45.

²⁷Кооперативне право : підручник / [за ред. В. І. Семчика]. – К. : Ін Юре, 1998. – С. 321-324.

сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи діють у сфері послуг, заготівлі та переробки сільськогосподарської сировини, збуту сільськогосподарської продукції, постачання. Всю кооперативну систему він поділяє на окремі розгалужені системи кооперативів: промислові, сільськогосподарські, риболовецькі, споживчі. Промислові поділяються ним на кооперативи у сфері виробництва та послуг; сільськогосподарські – на виробничі й обслуговуючі кооперативи; риболовецькі – на виробничі й обслуговуючі; споживчі – з метою надання переважно своїм членам торговельних, побутових, заготівельно-збутових, посередницьких та інших послуг, а також на кооперативи з обслуговування власників квартир у багатоквартирних будинках, дачних і гаражних кооперативів²⁸.

О. Погрібний кооперативи за напрямками господарської діяльності поділяє на споживчі, виробничі та кредитні. Він зазначає, що в основу споживчої та кредитної кооперації покладаються безприбутковість і відсутність підприємництва. Виробничі кооперативи є об'єднаннями громадян для спільної виробничої діяльності на засадах особистої трудової й майнової участі та підприємництва. За видами (функціями) господарської діяльності – сільськогосподарські, промислові (у сфері виробництва та послуг), риболовецькі, старательські (з видобутку золота), міжгосподарські з виробництва продукції тваринництва. Сільськогосподарські кооперативи можуть бути виробничими і споживчими (обслуговуючими). За видами діяльності виділяються переробні, збутові, постачальницькі, тваринницькі, кредитні, страхові, садівницькі, городницькі кооперативи, а також кооперативи з ремонту і спільного використання транспорту, сільськогосподарської й меліоративної техніки, зі спільної хімізації сільськогосподарського виробництва, зберігання та використання мінеральних добрив, гербіцидів, хімічних засобів боротьби зі шкідниками і бур'янами, сільського будівництва та інші²⁹.

Наведені класифікації значно розширяють уявлення про сумісно-розділений характер відносин у сфері розвитку ідеї кооперації – кооперативній сфері економіки, надають допомогу в ідентифікації кооперативів.

З огляду на мету нашого наукового дослідження ми пропонуємо наступну класифікацію за критерієм носія ідеї – власника кооперативу (рис. 2). Таким чином, особливістю споживчої кооперації, на наш погляд, є наявність як носія ідеї кооперації – власника (члена, пайовика) споживчого товариства – споживача товарів та послуг (фізичної особи, людини), що дозволяє в цілому ставити наукову проблему людинорозмірності сумісно-розділених відносин соціально-економічного розвитку споживчої кооперації.

²⁸Те ж саме, с. 10-11.

²⁹Те ж саме, с. 174-176.

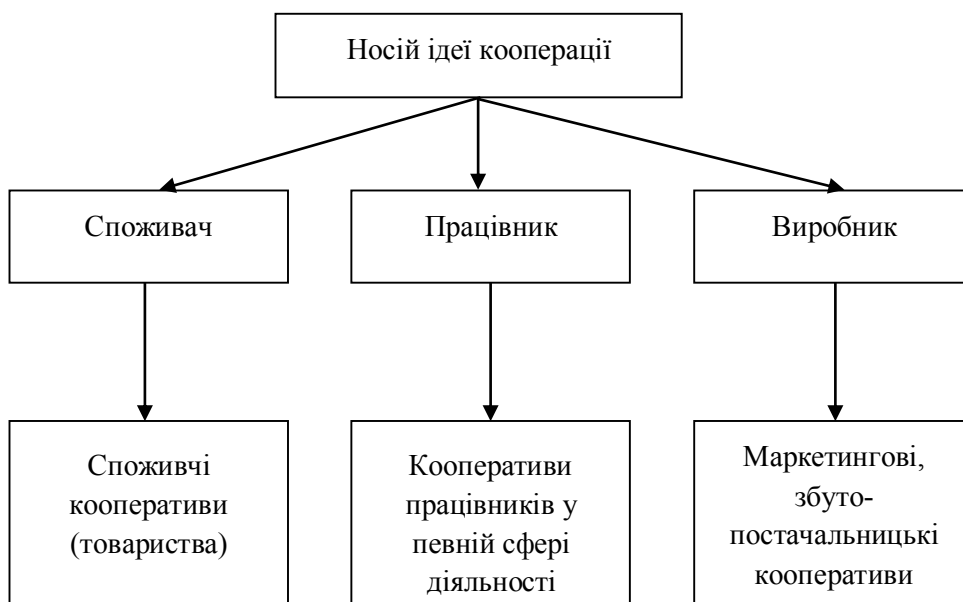


Рис. 2. Класифікація за критерієм носія ідеї – власника кооперативу

Кооперативи є частиною соціальної економіки – третього, некомерційного, сектору змішаної економіки. Сумісно-розділений характер сучасної економіки передбачає взаємозв'язок економічних і моральних категорій. Норми моралі є важливою засадою діяльності кооперації.

Духовно-моральним засадам кооперації приділяють увагу різні конфесії християнської церкви. Католицька церква заперечує відокремлення економічних законів від моральних і вважає, що своєрідний науково-технічний раціоналізм, який панує в сучасній культурі, неминуче призводить до практичного матеріалізму, а тому поширюється індивідуалізм, утилітаризм і гедонізм. В посланні Його Святості Папи Іоанна Павла II учасникам Генеральної асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу в Осло (Норвегія, 2003 р.) було висловлено, зокрема, побажання глибоко перейнятися потребою боротьби зі світовою бідністю, а також приділити необхідну увагу: етичним засадам солідарності, підтримці та співучасті, які є фундаментальними для світового співтовариства; зростанню продуктивного підприємництва; активізації кооперативних структур у контексті глобальної економіки; поширенню світової культури солідарності, яка повинна ґрунтуватися на повазі до людської гідності та творчому потенціалі кожної індивідуальності, залишаючись при цьому на службі загальній користі та вимог автентичного людського розвитку³⁰.

³⁰Кооперативи – демократичний шлях розвитку бізнесу // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2003. – 18 верес. – С. 8.

Проблему місця кооперативів у суспільстві розглядає Українська греко-католицька церква. На думку митрополита А. Шептицького, «поза Церквою є ще інституції, що є добрими школами громадянських чеснот. Тими інституціями є родина, громада та добровільні товариства і спільноти людей». До цих спільнот, поряд з іншими, він відносить кооперативи³¹.

Проблема моральних засад кооперації викликає певний позитивний інтерес у кооперативних наукових колах. Так, С. Ксензов та І. Ксензов, посилаючись на нашу попередню роботу³², зазначили, що в Республіці Білорусь ця наукова проблема взагалі не вивчалася. Автори статті (історик і теолог) провели цікавий аналіз християнських основ кооперативних принципів і дійшли висновку про наявність дистанції між православною церквою і кооперативним рухом, що, однак, не суперечить можливості функціонування кооперативів ринкового типу на території Росії, Білорусі та України³³. В останніх матеріалах Української православної церкви, що відображають її офіційну позицію у сфері взаємовідносин із державою і світським суспільством, певна увага приділяється відносинам у сферах праці та власності, але відсутня позиція стосовно кооперації³⁴. Тим часом кооператори об'єднують зусилля з різними конфесіями у боротьбі за духовне здоров'я суспільства. В Україні досвід співпраці з православною церквою запроваджений у Харківській облспоживспільці.

Генезису кооперації передував тривалий період формування її ідеї на певних методологічних і світоглядних засадах. Кооперацію, що спирається на етичні цінності та принципи, можна віднести до «високоморальних» форм організації³⁵. В історії філософської думки ідейні витоки ми знаходимо у Платона, в теорії ідей і філософії держави. Діяльне життя, що керується ідеями, втілює ідею чесноти, головною серед яких є справедливність. Основними формами справедливості у західноєвропейській традиції (з «Нікомахової етики» Аристотеля) є комутативна, дистрибутивна та законна справедливність. Сфера компетентності останньої – збереження спільного блага – розповсюджена Кастаном на церковну сферу, а Мартіном з Еспарци – на «суспільний» простір у межах громадського об'єднання, торговельного товариства тощо³⁶. На наш погляд, саме Мартін з Еспарци, продовжуючи лінію Платона, розвинуто у працях Т. Мора

³¹Шептицький А. Як будувати Рідну Хату? / А. Шептицький. – Львів : Свічадо, 1999. – С. 5-19.

³²Скляр Г. П. Економічні умови і протиріччя розвитку споживчої кооперації в перехідній економіці : монографія / Г. П. Скляр. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 279 с.

³³Ксензов С. В. Кооперативные принципы и православная традиция / С. В. Ксензов, И. В. Ксензов // Потребительская кооперация. – 2003. – № 2. – С. 20-21.

³⁴Основи соціальної концепції Української Православної Церкви. – К. : Інформ.-вид. центр УПЦ, 2002. – 80 с.

³⁵Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : фірми, маркетинг, укладання контрактів / Е. Олівер Вільямсон. – К. : Арт Ек, 2001. – С. 64.

³⁶Гьофнер Й. Християнське суспільне вчення / Й. Гьофнер ; [пер. з нім. С. Пташник, Р. Оглашений]. – Львів : Свічадо, 2002. – С. 81.

«Утопія» (1516), Т. Кампанелли «Місто Сонця» (1617), Дж. Герінгтона «Океанія» (1656), інтегрував певні попередні ідеї, що згодом допомогло сформулювати ідею кооперації. Ідея справедливості була закладена англійським економістом Дж. Беллерсом (1654-1725) – одним із найбільш ранніх представників кооперативного утопізму – в механізм діяльності кооперативних колоній, заснованих на обліку частки праці, вкладеної людиною в суспільне виробництво³⁷.

На наш погляд, на реалізації саме ідеї справедливості повинна засновуватися трансформація кооперативних механізмів в умовах перехідної економіки України, бо застосування ідеї рівності в умовах адміністративно-командної економіки вихолостило суть кооперації, знівело кооперативні переваги. Ми розділяємо думку сучасних авторів Е. Роя³⁸, Р. Може³⁹, С. Бабенка⁴⁰ про те, що справжні кооперативи віддають перевагу справедливості, а не рівності.

Знайомство з науковою спадщиною дослідників кооперативної ідеології дозволяє виокремити ознаки розділено-сумісного характеру ідеї кооперації. Відомий український економіст Ф. Щербина (1849-1936) вважав, що кооперативна ідея об'єднує процеси та явища, кожній із груп яких відповідає певна властива їм ідея (рис. 3).

Вільна участь членів заснована на ідеї свободи особи. Діяльність організації відповідно до загальноприйнятої етики та діючих в її дусі законів впливає з ідеї взаємовідносин між людьми в їхній колективній творчості. Процеси досягнення найбільш корисних результатів, що забезпечують інтереси народних мас на засадах солідарності, відповідають ідеї праці як головного чинника, що забезпечує розвиток людства. Важливою, на наш погляд, є теза Ф. Щербини щодо неоднаковості реального змісту ідеї кооперації на початковому і подальших етапах розвитку кооперативного руху. Дійсно, якщо на початку створення кооперативів здебільшого запроваджувалися морально-етичні норми християнства, ідеї утопічного соціалізму, анархо-комунальні ідеї та ідеї економічного лібералізму, то з часом усе більш актуальними стають ідеї не тільки всебічного реформування суспільних відносин, а й розгляд кооперації як альтернативної форми бізнесу, прагматичні підходи до кооперативного менеджменту. Все більшого значення набуває розвиток кооперації в

³⁷Кооперация. теория, история, практика : избранные изречения, факты, материалы, комментарии / [автор-составитель К. И. Вахитов]. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2004. – С. 208.

³⁸Roy E. Cooperatives : Today and Tomorrow / E. Roy. – Danville : The Interstate Printers & Publishers, 1969. – P. 39.

³⁹Може Р. Розвиток французьких сільськогосподарських кооперативів у XX сторіччі / Р. Може // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2004. – № 4. – С. 101.

⁴⁰Бабенко С. Українська кооперативна ідея в загальноєвропейському контексті / С. Бабенко, С. Гелей. – К. : Редакція газети «Вісті Центральної спілки споживчих товариств України», 2003. – С. 31-37.

контексті концепції сталого розвитку. Однак слід зауважити, що навіть окремі ідеї початкового етапу розвитку кооперативного руху набули більш прагматичного характеру і знайшли свій вияв та втілення. А. Яссур, професор університету в м. Хайфа (Ізраїль), писав, що «в розвитку квуца (інтимної сімейної общини) і кібуца (великого комунального, напівкооперативного об'єднання) знайшли вияв анархо-комунальні ідеї Кропоткіна, його модель нового суспільства». Ці ідеї вплинули на М. Бубера, який розробив концепцію «мінімальної держави» і добровільних комунальних поселень, заснованих на взаємності економічних інтересів, рівності та братерстві духовних зв'язків, що в основному відповідає ідеї сучасного кібуца⁴¹.

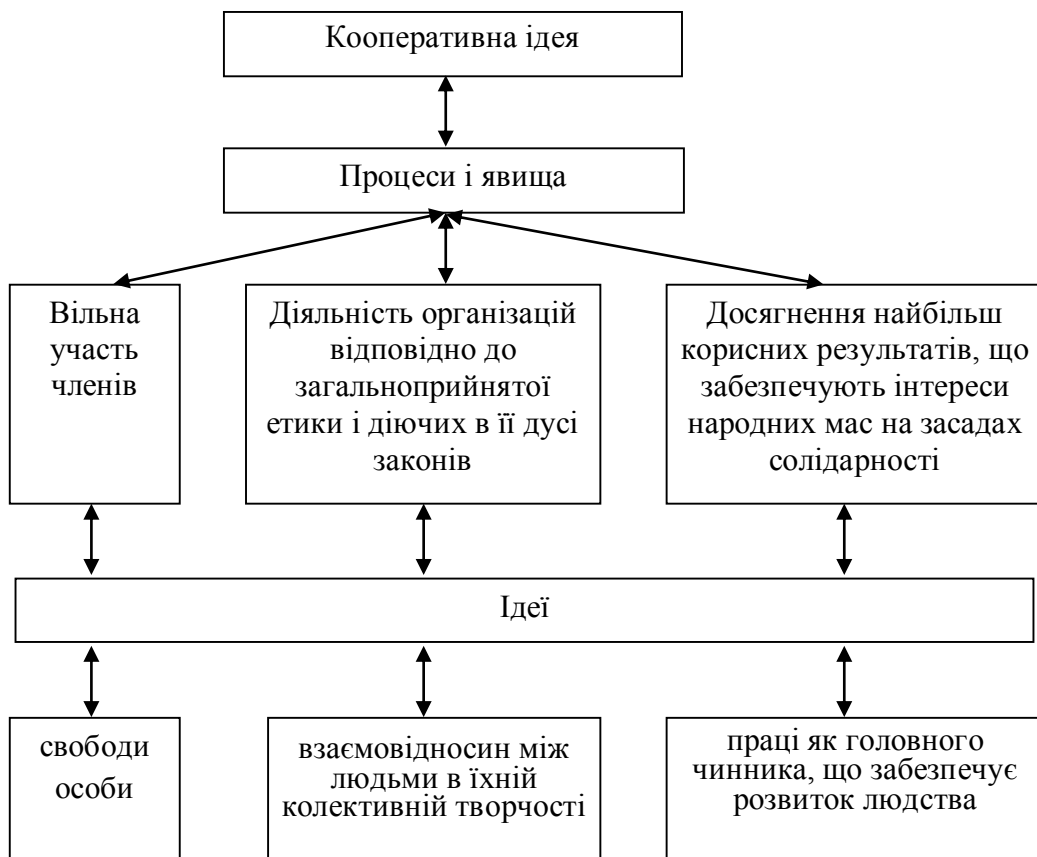


Рис. 3. Схема розділено-сумісного характеру ідеї кооперації⁴²

⁴¹Кооперация. теория, история, практика : избранные изречения, факты, материалы, комментарии / [автор-составитель К. И. Вахитов]. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – С. 235-236.

⁴²Те ж саме, с. 31-37.

Розглянемо кооперативну ідею та низку кооперативних теорій, доктрин, концепцій, що сформувалися внаслідок розділено-сумісної практики її (ідеї) реалізації. До основних слід віднести теорію кооперативної республіки, що виникла в ХІХ ст. у Західній Європі й передбачала розбудову суспільства з допомогою виробничої, а потім – і споживчої кооперації, держави та профспілок. Відмінний від капіталістичного суспільний устрій мала створити федерація споживчих товариств або кооперативна республіка. На наш погляд, абсолютизація та ідеалізація ролі кооперації в розвитку суспільства заважає реально оцінювати складні сумісно-розділені відносини сучасної змішаної економіки, характер взаємодії приватного, суспільного та кооперативного її секторів. Близькою до теорії кооперативної республіки є теорія кооперативного третього шляху, що виникла у ХХ ст. Вона розглядає кооперацію як відмінний від капіталістичного і соціалістичного шлях розвитку суспільства.

Вплив теорій кооперативної республіки, кооперативного третього шляху, різних концепцій перетворення капіталістичної економіки в кооперативно-соціалістичну поступово зменшився внаслідок досягнення багатьох соціальних цілей у процесі суспільного розвитку.

У другій половині ХХ ст. набув поширення прагматичний напрямок теорії кооперації, заснований на вивченні й узагальненні досвіду кооперативного руху. Слід зазначити, що межах цього напрямку розробляються конкретні рекомендації щодо удосконалення діяльності кооперативів та їхніх спілок, покращення взаємодії з державою тощо. Винятково прагматичний підхід вирізняє сучасних дослідників кооперації в США⁴³, які виходять з того, що кооперативна філософія є унікальним виявом суті приватного підприємництва⁴⁴.

На наш погляд, сучасним розвитком теорії кооперативного прагматизму, що враховує суспільну етику та концепцію сталого розвитку, є концепція справедливої торгівлі, що набула поширення в кооперативних спілках Європи. Справедлива торгівля є одним зі шляхів досягнення рівноправ'я та якісного розвитку. Згідно з цією концепцією посилюється соціальна відповідальність кооперації за придбані товари й отримані послуги, які вироблені або надані без застосування праці підневільних людей, дітей, інвалідів; що роботу справедливо оплачено, а продукт виготовлено з натуральної сировини без завдання шкоди довкіллю⁴⁵.

За роки незалежності державою створені умови для розвитку кооперативної ідеї. Прийнято Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні

⁴³Cooperatives in Agriculture / ed. D. Cobia, E. Cliffs. – New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1989. – 448 p.

⁴⁴Dole R. Today's Cooperatives Can Broaden Their Horizons / R. Dole // In American Cooperation. – [s.l. s.n., 1980–1981]. – P. 7.

⁴⁵Розбудова кооперативної Європи – запорука процвітання конкурентоспроможної економіки // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2004. – 7 жов.

економіки України на ринкових засадах», закони щодо споживчої, сільськогосподарської та кредитної кооперації, а також рамковий закон «Про кооперацію» (2003), – ці державні документи сприяють відродженню у суспільній свідомості ідеї кооперації. В останні роки також активізувалися наукові дослідження з функціонування та розвитку сільськогосподарської, кредитної та споживчої кооперації на основі закордонного та вітчизняного досвіду, що сприяє формуванню сучасної економічної теорії кооперації.

Традиційно вважається, що ідеї кооперації є надбанням західноєвропейської культури. Дійсно, оформлення кооперативних ідей відбулось у Західній Європі, там же накопичився цінний досвід роботи. Навіть автори виданої в США праці «Споживчі кооперативи» приходять до висновку, що споживча кооперація більше підходить Європі⁴⁶. Не заперечуючи цього факту, звернемо увагу на вітчизняний досвід і зазначимо, що вдале сприйняття цих ідей в Україні стало можливим завдяки наявності умов, сформованих попереднім суспільним розвитком. У словнику української мови за редакцією Б. Грінченка, що виданий у Києві 1908 р., ще немає слова «кооперація», але є слово «копа»⁴⁷. Також у словнику є близьке поняття «громада»⁴⁸. Для будь-якої цивілізації характерні такі загальнолюдські форми об'єднання, як територіальна община, професійна артіль. Національно-особливими формами об'єднання людей в Україні є громада, копа, толока тощо.

На наш погляд, дуже доцільним, з точки зору розкриття основ генезису кооперативних форм господарювання в Україні, є вивчення спадщини М. Драгоманова, особливо тієї її частини, що стосується громади, колективних форм праці, співвідношення релігії та нації, інтернаціонального та національного, який підкреслює значиму роль релігії в розвитку громади та громадської думки. На нашу думку, християнство – як наднаціональний феномен, як чинник розвитку кооперації – сприяло розповсюдженню західноєвропейських знань на теренах України. Хоча протиріччя між конфесіями існують, але визначилася позитивна комунікаційна функція християнства. Кооперація у сучасному баченні виникла тоді, коли в громадській думці з'явилося розуміння поступу в історії. Кооперація є новим суспільним укладом, що відповідає потребам розвитку суспільства. У полі зору М. Драгоманова – діяльність Сен-Симона й Оуена, ідейних батьків кооперації. Вивчаючи західноєвропейську суспільну думку, Драгоманов відзначає, що для європейського соціалізму

⁴⁶Consumers' Cooperatives. – N. Y. : The H. W. Wilson Company, 1936. – p. 31.

⁴⁷Словник української мови : в 2 т. / [за ред. Б. Д. Грінченка]. – К. : Вид-во Академії наук Української РСР, 1958. – Т. 2. – С. 279.

⁴⁸Словник української мови : в 2 т. / [за ред. Б. Д. Грінченка]. – К. : Вид-во Академії наук Української РСР, 1958. – Т. 1. – с. 329.

характерна праця громадою – «association»⁴⁹. Він звертає увагу на спілкове господарство в Україні, у тому числі спілкове господарство на Січі – мисливське, скотарське, рибальське та спільне харчування по куренях.

Видатний український вчений Д. Яворницький зазначає, що «в основі порядку запорізького «умоположення» лежала община, громада, мир, товариство». Вказаний «порядок» є яскравим прикладом розділено-сумісних відносин у сферах економіки, управління та влади. Цікавим явищем, що засвідчує спільний характер економічних відносин між людьми, є чумацтво, якому теж приділяє увагу Яворницький⁵⁰. Це означає, що в Україні є давні традиції вирішення економічних питань громади товариством, копою.

Під час аналізу відносин у сфері споживчої кооперації важливо приділити увагу категорії споживання, що розглядається в економічній теорії як: загальна кількість товарів, що куплені та спожиті протягом якогось часу; сукупність грошових витрат населення на придбання товарів та послуг; споживання виробленого продукту з метою отримання користі. Споживання може бути розглянуто як вияв загального споживчого або платоспроможного попиту. Один із великих діячів кооперації, засновник англійського Товариства оптових закупок Дж. Мітчелл (1828-1895) у вступній промові на кооперативному конгресі в Рочделі у 1892 р. звертав увагу на те, що споживання повинно стати основою подальшого росту багатства в країні – з тієї простої причини, що споживанням усе створюється та визначається. Він вважав, що розвиток кооперативної організації має здійснюватись на основі споживання, а споживче товариство є вихідним пунктом для накопичення капіталу⁵¹.

З позицій поглиблення аналізу категорії споживання важливим є розгляд міжнародних та українських норм, що стосуються прав та інтересів споживачів. Організація Об'єднаних Націй 1985 р. прийняла «Керівні принципи для захисту інтересів споживачів», які включають: фізичну безпеку; сприяння економічним інтересам споживачів та захист цих інтересів; норми безпеки та якості споживчих товарів та послуг; систему розподілу основних споживчих товарів та послуг; заходи, що дозволяють споживачам отримати компенсацію; заходи з просвіти та інформування; заходи, що стосуються конкретних сфер (продовольство, водопостачання, лікарські препарати). Ст. 42 Конституції України гарантує, що держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю та безпечністю продукції та всіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів. Закон України «Про захист прав

⁴⁹Драгоманов М. П. Літературно-публіцистичні праці : у 2 т. / М. П. Драгоманов. – К. : Наукова думка, 1970. – Т. 2. – С. 46, 72.

⁵⁰Яворницький Д. І. Історія запорізьких козаків : у 3 т. / Д. І. Яворницький; [редкол.: П. С. Сохань та ін.]. – Т. 1. – К. : Наукова думка, 1990. – С. 149, 421.

⁵¹Аліман М. В. Видатні діячі кооперативного руху та їх ідеї / М. В. Аліман, Ю. М. Гавриленко. – Донецьк : Проект, 2000. – С. 31-32.

споживачів» регулює відносини між споживачами товарів (робіт, послуг) та виробниками, виконавцями, продавцями в умовах різних форм власності, встановлює права споживачів та визначає механізм реалізації державного захисту їхніх прав. У Законі термін «споживач» вживається у значенні «громадянин, який придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити товари (роботи, послуги) для власних побутових потреб». Споживачі мають право на: державний захист своїх прав; гарантований рівень споживання; належну якість товарів (робіт, послуг), торговельного та інших видів обслуговування; безпеку товарів (робіт, послуг); необхідну, доступну та достовірну інформацію про кількість, якість та асортимент товарів (робіт, послуг); відшкодування збитків, завданих товарами (роботами, послугами) неналежної якості, а також шкоди, заподіяної небезпечними для життя та здоров'я людей товарами (роботами, послугами) у випадках, передбачених законодавством; звернення до суду та інших уповноважених державних органів за захистом порушених прав; об'єднання в громадські організації споживачів (об'єднання споживачів).

З позицій економічної теорії важливим є розгляд відносин, що складаються між людьми у сферах діяльності споживчої кооперації. Традиційно її відносять до сфери торгівлі, яка вважається головною у вітчизняному кооперативному механізмі. Тому важливим є розуміння місця сфери виробництва, заготівель саме у споживчій кооперації. Видатний теоретик кооперативного руху В. Кінг (1786-1865) вважав, що завдяки торгівлі можна створити капітал, який за необхідності дозволить розгорнути виробництво товарів, які користуються попитом. Ідейний керівник рочдельських кооператорів Ч. Говартс (1814-1868) у «Маніфесті рочдельських піонерів» звертає увагу на необхідність розвитку різних сфер діяльності для досягнення соціального захисту⁵². Таким чином, на наш погляд, сумісно-розділений характер розвитку споживчої кооперації знаходить прояв у наявності взаємопов'язаних сфер діяльності.

Однією з важливих наукових проблем дослідження кооперації є визначення меж її розвитку. В контексті нашого дослідження вагомим є православний погляд С. Булгакова на світлий, а не темний образ есхатологізму, розуміння кінця розвитку як оновлення⁵³. Спадщина М. Туган-Барановського містить розгляд питання щодо меж споживчої кооперації – у праці «Соціальні основи кооперації». Особливу увагу він приділяє наявності відповідного соціального середовища (соціальних груп, класів, які сприймають ідеї кооперації), вказуючи при цьому на класову межу споживчої кооперації зверху – «споживча кооперація не може охопити капіталістичні класи», а також знизу – «найбідніші

⁵²Аліман М. В. Видатні діячі кооперативного руху та їх ідеї / М. В. Аліман, Ю. М. Гавриленко. – Донецьк : Проект, 2000. – С. 13-16, 21.

⁵³Булгаков С. Н. Православие / С. Н. Булгаков. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2001. – С. 257, 261.

елементи сучасного суспільства... мало прийнятні для споживчої кооперації». М. Туган-Барановський аналізує проблему з урахуванням умов сучасного йому суспільства. Подальший розвиток споживчої кооперації в Україні внаслідок дії різних умов призвів до локалізації сфери її відносин переважно серед селянства, на теренах сільської місцевості та дрібних міст. Важливим є висновок вченого про економічно спроможну до кооперування суспільну групу⁵⁴. На наш погляд, у сучасних економічних умовах України важливою є опора на певні прошарки сільського середнього класу, бо переважна частина сільського населення є бідною і внаслідок цього соціально малоактивною, не здатною до самоорганізації, до створення нових або до підтримки діючих кооперативів.

М. Туган-Барановський аналізує можливість розповсюдження сфери діяльності споживчої кооперації на певні галузі економіки, при цьому обмежує можливість розвитку в споживчій кооперації сфери виробництва продуктів для міжнародної торгівлі, продажу засобів виробництва, констатує той факт, що багато галузей господарства за своєю суттю непридатні для того, щоб перейти в сферу дії споживчої кооперації. Дуже важливим є висновок вченого щодо власного виробництва, зокрема сільськогосподарської продукції. «Особливо зрозуміла обмеженість споживчої кооперації в сфері виробництва. Якщо у сфері придбання продуктів споживчій кооперації вдалося все ж досягнути дуже багато, то у співвідношенні до всього національного виробництва власне виробництво споживчих товариств є зовсім незначною величиною». Загальним висновком є наступне: «Все це доводить, що характерні для раннього періоду кооперативного руху мрії щодо витіснення силами однієї кооперації існуючої господарської системи не мають під собою реального ґрунту. Якою б не була великою міць кооперації, але кооперація є лише однією з багатьох сил, що перетворюють сучасне капіталістичне господарство»⁵⁵.

Цікавим для дослідження проблеми меж розвитку споживчої кооперації є наукові положення, що базуються на досвіді США – країни зі сталими підприємницькими традиціями. На думку автора монографії «Економіка споживання» (1938) Ч. Уайанда, створення споживчих кооперативів засвідчило головне протистояння в економіці ХХ ст. – між взаємодопомогою, спільною працею й опорою тільки на власні сили. Це знайшло вияв у суперечності прав людини з правами власності. Кооперативний рух як компроміс між приватним і усупільненим підприємством дає надію споживачу отримати економічні вигоди взаємодопомоги, не втрачаючи позитивного з економічного індивідуалізму⁵⁶. Споживча кооперація є одним із симптомів невідповідності традицій економічного

⁵⁴Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989. – С.151-156.

⁵⁵Те ж саме, с. 159.

⁵⁶ Yurkon L. Legal Forms of Business in Canada / L. Yurkon // All about Accounting. – 2002. – 28 march.

розвитку реаліям господарського життя в США. Кооперативи, показує автор, створюються споживачами як наслідок зовнішніх економічних умов, суперечностей в економіці. В умовах стабільного стану споживачі мало зацікавлені в розвитку кооперації, оскільки економія, що досягається завдяки членству в кооперативі, неадекватна тим витратам і часу, які необхідні для забезпечення його діяльності. Тобто мотивація утворення кооперативів пов'язана з необхідністю вирішення конкретних економічних проблем. Отже, умовою для розвитку споживчої кооперації є суперечності в економіці, а обмеженням – стабільний економічний стан.

Кооперативи є суб'єктом ринкової економіки, про що свідчить їхній генезис на етнічному українському просторі. Кооперативи відіграють важому роль у країнах з ринковою економікою і саме цим є важливими для економіки України, яка трансформується. У документі ООН А/49/213 від 1 липня 1994 р. зазначено: «В країнах з ринковою економікою кооперативи приносять істотну користь для всіх в основному шляхом підвищення ефективності якісного рівня економіки, а також шляхом забезпечення демократизації та раціонального використання навколишнього середовища. Вони є моделлю орієнтованої на людину стійкої форми громадської організації, заснованої на рівності та справедливості»⁵⁷. Важливість саме такого, свідомого ставлення до розвитку кооперації підкреслюють слова П. Рассела про те, що «необхідна принципово нова модель реальності, у якій свідомість є таким же фундаментальним аспектом реальності, як простір, час і матерія, а можливо – ще більш фундаментальним»⁵⁸.

Разом з тим, одним із висновків, що випливає з результатів досліджень, є нестійкість кооперативної моделі бізнесу. Головним викликом для кооперативів, на думку Р. Торгерсона, є відповідне поєднання комерційної ефективності й кооперативних принципів⁵⁹. Практика міжнародного кооперативного руху свідчить про наявність тенденції трансформації кооперативів у приватні підприємства. Спостерігається проблема втрати ідентичності споживчими кооперативами. На думку Дж. Уорбаса, менша конкурентоздатність кооперації пояснюється тим, що її складають економічно більш слабкі й менш досвідчені елементи суспільства⁶⁰.

Певне теоретичне обґрунтування нестійкості кооперативної моделі бізнесу ми знаходимо у здатності людини до опортунізму, що створює реальні або задумані умови інформаційної асиметрії, які істотно

⁵⁷Лупей Н. А. Развитие кооперативов должно стать важной составной частью рыночных реформ / Н. А. Лупей // Производственные кооперативы: новый старт – новые возможности. – М. : Хлебпродинформ, 1998. – С. 7.

⁵⁸Гроф С. Революция сознания : трансатлантический диалог / С. Гроф, Г. Ласло, П. Рассел. – М. : ООО «АСТ», 2004. – с. 59.

⁵⁹Torgerson R. E. G. Nourse Held to Competitive Yardstick School of Thought / R. E. G. Torgerson // In American Cooperation. – 1978-1979. – P. 20.

⁶⁰Warbasse J. Cooperative Democracy Through Voluntary Association of the People as Consumers / J. Warbasse. – N. Y.– L. : Harper & Brothers Publishers, 1936. – P. 172.

ускладнюють проблеми економічної організації. Опортунізм є найсильнішою формою задоволення власних інтересів людини. Просте прагнення задовольнити власні інтереси є середньою, а покора – слабкою формою⁶¹. Опортунізм менеджерів, за наявності в них тільки прагнення задовольнити власні інтереси кооператорами-працівниками та покори (по суті, відмови від власних інтересів частково або повністю) членів кооперації – не працівників, створює нову якість як результат вказаних сумісно-розділних відносин – трансформацію кооперативів, зменшення чисельності кооператорів – не працівників кооперативів. Тобто зменшується чисельність носіїв ідеї кооперації, її власників. Як показують сучасні дослідження, наприклад Т. Храмцової, пайовики, відповідно до застосованої нею коаліційної теорії, виступають основою, «носієм» кооперативної організації: «Вони виступають у всіх трьох іпостасях партнерів по коаліції: «носіїв» організації, співробітників та важливої групи-регулятора». Пайовики – як соціальний носій – пронизують усю структуру коаліції, вони є соціальним ресурсом економіки і системоутворюючою ланкою, яка формує сутність споживчої кооперації. Тільки наявність в економічній діяльності пайовиків-партнерів, які не працюють у системі, але беруть участь у демократичному управлінні, залишить за споживчою кооперацією статус некомерційної організації, якій гарантована державна підтримка. Однак це породжує специфічну суперечність, яка властива серед суб'єктів господарювання тільки споживчій кооперації, – суперечність між реальними «носіями» організації: рада переслідує соціальну мету, а правління – економічну. Влада реальних «носіїв» організації та працівників системи сильніша за владу пайовиків у всіх їхніх ролях у коаліції: як «носіїв» організації – внаслідок низької соціальної активності пайовиків; як співробітників – внаслідок переважання в них менталітету працівників, а не пайовиків; як групи-регулятора – внаслідок недостатнього обліку їхньої економічної участі⁶².

Продовжуючи теоретичний аналіз, слід розділити утопічні та ідеальні моделі економічної організації. Ми не можемо припустити життєздатності крайньої, утопічної моделі кооперації, хоча утопічні моделі організації є гуманістичними. Як вважає дослідник із США Г. Інфілд, через розвиток кооперації можуть бути реалізовані ідеї загальної власності, спільних праці та побуту⁶³. Однак загалом вони неринкові та, як свідчить історія соціальної та економічної організації, особливо

⁶¹Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : фірми, маркетинг, укладання контрактів / Е. Олівер Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – С. 47.

⁶²Храмцова Т. Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации : автореф. дис. на соискание научной степени доктора экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т. Г. Храмцова; Сибирский ун-т потребительской кооперации. – Новосибирск, 2002. – С. 13-14.

⁶³Infield H. Utopia and Experiment : Essays in the Sociology of Co-operation. Port Washington / H. Infield. – N. Y. – L. : Kennikat Press, 1971. – P. 26.

вразливі до опортуністичної поведінки. Внаслідок опортунізму «ідеальні» моделі співпраці в економічній організації (моделі, побудовані на довірі та добрих намірах), є досить нестійкими. «Високоморальні» форми організації, що передбачають взаємну довіру і ґрунтуються на нон-опортуністичних принципах, втрачають життєздатність через втручання неізолюваних і безкарних опортуністів. Тому потрібно перебудувати стосунки з ними на соціально іншому рівні⁶⁴. Таким чином, важливою науковою проблемою є посилення суспільної стійкості споживчої кооперації.

Підсумовуючи, слід зауважити, що застосування для аналізу відносин сфери споживчої кооперації теорії сумісно-розділених відносин дозволяє визначити споживче товариство як сферу свідомої локальної самоорганізації певних, відносно заможних, соціально активних груп населення, які об'єдналися з метою задоволення схожих власних персональних потреб у масових товарах та послугах, забезпечення соціального захисту та культури територіальних кооперативних громад на засадах моральності та економності, що передбачає економічну участь членів у розвитку кооперативу. Споживчу кооперацію необхідно визнати суспільною сферою свідомої спільної реалізації кооперативної ідеї, носії якої – споживачі – вступають у відносини створення, об'єднання і подальшого розвитку кооперативів (споживчих товариств) та їхніх спілок, які забезпечують задоволення певних потреб своїх членів. На наш погляд, категорія «сумісно-розділені відносини» в сфері економічного розвитку споживчої кооперації віддзеркалює свідомі зміни якісних форм розділеного задоволення індивідуальних потреб особистостей завдяки об'єднанню людей з метою створення соціально-економічних умов спільного відтворення життєдіяльності членів споживчої кооперації через розробку й практичне впровадження специфічних механізмів поєднання їх особистих економічних інтересів у сферах виробництва і споживання масових товарів; заснування шляхом об'єднання фінансових ресурсів і праці членів кооперативу, що знаходиться у спільному володінні; досягнення економії коштів кожного з членів споживчої кооперації завдяки дії кооперативного мотиваційного механізму (знижки, кооперативні виплати, дивіденди, бонус тощо). Сумісність знаходить прояв в об'єднанні людей з метою створення соціально-економічних умов спільного протистояння бідності та підвищення рівня життя членів споживчої кооперації – через розробку та практичне впровадження специфічних механізмів поєднання їхніх особистих економічних інтересів у сферах виробництва і споживання масових товарів. Сумісність також проявляється в заснуванні шляхом об'єднання фінансових ресурсів та праці членів (пайовиків) кооперативу (підприємства), що знаходиться у спільному володінні та управляється на засадах самоврядування.

⁶⁴Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / Е. Олівер Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – С. 52, 64.

Соціокультурна складова та релігійний чинник були історично первісними фундаментальними основами економічного розвитку споживчої кооперації; нині вони стають знову провідними елементами її актуальної структури – в умовах різкого майнового розшарування населення – і сприяють реалізації імперативу виживання людства.

Кооперативна ідея за час свого розвитку та кооперативні теорії, доктрини, концепції, що виникли в процесі її практичної реалізації, трансформувалися в напрямку від ідеалізму до прагматизму. Феномен кооперації є конкретним проявом протидії злу моральною силою в економіці. Вказана протидія є усвідомленою, тому що кооперативам важко конкурувати з підприємницькими організаціями їхніми засобами та методами. Потрібна тільки усвідомлена підтримка членами та працівниками кооперації своїх кооперативів. Особливістю протидії злу в сфері споживчої кооперації є розвиток відносин соціального партнерства на внутрішньому організованому товарному ринку, що забезпечує умову задоволення потреб членів-власників споживчих товариств відповідно до концепції справедливої торгівлі.

Кооперативна модель належить до ідеальних моделей бізнесу, однією з якісних характеристик яких є нестійкість. В сучасних умовах господарювання на розвиток сфери споживчої кооперації негативно впливають зовнішній і внутрішній опортунізм менеджерів, які прагнуть задовольнити власні інтереси завдяки кооператорам-працівникам, та покора членів споживчої кооперації – не працівників її підприємств. Посилення стійкості повинно бути досягнуто в трансформаційній (змішаній, інтегрованій) моделі кооперативного бізнесу, при розробці якої слід врахувати різні рівні інтегрованості (ідеального і матеріального, моральності й економічності, сфер діяльності, типів кооперативів, організаційно-правових форм і відносин власності тощо), що дасть новий ефект розділено-сумісних відносин.

Богдан ІЛИЧОК

КООПЕРАЦІЯ – НОСТАЛЬГІЯ ЧИ ЗАМОЖНЕ МАЙБУТНЄ УКРАЇНИ?

Bohdan ILYCHOK

COOPERATION: IS IT NOSTALGIA OR THE WEALTHY FUTURE OF UKRAINE?

Abstract. *The article deals with the essence and role of cooperation in the development of the agrarian sector of the Ukrainian economy. An overview of the main modern problems concerning the restoration of cooperation in the countryside is presented and ways of improving the efficiency of the state economic complex are proposed. These measures are capable of restoring the host to the Ukrainian land in the next five years, to return the peasant a sense of dignity and generic honour, and, in the end, to double the GDP of Ukraine from 190 billion US dollars in 2013 up to 390 billion US dollars in 2020.*

Термін “кооперація” походить від латинського слова “cooperation”, що означає “співробітництво”, або “співпраця”. Даний термін у його сучасному розумінні був уперше вжитий англійським ученим Р. Оуеном. Деякі науковці навіть називають його “*батьком кооперації*”. Того часу ідеологія кооперації відображала стадію соціального руху та захисту трударів в умовах початку розвитку капіталізму в землеробстві. Зародження кооперації стало життєвою необхідністю в процесі боротьби проти тиску на робітників ненаситних капіталістів-підприємців. Особливий внесок у формування кооперативного руху зробив відомий німецький діяч В. Райфайзен. Результатом його діяльності стало створення перших “кас взаємодопомоги” для збіднілого сільського населення. Так само як Р. Оуен в Англії, В. Райфайзен у Німеччині, у Франції, предтечею кооперативного руху був Ш. Фур’є. Основну мету кооперації він вбачав в укрупненні та концентрації виробництва, що спричинило б підвищення продуктивності праці та зростання його ефективності.

Таким чином, ідея кооперації прийшла в Україну із Заходу. Над її втіленням працювали представники багатьох течій суспільної думки, що дотримувалися різних теоретичних засад і часто мали різні погляди на майбутній устрій країни. Визначним теоретиком і практиком української кооперативної думки був Микола Васильович Левитський. Починаючи з 90-х років XIX ст. його ідеї зводилися до виробничого кооперування селян через об’єднання в хліборобську артіль, які мали допомогти селянам:

- орендувати та навіть купувати землю;
- одержати від банку позики;
- придбати засоби виробництва;
- взяти в свої руки збут продукції.

Більшість вищенаведеного практично було недоступним одноосібнику. З огляду на це М. Левитський радив: “Поки селяни не в змозі завести собі інвентар, нехай беруть позичку і об’єднуються в артіль”¹.

Колосальні соціально-економічні переваги кооперативного сектору полягають ще й у тому, що за належного кадрового складу ці підприємства мають значний ресурс стійкості та закриваються (банкрутують) лише у виняткових обставинах. Загальновідомо, що сільськогосподарська кооперація у дорадянському минулому цілком себе виправдала. Кооперація в Східній Україні на початку ХХ століття пережила громадянську війну, воєнний комунізм та НЕП і була знищена лише валюнтаристським рішенням кремля, подібно до антиалкогольної кампанії Горбачова.

Кооперацію в Україні кремль знищив з двох причин. По-перше, організаційно українська кооперація була на порядок вищою, ефективнішою від тих “реформ”, які пропонувалися Леніним, Сталіним та їх бандою. По-друге, ідеологічно українська кооперація відстоювала ідеали свободи, приватного підприємництва, що було смертельною загрозою для кремлівського режиму. Адже український селянин-кооператор ніколи б не став тим слухняним рабом, на якого кремль перетворив мільйони українських колгоспників.

Але не все так просто у питанні відновлення знищеного українського кооперативного руху. З відновленням державності України, в нас не була проведена процедура люстрації, внаслідок чого московським структурам через агентурну кегебістську мережу вдалося нав’язати нам схему кадрового відбору, за якої до економічної та політичної влади в Україні приходять потрібні кремлю продажні паразити, а найбільш активних неугодних кремлю державників цькують звинуваченнями у бандитизмі, фашизмі та інших “ізмах”. Така кадрова схема є злочинною, неприродною та шкідливою як українській державі в цілому, так і кожному пересічному українцю зокрема.

За існуючих обставин, цілком закономірним є питання – що нам робити, щоб припинити цю наругу в державі, зокрема над українським селянином й забезпечити як селянам, так і усім пересічним громадянам України належний рівень життя, а також - чи є у нас реальні шляхи покарання продажних посадовців – агентів іноземних держав?

Над подібними проблемами працювало чимало вітчизняних вчених. Ще понад сто двадцять років тому Сергій Подолинський і класики українського кооперативного руху створили наукові концепції, здатні усунути вищезазначені проблеми у розвитку як підприємницького сектору, так і хиби правлячої уже сьоме століття колоніальної еліти в Україні.

¹ Українські кооператори. Історичні нариси. — Львів : Коопосвіта, 1999. — Кн. 1. — 133 с.

С. Подолинський був палким прихильником та передвісником громадянського суспільства. Він вважав, що в суспільстві, побудованому на засадах солідарності, природний відбір виявить себе в просуванні науки, мистецтва, морального вдосконалення людини. Це, на його думку, мало б дозволити людям долати природні проблеми, не витрачаючи сили на боротьбу між собою².

Поряд з проведенням процедури люстрації, побудовою громадянського суспільства, економічна руїна не зникне сама собою. Відновлювати економічну сферу держави цілком спроможний кооперативний рух. Особлива роль сільськогосподарської кооперації полягає у тому, що підчас кооперування селянських господарств виділяються лише окремі технологічні або господарські процеси, які об'єднуються в кооперативне господарство. При цьому селянське господарство, для якого притаманним є сімейне виробництво не руйнується, а відбувається лише концентрація сільськогосподарського виробництва на основі певних переваг³.

Об'єднавшись в кооперативні організації, сільськогосподарські товаровиробники зможуть не лише здобувати можливість цивілізованого виходу на ринок, ставати рівноправними суб'єктами ринкових відносин, але й досягати значної ринкової влади. Зокрема, контролю над просуванням власної продукції до споживача. Як свідчить досвід зарубіжних країн, це не призводить до підвищення роздрібних цін, оскільки зменшується кількість посередницьких ланок. Головне, щоб прибуток, який створюється на після виробничих стадіях руху продукції, став надбанням товаровиробників (сільських господарів) і був використаний на подальший розвиток виробництва та підвищення рівня життя тих, чиею працею він створений⁴.

Фінансова зацікавленість пайовиків у підвищенні ефективності роботи їх підприємств за умов ринкової конкуренції стимулюватиме їх до капіталовкладень, якими для більшості підприємств з переробки сільгосппродукції може служити сировинне забезпечення діяльності кооперативу на засадах давальницької сировини.

Наприклад, пайовики кооперативу, що займається переробкою овочів та фруктів, можуть, як кредит, поставляти протягом сезону основну масу сировини для його діяльності. За рахунок такого кредиту підприємство матиме змогу забезпечити кошти на поточні потреби діяльності, отримати прибутки та інвестувати їх у модернізацію власного виробництва. Цим підприємство підвищить конкурентноздатність власної

² Подолинський С. Вибрані праці / [упоряд. М. Кратко]. – Луцьк. : ТОВ “ВКФ «Агроспецсервіс»”, 2004. – 152 с.

³ Ілчюк Б. І. Зайнятість в сільській місцевості в умовах перехідної економіки (на прикладі Львівської області): дис. канд. екон. наук.: 08.09.01 / Б. І. Ілчюк; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 1999. – С.133.

⁴ Там само. – С.132.

продукції й збільшить як обсяги виробництва, так і кількість робочих місць, майбутні прибутки пайовиків тощо.

Зважаючи на проблему диспаритету цін на сільськогосподарську сировину та продукцію її промислової переробки, даний вид діяльності є вигідний членам-пайовикам кооперативу ще й тим, що даватиме можливість їм використовувати існуючу різницю у ножицях цін на користь їх кооперативного підприємства⁵.

Наприклад, сьогодні переробні підприємства закупають у селян молоко по ціні 2,5 грн за літр. А продають споживачеві, у перерахунку на готову продукцію вже меншої жирності – по 25 грн. Тобто, селянин сьогодні реально отримує лише 10 відсотків за свою працю, а в кооперативі отримувач би у шість разів більше, а саме – 60 % від обсягу вартості продукції, що створюється селянином.

Свого часу український письменник, філософ-економіст планетарного масштабу Микола Руденко за критику кремлівських погоничів відсидів 12 років ув'язнення. Його “антимарксистська діяльність” полягала, зокрема, у пропаганді шанобливого ставлення до селянина та залишення йому 60 % від обсягу доданої вартості, що створюється в аграрному секторі економіки⁶.

Доки селян нагло й безкарно дуритимуть шахраї від влади під видом “цивільно-правових відносин” з метою забезпечення й в подальшому, наприклад, конфіскації молока по 2,5 грн за літр, доти жоден кооператив не матиме перспектив до розвитку.

Якщо ж в Україні запанують правопорядок та відповідальність за злочини,⁷ то селяни вже через три-чотири роки шляхом розвитку сільськогосподарської, переробної та збутової кооперації зможуть на порядок підвищити виробництво доданої вартості в аграрній сфері національного господарства України. Наприклад, для Львівської області це зростання обсягу доданої вартості цілком реально може сягнути до 1 млрд дол. США на рік.

Зростання рівня заробітків в аграрному секторі України спричинить не лише зростання там попиту на найману робочу силу, але відразу породить дефіцит робочих рук на селі. Можливість дома, біля сім'ї заробити 4-6 тис. дол. США за аграрний сезон поверне з поневірянь з-за кордону до 6 млн наших заробітчан. Внутрішній ринок праці також спроможний скерувати до 5 млн безробітних (нині – економічно пасивного сільського населення працездатного віку)⁸ в аграрний сектор. Без значного технологічного оновлення виробництва, при вирощуванні трудомістких

⁵ Там само. – С.132-133.

⁶ Руденко М. Енергія прогресу. Вибрані праці з економії, філософії і космології / [упоряд. Р. А. Руденко]. – К. : ТОВ “Видавництво «КЛЮ»”, 2015. – С. 138-146.

⁷ Личок Б. Революція Гідності – стан та перспективи // Економічна правда. – 2016. – 27 лютого.

⁸ Статистичний щорічник України за 2014 рік. Державна служба статистики України / [за ред. І. М. Жук]. – К., 2015. – С. 340.

культур, виробляючи за сезон продукції в середньому по 5 тис. дол. США, ці 11 мільйонів трударів полів спроможні забезпечити приріст додаткової аграрної продукції на 55 млрд дол. США.

Слід зазначити, що більшість з економічно-неактивного сільського населення зараз зневірене у житті та часто зловживає алкоголем. Через постійні злидні та повсюдну брехню, ці трудяги нічого доброго у своєму житті не бачили. Їм немає у що вірити. Завдання номер один для голів кооперативів та священників – відновити віру цих людей у краще життя, запалити іскру Божу у їх душах. Бо в іншому випадку ті значні кошти, які вони гірким потом зароблять у кооперативному секторі, підуть не на сімейний добробут, освіту дітям чи власне житлове будівництво, а кануть в генделиках та відгукнуться черговими скандалами в їх родинях. Така перспектива не повинна мати жодного шансу на розвиток. І в цій царині, в першу чергу, мають працювати священники. Це – їхня справа честі.

В цілому в Україні за існуючої матеріально-технічної бази – без нових інвестицій, обсяг доданої вартості в аграрній сфері, яка може бути створена кооперативним сектором сьогодні має потенціал до 75 млрд дол. США. на рік. При інвестуванні кооперативним агропромисловим сектором в модернізацію виробництва у наступні три роки до 40 % від зароблених коштів, обсяги приросту доданої вартості цілком реально можуть сягнути до 200 млрд дол. США на рік.

Еліта нації, як наукова, так і духовна, зобов'язана допомогти сільським господарям навчитися як з чесною праці власних рук на основі інтелектуальних надбань заробляти вже завтра у десятки разів більше та за кілька років робити свою родину реально заможнішою. Саме за таких обставин праця на землі стане не лише прибутковою, але й престижною та перспективною. Ми зобов'язані відновити господаря на землі. За таких обставин діти селянина-фермера не тікатимуть світ за очі з обдертого злиднями села, а гордитимуться малою батьківщиною, своїм родоводом та батьками, які забезпечили нащадкам не лише заможне життя, але й пристойне виховання та належну освіту⁹.

За існуючих нині в Україні проблем з зниженням купівельної спроможності населення, що, в свою чергу, породжує проблему зниження обсягів збуту продукції, цілком закономірним буде запитання – якою буде подальша доля отриманого приросту обсягів виробництва? Ця проблема має два шляхи вирішення. Перший – зростання ємкості внутрішнього ринку, адже наші люди в містах теж хочуть краще харчуватися. Державі вже сьогодні цілком реально вдвічі підвищити соціальні стандарти пересічних громадян за умови наведення порядку у фінансових потоках. Наприклад, у подібний спосіб в 2005 році при зростанні ВВП

⁹ Іличок Б. Революція Гідності – стан та перспективи / Б. Іличок // Економічна правда. – 2016. – 27 лютого.

лише на 3,1 %, реальні доходи населення зросли на 24 %¹⁰. По-друге, за кордоном навряд чи категорично відмовлять нам у суттєвому зростанні обсягів нашого експорту якісних продуктів харчування?

Існуючі сьогодні проблеми технології аграрного виробництва виходять поза межі даного дослідження, але в кооперативному секторі усунення цих проблем не являє суттєвої складності та не потребує значних інвестицій. Це, швидше, штатна ситуація для належного подальшого реагування.

Україні частково вже відкрили гігантський ринок Євросоюзу. А ми, наприклад, у 2015 р. поставили лише 8,8 % від квоти часнику, який до речі є трудомісткою культурою. А от продукцію соняшника, який варварськи виснажує землю, експортери продають з випередженням усіх можливих квот.

Абсурд, але наші селяни-заробітчани їдуть у Польщу на роботу вирощувати там той же часник. Ось і комплексний критерій оцінки нинішніх реформ від влади в аграрній сфері.

Стійкість кооперативних підприємств даватиме їх членам та працівникам ще й відчуття впевненості у майбутньому й берегтиме таким чином їх здоров'я. Члена кооперативу який належно працює, ніхто не шантажуватиме, що завтра його звільнять. Адже в кооперативі такий шантаж закінчиться плачевно однозначно саме для шантажиста.

Пропонуючи заснування сьогодні по селах кооперативів (переробних, обслуговуючих, споживчих) ми, лише на погляд необізнаних членів громад, – запроваджуємо щось нове. Відродження нині кооперативного руху в Україні є не лише фактичним відновлення порушеного московськими пройдисвітами кооперативного руху в досовєтській Україні, але це є генетичною ностальгією за тим втраченим соціально-солідарним раєм, який панував на проукраїнських землях в добу трипільської общинно-родової цивілізації.

Відразу наголошу, що відроджуючи кооперативний уклад на селі, про сліпе перенесення солідарних общинних (зрівнялівських) законів співдіяльності мова не може йти в принципі. Бо ще півтори тисячі років тому наші прародичі відмовилися від общинного обробітку землі та пройшли етап економічної відокремленості виробників саме тому, що така система обробітку землі тоді стала гальмом розвитку продуктивних сил¹¹.

Для більш повної картини тогочасних змін слід зазначити, що руйнуванню общинного укладу обробітку землі передував процес утворення на наших землях у 4-5 ст. потужних родо-племінних державних утворень. Це дозволило значно ефективніше мобілізувати військові

¹⁰ Статистичний щорічник України за 2014 рік. Державна служба статистики України / [за ред. І. М. Жук]. – К., 2015. – С.128.

¹¹ *Іличок Б.* Чому земля не може бути товаром / *Б. Іличок* // Економічна правда. – 2016. – 25 березня.

ресурси в часі загроз з боку зайд-грабіжників й тим на порядок підвищувало безпеку життя членів роду, зокрема по-за межами укріплених поселень.

Саме ця обставина створила передумови, які фактично еволюційним шляхом у 4-7 століттях ліквідували солідарні механізми виробництва (але не життєдіяльності), що діяли на цій території попередні п'ять з половиною тисяч років.

А сьогодні саме бурхливий розвиток інформаційних технологій створив передумови до потужного розвитку кооперативного сектору на селі.

Основними гальмами цього процесу в Україні на даний час є:

1) страх селян перед уже незвичним для них способом співпраці;
2) тотальна корупція в органах влади, яка топить усі починання рядових громадян;

3) цілковита необізнаність селян з законодавством, що регулює діяльність сільсько-господарської кооперації.

Стосовно гостроти проблеми корупції у органах влади, то автор цих рядків від літа 2011 року по літо 2016 року з величезними труднощами домагався реалізації права свого родича на отримання згідно ст. 121 Земельного кодексу України 1,5 гектарів земельної ділянки (колишньої ріллі). До слова, ця ділянка знаходиться далеко поза селом й на той час слугувала стихійним сміттєзвалищем. Щоб описати усі тонкощі нині існуючої корупційної тяганини, зокрема в органах Держгеокадастру, необхідно написати окрему статтю з цього приводу.

Попри численні обіцянки в стратегічних реформах, за 25 років влада навіть не забажала запровадити один із базових принципів державного управління – принцип дії зворотніх зв'язків в українській владній вертикалі. Тобто, як протягом попередніх 23 років, так і нинішнім центральним керівництвом держави фактично не зроблено жодних вагомих зрушень щодо усунення недоліків у діяльності органів державної влади та конкретних посадовців у цій царині.

Базовий для організації державного керівництва принцип зворотнього зв'язку в нас не лише не працює, а має форму відвертої наруги над залишками віри громадян у справедливість. Адже сьогодні держапарат, як і в часи Януковича, на обґрунтовані звернення громадян, нагло імітує захист їх порушених прав через банальну систему відписок, які нікого ні до чого не зобов'язують та, звісно, – не спрямовані на покарання винних. Цей факт для більшості населення України є очевидним.

Для наведення порядку в даній сфері не потрібні мільярдні інвестиції, а лише ДОБРА воля керівництва держави. То ж нехай ці вітчизняні горе-реформатори замість святотацької пропаганди щодо перетворення землі в товар та продажу відразу мільйонами гектарів ріллі, спочатку

ліквідують кричущі недоліки в роботі держапарату, зокрема відновлять дію зворотніх зв'язків у владі.

Саме відновлення ефективної роботи зворотніх зв'язків у владі дасть змогу в сотні разів зменшити розкрадання бюджету, шахрайство в судах, наругу у владних кабінетах над пересічними громадянами при отриманні дозвільних документів.

Якщо в Україні запанують правопорядок та реальна відповідальність за злочини, а науковій та адміністративній еліті народу вдасться відновити ту “первинну здорову клітину” кооперативного руху здатну до виживання, то ця клітина почне вже через рік інтенсивно “ділитися” з огляду на значний позитивний досвід та поширення до родичів та друзів кооператорів цього досвіду через “домашній” інтернет. Цього “поділу”, цієї, в позитивному значенні, “епідемії” до відновлення самодостатності як членів кооперативів, так і сільських громад найбільше сьогодні й бояться урядовці-корупціонери.

Саме за таких передумов правдиві сільські трударі-господарі вже через три-чотири роки шляхом розвитку сільськогосподарської виробничої, переробної та збутової кооперації зможуть на порядок підвищити виробництво додаткової вартості в аграрній сфері національного господарства України. Наприклад, для Львівської області це зростання обсягу додаткової вартості цілком реально може сягнути до одного мільярда доларів США на рік¹².

Необізнаність селян щодо чинного законодавства, яке регулює діяльність сільськогосподарської кооперації подолати значно легше. У даному контексті варта навести лише п. 1 ст. 9 з Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, де законодавцем чітко встановлено: “Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють обслуговування своїх членів – виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті одержання прибутку, і є неприбутковими організаціями”. Тобто, дані кооперативи не платять жодного податку з прибутку! Стосовно ознайомлення з рештою переваг сільгоспокооперації слід читати чинне законодавство, яке через інтернет сьогодні доступне у найвіддаленішому від обласного центра селі.

Зростання рівня заробітків в аграрному секторі України спричинить не лише зростання там попиту на найману робочу силу, але відразу

¹² Власні розрахунки автора, які ґрунтуються на інтенсифікації сільськогосподарського виробництва шляхом вирощування трудомістких культур. Це дає можливість отримувати з гектара ріллі від 1 до 10 мільйонів гривень додаткової вартості за аграрний сезон.

Наприклад, вирощування у лютому-березні в Миколаївській чи Херсонській областях в парникових умовах базилю, який сьогодні в торгових мережах продається Ізраїльського виробництва по ціні від 20,00 до 34,44 грн за 50 грам, дає сільському господарю (що залучив ще й до 20 найманих працівників в розрахунку на гектар ріллі) реальну можливість заробити лише з січня до початку травня біля 10 мільйонів гривень з гектара насаджень.

зумовить дефіцит робочих рук на селі. Можливість вдома, не відриваючись на десятки місяців чи навіть роки від сім'ї, заробити 4-6 тис. дол. США за аграрний сезон поверне з поневірянь 3-за кордону до 6 млн наших заробітчан. Внутрішній ринок праці також спроможний скерувати до 5 млн безробітних (нині – економічно пасивного сільського населення працездатного віку)¹³ в аграрний сектор. При вирощуванні трудомістких культур без серйозного технологічного оновлення виробництва, виробляючи за сезон продукції в середньому по 5 тис. дол. США, ці 11 мільйонів трударів полів спроможні забезпечити приріст додаткової аграрної продукції на 55 млрд дол. США.

Варто зазначити, що більшість з економічно-неактивного сільського населення зараз зневірене у житті та часто зловживає алкоголем. Через постійні злидні та повсюдну брехню, ці трудівники нічого доброго у своєму житті не бачили. Їм немає у що вірити. Завдання номер один для голів кооперативів та священників – відновити віру цих людей у краще життя, запалити іскру Божу у їх душах. Бо в іншому випадку ті значні кошти, які вони гірким потом зароблять у кооперативному секторі, підуть не на сімейний добробут, освіту дітям чи власне житлове будівництво, а кануть в генделиках та відгукнуться черговими скандалами в їх родинах. Така перспектива не повинна мати жодного шансу на розвиток. І в цій царині, в першу чергу, мають працювати провідники кожної громади. Це – не лише їхня справа честі, але й духовний обов'язок.

На нашу думку, в Україні за існуючої матеріально-технічної бази (без нових інвестицій), обсяг додаткової вартості в аграрній сфері, яка може бути створена кооперативним сектором, сьогодні має потенціал до 75 млрд дол. США на рік. При інвестуванні кооперативним агропромисловим сектором в модернізацію виробництва у наступні три роки до 40 % від зароблених коштів, обсяги приросту додаткової вартості цілком реально можуть сягнути до 200 млрд дол. США на рік.

Враховуючи, що у довоєнному 2013 році обсяг ВВП у нас склав біля 190 млрд дол. США, то відновлення правдивої кооперації спроможне самотійно підвищити вдвічі ВВП України. Для довідки, у 2013 році ВВП України становив лише 60 % в порівнянні з рівнем 1990 року. Абсурд, але наші селяни-заробітчани їдуть у Польщу на роботу вирощувати там той же часник – чому б це не робити на своїй землі? Ось і комплексний критерій оцінки нинішніх реформ від влади в аграрній сфері. Існуючі на сьогодні проблеми технології аграрного виробництва виходять поза межі даної статті, але в кооперативному секторі усунення цих проблем не являє суттєвої складності та не потребує значних інвестицій. Це, швидше, штатна ситуація для належного подальшого реагування.

¹³ Статистичний щорічник України за 2014 рік. – С. 240.

Не маючи на меті протиставити аграрний сектор національного господарства сектору важкої індустрії, який в Україні має значні перспективи до розвитку, все ж варто навести приклад Нідерландів, які, зокрема, є світовим лідером у вирощуванні квітів. ВВП Нідерландів в розрахунку на душу населення у декілька разів більший за аналогічний показник України, а 6,3 млн нідерландців при загальній площі держави 41,5 тис. км² (за відсутності металургійних комбінатів та копалень природних ресурсів) виробляє більший ВВП, ніж 42 млн українців на площі 603,7 тис. км².

В питанні духовності кооперативний сектор теж має значні переваги над проблемою ненаситності приватних підприємств, зокрема – олігархів. З цього приводу послідовник М. Левитського – Б. Мартос, з огляду на **ненаситність** підприємців-капіталістів, стверджував: «Кооперації потрібні люди, які громадські справи ставили б вище своїх особистих та в успіхах кооперативу бачили б найбільше для себе задоволення»¹⁴. І це в умовах кооперації є цілком природньо. Адже кооперативні підприємства – це, в першу чергу, колективні форми господарювання. Переваги сільськогосподарської кооперації порівняно з іншими формами господарювання закладені уже в самій її суті, коли основне завдання кооперації полягає у задоволенні потреб її учасників найбільш ефективним способом. А прибуток, який створюється в кооперативі, є значно більшим, ніж той, що селяни спроможні отримати одноосібно. Розподіляється прибуток в залежності від вкладу кожного з членів кооперативу у його діяльність. Тобто, у даному випадку існують не лише корисливі особисті інтереси, але й домінують інтереси громади, без якої зникає захист інтересів кожного з учасників кооперативу. Цей синтез інтересів є унікальним і виховує в особистості християнське почуття відповідальності за долю громади, що є вкрай важливо за сучасного розвитку планетарної цивілізації.

Поряд з відродженням духовних засад в економічному процесі, кооперація може стати тим соціальним ліфтом, який підніме з надр української нації нову, освічену, чесну та достатньо досвідчену еліту, реально спроможну взяти на свої плечі тягар управління державними справами. Адже до керівництва кооперативів за найближчі роки шляхом природного відбору прийдуть найдосвідченіші члени громади. Ними, зокрема можуть бути голови сілрад, які вже пройшли первинний відсів на виборах. Ті з керівників кооперативів, які будуть спроможні ефективно керувати своїми колективами, отримають вагомий досвід взаємодії з людьми, громадою. І найголовніше – це будуть люди, які чесною працею заслужили довіру своїх співгромадян, зокрема тих громадян, поряд з якими вони живуть та працюють.

¹⁴ Українські кооператори. Історичні нариси. — Львів : Коопосвіта, 1999. – Кн. 1. – С.133

З приходом в результаті виборів до обласних рад вихованців кооперативного сектору, розкрадання бюджетних коштів скоротиться у рази, а зворотні зв'язки між народом та владою значно посиляться.

Це той шлях, який свого часу, пропагував Сергій Подолинський.

Це той шлях, який спроможний вивести українську державу з тенет неволі успадкованої нами у 1991 році системи управління “тюрми народів”.

Це той шлях, який допоможе нам відновити властиву українському народу самоврядність громад, в першу чергу – сільських, та забезпечити заможне життя як трудівникам полів та ферм, так і в цілому пересічним громадянам України через зростання економіки, бюджетних доходів та їх ефективного використання.

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

**FINANCIAL AND ECONOMIC
STUDIES**

Оксана КОПИЛЮК

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Oksana KOPYLIUK

METHODOLOGICAL BASES OF THE FORMATION OF REGIONAL BANKING SYSTEM

Abstract. *The author's approach to the interpretation of the essence of the regional banking system is presented, its features and principles of functioning are specified, and its place and significance in the regional social system are outlined.*

The newest tools for evaluating the efficiency of the functioning of the regional banking system are proposed on the basis of using the index method and defining disproportions in the functioning of regional banking systems by applying the coefficient of structural changes by A. Salai and the integral coefficient of structural differences by K. Gatev. Appropriate calculations were made, which made it possible to distinguish disproportions in the development of regional banking systems.

1. Суть, ознаки й принципи функціонування регіональної банківської системи

З-поміж характерних ознак трансформаційних процесів сучасного суспільства чітко проявляються ситуативно обумовлені тенденції децентралізації державного управління різних сфер людської життєдіяльності та поглиблення на цій основі прихильності до регіоналізації. Такі виклики сьогодення вимагають новітніх підходів у частині визначення теоретико-методологічних основ регіональної політики з метою досягнення означених стратегічних орієнтирів розвитку Української Держави. Банківська система як надзвичайно важлива сфера організації суспільного життя в усіх аспектах не є виключенням. Тому питання функціонування банківської системи в регіоні та механізму управління нею в мезопросторі залишається актуальним.

Огляд вітчизняних наукових джерел виразно продемонстрував, що практично всі дослідження банківської системи зосереджені на загальнодержавному та світовому рівнях. І це закономірно в силу особливостей функціонування банківських систем та високого ступеня централізованого управління ними, адже значущість цього сектору для соціально-економічного розвитку територій та забезпечення їх безпеки важко перебільшити.

Разом з тим, вважаємо, що необхідність дослідження закономірностей формування та функціонування банківської системи в межах окремого регіону – регіональної банківської системи, є як ніколи на часі. Зокрема, це обумовлює низка закономірностей розвитку банківської системи в глобальному та національному вимірах¹, таких як:

¹ Копилук О. І. Принципи побудови і функціонування регіональних банківських систем в умовах глобалізації фінансових ринків / О. І. Копилук // Wybrane aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego regionow przygranicznych, Redakcja Roza Werynska, Jaroslaw, 2012. – p. 186.

- наростаюча залежність національних банківських систем від міжнародного ринку капіталів²;
- надмірна інтеграція національних банківських систем, що на мегарівні набуває форми фінансової глобалізації, тобто створення об'єднаного світового фінансового простору³;
- поширення гострих кризових явищ у світовій фінансово-кредитній системі через високий ступінь залежності національних економік від рішень окремих інституцій, що володіють значною фінансовою владою;
- дуже висока чутливість банківської системи до змін зовнішнього середовища;
- політизація управління розвитком банківської системи.

Іншим вектором обґрунтування необхідності наукових досліджень щодо розвитку регіональних банківських систем є недоліки ринкового саморегулювання та переваги регіональної політики натомість централізованого управління, адже загальновідомими є доводи вітчизняних науковців щодо позитивних наслідків управління на регіональному рівні, яке є більш адаптивним відносно специфіки розвитку конкретних територій, дозволяє оперативно вирішувати проблемні ситуації та оптимально спрямовувати наявні ресурси на конкретні цілі, а це, зокрема, сприяє і регіональній конвергенції з подальшим формуванням потужних між-регіональних банківських систем.

Виходячи з наведених аргументів, можна стверджувати, що роль регіональної політики розвитку банківської системи за таких умов переходить на значно вищий щабель.

Для якісного дослідження регіональної політики розвитку банківської системи, насамперед, дуже важливо розуміти доцільність розгляду *регіону як системи*, що є особливою складовою системи загальнодержавного рівня зі складними системоутворюючими зв'язками та взаємозалежностями. Вивчення банківської системи в структурі регіону як системи (регіональної банківської системи) дасть змогу чітко розуміти її місце і значення для соціально-економічного розвитку регіону та країни загалом, розрізняти сильні та слабкі сторони впливу цієї складової на інші сфери життєдіяльності соціуму та визначати її чутливість до них. Як наслідок, за результатами таких висновків можна сформулювати концептуальні засади регіональної політики розвитку банківської системи в контексті забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону як територіальної суспільної системи.

Разом з тим, розгляд банківської системи в структурі регіону повинен бути дуже тісним з урахуванням загальнодержавних процесів, адже

² Чуб О. О. Розвиток банківської системи України в умовах глобалізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. О. Чуб. – Київ, 2010. – С. 9.

³ Там само. – С. 8.

регіональна банківська система є важливою підсистемою формування всієї банківської системи країни, що є надзвичайно вагомою сферою життєдіяльності держави, яка забезпечує потоки фінансових ресурсів за різними потребами. По суті, за сучасних умов організації життєдіяльності суспільства та розвитку економічних, соціально-трудових, політико-правових та інших відносин неможливо уявити такі процеси без обслуговування їх банківською системою.

Отже, вважаємо, що банківська система регіону є відносно самостійною підсистемою національної банківської системи та регіональної економіки. Такий дуальний підхід у дослідженні цієї категорії є обов'язковим у застосуванні. Як наслідок, можна говорити про формування *регіональної банківської системи*. До формулювання такого питання варто підходити досить обережно, адже тут можуть виникати загрози національній безпеці у випадку необґрунтованої, штучно насадженої та неорганічно впровадженої децентралізації державного управління банківською сферою.

Отож, вважаємо, що банківську систему потрібно вивчати в інституційно-функціональному прояві реалізації фінансово-кредитного механізму з дуальним підходом до її розгляду і як підсистеми національної банківської системи, і як складової регіональної економіки, що пронизує собою всі сфери життєдіяльності суспільства на визначеній території (рис. 1).



Рис. 1. Дуальна інституційно-функціональна приналежність регіональної банківської системи

Примітка. Розроблено автором

Тобто сутність банківської системи не варто зводити лише до сукупності різних видів банків та кредитних установ, адже розгляд її як системи передбачає особливий підхід у розумінні. Загальновідомо, що система являє собою не лише сукупність елементів, проте певну їх упорядкованість з чітко налагодженими взаємодіями та взаємозалежностями. У випадку неефективності одного з таких елементів (підсистеми) загальна ефективність системи різко зменшується. Отже, *банківська система* формується сукупністю *відносин банківських установ*, що реалізують свою функціональну діяльність з допомогою банківської інфраструктури на ринку банківських послуг відповідно до норм чинного законодавства.

Дуальна інституційно-функціональна приналежність регіональної банківської системи означає її функціональну спрямованість як на реалізацію функцій національної банківської системи, так і регіональної економіки, а також формування її структури сукупністю банківських установ, що розташовані на визначеній території регіональної суспільної системи, які також входять до сукупності банківських установ, що формують усю національну банківську систему.

Розуміючи сутність та значення банківської системи на загальнодержавному рівні, простежимо підходи вітчизняних вчених щодо вивчення регіональних банківських систем.

Окремі вчені у своїх дослідженнях наводять аргументи щодо доцільності розгляду регіональних банківських систем. Тут важливо звертати увагу на значення банківських установ для розвитку регіону, адже важливим фактором, який дозволяє реалізовувати регіональну політику і посилити конкурентність регіону, є залучення потенціалу фінансово-кредитних установ для подолання негативних тенденцій і диспропорцій у рівнях соціально-економічного розвитку територій⁴. Як вважають О. Колодізев, О. Бойко та інші автори колективної монографії, успішне функціонування банківської системи загалом залежить від фінансового стану кожного окремого банку, його здатності протидіяти негативним факторам і динамічно розвиватися⁵. Так само ми можемо стверджувати і в мезорегіональному вимірі, що успішне функціонування банківської системи країни залежить від стану регіональних банківських систем, що її формують. Відповідно до цього твердження очевидною є більша ефективність регулювання банківської діяльності на рівні регіону з сильнішим ступенем контролю з подальшим акумулюванням потенціалу банківських установ на загальнодержавному рівні.

⁴ Копилук О. І. Шляхи залучення потенціалу банківської системи в розвиток регіонів / О. І. Копилук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Вип. 6 (L): Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні : зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; [редкол.: М. І. Долішній (відп. ред.) та ін.]. – Львів, 2004. – С. 160.

⁵ Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України / [О. М. Колодізев, О. В. Бойко, І. О. Губарева та ін.] // Харківський нац. економ. ун-т / [за заг. ред. О. М. Колодізева]. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – С. 288.

Необхідність розгляду банківської системи на рівні регіону доводить У. Грудзевич, зазначаючи, що проблема регіоналізації банківської системи не може стояти осторонь, оскільки вона спричинює диспропорцію у русі грошових потоків, впливає на соціально-економічний розвиток окремого регіону, а від її вирішення залежатиме комплексний і рівномірний розвиток країни в цілому⁶.

Науковий інтерес щодо визначення сутності регіональних банківських систем є порівняно обмеженим. Тут привертає увагу положення В. Стойки, яка розглядає регіональну банківську систему як складову частину банківської системи країни, що включає всі банківські установи, які функціонують на території регіону відповідно до чинного законодавства, перебувають у тісному зв'язку з його економічною системою⁷.

Представники російської наукової школи визначають регіональну банківську систему як цілісну сукупність взаємопов'язаних кредитно-фінансових інститутів, які функціонують у відносно відособленому, але з гнучкими зовнішніми зв'язками, господарському комплексі певної території⁸.

М. Могильницька, В. Васюта та Я. Побурко під банківською системою регіону розуміють сукупність установ, діяльність яких організовується за участю Національного банку України (територіального відділення) для виконання функцій фінансового посередництва в русі коштів між клієнтами, суб'єктами, що володіють ними, і суб'єктами, які їх використовують у межах заданих відносин (певних норм і правил) і для досягнення конкретної мети. Банківська система регіону є, з одного боку, підсистемою банківської системи України. На неї поширюються правила і норми здійснення діяльності, що характерні для всієї банківської системи держави. З іншого боку, банківська система регіону є підсистемою соціально-економічної системи регіону, оскільки обслуговує потреби фінансового забезпечення функціонування соціально-економічних процесів⁹. Тобто вчені також звертають увагу на дуальну інституційно-функціональну приналежність регіональних банківських систем.

Таким чином, розуміючи сутність банківської системи на загальнодержавному рівні та підходи вчених до розгляду регіональних банківських систем, можемо сформулювати наступне визначення:

Регіональна банківська система – це організована сукупність банківських установ, що розташовані на визначеній території,

⁶ Грудзевич У. Я. Особливості розміщення та діяльності банків у регіонах України / У. Я. Грудзевич // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 127.

⁷ Стойка В. С. Функціонування та розвиток регіональної банківської системи : дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: 08.00.08 / В. С. Стойка. – Львів, 2011. – С. 63-64.

⁸ Гомбоев А. Ц. Банковские инвестиционные ресурсы региона / А. Ц. Гомбоев, С. Н. Сахаровский. – Спб. : Изд-во Инфо-да, 2001. – С. 32.

⁹ Могильницька М. П. Ефективність банківської системи регіону: методологія і апробація моніторингу / М. П. Могильницька, В. О. Васюта, Я. О. Побурко // НАН України. Інститут регіональних досліджень / [наук. ред. д-р екон. наук, проф. Я. О. Побурко]. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – С. 5.

постійно взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем, здійснюючи ресурсне підкріплення економічних, соціально-трудових, політико-правових та інших відносин, та яка є органічною складовою регіональної суспільної системи з одночасним підпорядкуванням банківській системі всієї країни¹⁰.

Безумовно, підтвердженням цьому слугуватимуть ознаки регіональної банківської системи, принципи функціонування та її місце в регіональній суспільній системі.

Як і будь-яка інша система, регіональна банківська система має чітко виражені ознаки. На основі ґрунтовного вивчення ознак регіональної банківської системи ми дійшли висновку, що базовими серед них можуть вважатися такі, як системність, структурність, функціональна спрямованість, динамічність, відносна закритість і контактність (перелік ознак вказано на рис. 2 з урахуванням напрацювань В. Коваленко, О. Кореневої та інших авторів колективної монографії «Банківська система України»¹¹.



Рис. 2. Основні ознаки регіональної банківської системи

Примітка. Розроблено автором

¹⁰ Копилук О. І. Сучасні теоретичні підходи до дослідження регіональної політики розвитку банківської системи / О. І. Копилук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6 – С. 213.

¹¹ Банківська система України [Текст] : монографія / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, К. Ф. Черкашина, О. В. Крухмаль. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – С. 15-16.

Визначаючи сутність регіональної банківської системи, дуже важливо окреслити *принципи* як обмежуючі фактори її функціонування. Вважаємо, що такими принципами можуть бути наступні: оптимальної прозорості, транспарентності, спрямованості на стабільність, принцип послідовного розвитку, ефективності, науковості, комплексності (емерджентності), безперервності, централізації, підзвітності (ієрархічності), соціальної відповідальності.

Функціонування регіональної банківської системи супроводжується одночасною підпорядкованістю як банківській системі на загальнодержавному рівні, так і регіональній суспільній системі, яку формують такі системи:

- система розселення регіону (у тому числі зі соціальною інфраструктурою);
- регіональні:
- економічна;
- соціотрудова (регіональний ринок праці);
- науково-освітня;
- інформаційна система;
- інноваційна система;
- адміністративно-управлінська система.

Функціональність та структурність банківської системи є важливими ознаками її розвитку і домінантного впливу на тенденції регіонального поступу.

Отже, визначаючи сутність регіональної банківської системи, важливо використовувати інституційно-функціональний дуальний підхід, оскільки вона є як складовою регіональної економічної системи, що пронизує собою інші підсистеми регіону, проте й одночасно є частиною банківської системи на загальнодержавному рівні. Розуміючи значення регіональної банківської системи для соціально-економічного розвитку в умовах активізації регіоналізації банківської діяльності в Україні, важливо постійно проводити комплексні наукові дослідження з метою визначення теоретико-методологічних засад функціонування таких систем та оцінки їх ефективності.

2. Новітні методологічні підходи до оцінювання ефективності функціонування регіональної банківської системи

Основою комплексного оцінювання та вивчення складних явищ, які притаманні й розвитку банківської системи України, виступає індексний метод. Він дозволяє шляхом агрегування ознак засобами багатовимірного аналізу отримати комплексний показник, що забезпечить об'єктивність оцінювання розвитку банківської системи того чи іншого регіону порівняно з іншими. Це, в свою чергу, послужить вимірником у динаміці ефективності заходів регіональної політики щодо розвитку банківської системи.

На сьогоднішній день існує декілька підходів до оцінювання функціонування банківської системи на регіональному рівні. Зокрема, це¹²:

1) індекс насиченості регіону фінансовими послугами – забезпечує порівняльний аналіз економік різних регіонів за рівнем насиченості визначеними фінансовими послугами (активи, кредити, рівень розвитку заощаджувальної діяльності і т.п.);

2) загальноприйняті показники аналізу стану банку – дають точну оцінку економічного стану банків, що функціонують у регіонах;

3) різні показники оцінювання розвитку банківської системи регіону – забезпечують аналіз розвитку регіональної банківської системи за різними групами показників (інституціональний розвиток, показники впливу на економіку регіону, структура активів та пасивів і т.д.).

Для забезпечення комплексності дослідження інтегральний індекс розвитку банківської системи регіону повинен обчислюватися на основі індексу інституціонального розвитку, індексу економічного розвитку та індексу взаємодії з економікою регіону, за показниками, наведеними у табл. 1.

Таблиця 1

Показники розвитку банківської системи регіону

Показник	Методика обчислення
Індекс інституціонального розвитку	
Показник експансії	Відношення кількості банків інших регіонів до кількості банків регіону
Забезпеченість населення регіону підрозділами банків	Кількість внутрішніх структурних підрозділів кредитних організацій на 100 тис. осіб
Концентрація активів	Відношення активів банків регіону до їх кількості
Концентрація власного капіталу	Відношення власного капіталу банків регіону до їх кількості
Індекс економічного розвитку	
Достатність капіталу	Відношення капіталу до активів банків
Частка вкладів населення у зобов'язаннях	Відношення вкладів населення до зобов'язань банків
Ефективність використання залучених засобів	Відношення активів до залучених засобів
Якість кредитного портфеля	Відношення протермінованої заборгованості до кредитів національної банківської системи
Індекс взаємодії з економікою регіону	
Частка активів у ВРП	Відношення активів до ВРП
Частка кредитів у ВРП	Відношення кредитів до ВРП
Рівень розвитку ощадної справи	Відношення депозитів на душу населення до доходів

¹² Комплексная оценка уровня развития банковских систем регионов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru/publikacii/s/kompleksnaya-otsenka-urovnya-razvitiya-bankovskikh-sistem-regionov-10001732>.

Попередньо необхідно шляхом стандартизації перейти від індивідуальних показників розвитку банківської системи до відносних коефіцієнтів. Це уможливить співставленість даних, потрібних для подальшого агрегування. Стандартизація полягає в розрахунку ступеня відхилення величини j -го індивідуального показника, розрахованого для i -го регіону, від величини умовно еталонного коефіцієнта.

Формула обчислення стандартизованого коефіцієнта залежить від характеру його впливу на банківську систему регіону. Якщо збільшення j -го показника забезпечує покращення стану банківської системи, то його обчислюють наступним чином:

$$OK_{ij} = \frac{K_{ij}}{\bar{K}_j}, \quad (1)$$

де K_{ij} – j -й показник банківської системи i -ого регіону;

$\bar{K}_j$ – середнє значення j -ого показника по всіх банківських системах регіонів.

Якщо збільшення j -го показника здійснює негативний вплив на стан банківської системи, то його обчислюють наступним чином:

$$OK_{ij} = \frac{\bar{K}_j}{K_{ij}}. \quad (2)$$

Розрахунок індексів розвитку банківської системи регіону по кожному з трьох блоків здійснюється шляхом підсумовування відповідних відносних коефіцієнтів.

Інтегральний індекс розвитку (ІР) для кожної банківської системи регіону обчислюється за формулою¹³:

$$ІР_i = ІР_i + EP_i + FN_i, \quad (3)$$

де $ІР_i$ – індекс інституціонального розвитку банківської системи i -го регіону;

EP_i – індекс економічного розвитку i -ої регіональної банківської системи;

FN_i – індекс фінансової насиченості регіону фінансовими послугами i -ої регіональної банківської системи.

У подальшому здійснюється ранжування банківських систем регіонів за спаданням інтегрального індексу.

Аналіз значень інтегральних індексів розвитку банківських систем регіонів дозволяє:

- виділити високорозвинені (значна концентрація великих банків у регіонах), середньорозвинені (БС формують декілька великих банків) та слабкорозвинені банківські системи (в основному у регіонах з дрібними регіональними банками) у регіонах;

¹³ Комплексная оценка уровня развития банковских систем регионов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankir.ru/publikacii/s/kompleksnaya-otsenka-urovnya-razvitiya-bankovskikh-sistem-regionov-10001732>.

- оцінити різницю між найбільш та найменш розвиненими регіональними банківськими системами;

- підтвердити існування поляризації у розвитку банківських систем, деяких сусідніх регіонів. Найбільш чітко це можна простежити на прикладі банківських систем м. Києва та Київської області. У даному випадку регіональні умови функціонування (географічне положення – близькість високорозвиненої банківської системи Києва) діють негативно на банківську систему Київської області (займати одне з місць у кінці рейтингової таблиці по інтегральному розвитку).

У зв'язку з цим можна формувати два основних підходи до реалізації регіональної політики розвитку банківської системи: поляризація (формування полюсів росту) або вирівнювання (зменшення територіальних диспропорцій).

Структурні зміни можуть істотно впливати на розвиток економічних процесів і явищ, тому для кількісної оцінки масштабу структурних зрушень у розвитку банківської системи внаслідок реалізації регіональної політики чи то удосконалення її інструментарію можна використати інтегральний коефіцієнт структурних змін А. Салаї¹⁴:

$$k_C = \sqrt{\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left(\frac{d_i^1 - d_i^0}{d_i^1 + d_i^0} \right)^2}, \quad k_C \in [0;1] \quad (4)$$

де d_i^0, d_i^1 – відносні показники структури банківської системи i -го регіону в базовому і звітному періодах;

n – кількість регіонів.

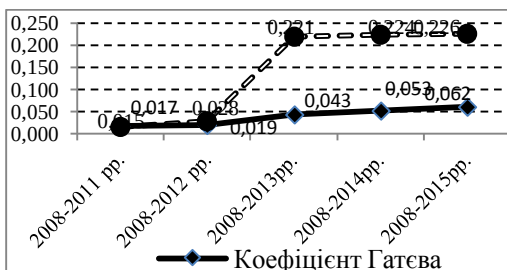
$$d_i^0 = \frac{f_i^0}{\sum_{i=1}^n f_i^0}, \quad d_i^1 = \frac{f_i^1}{\sum_{i=1}^n f_i^1} \quad (5)$$

f_i^0, f_i^1 – показник, що характеризує розвиток банківської системи i -го регіону в базовому і звітному періодах.

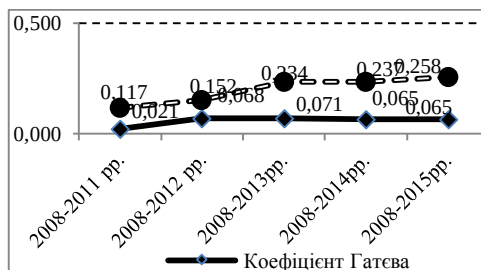
Якщо $k_C = 0$, то змін не відбулося, якщо $k_C = 1$, то відбулися максимальні структурні зрушення.

Шляхом використання коефіцієнта структурних змін А. Салаї та інтегрального коефіцієнта структурних відмінностей К. Гатева визначено рівень розходження в регіональній структурі банківської системи за кількістю банків та їх підрозділів (яку певною мірою згладжує розвиток мережі філій та відділень), обсягом залучених депозитів від фінансових та нефінансових корпорацій, домашніх господарств, обсягами кредитування фінансових та нефінансових корпорацій, домашніх господарств (рис. 3).

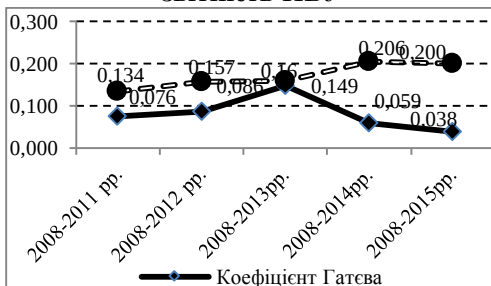
¹⁴ Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: Навчальний посібник / [Р. В. Фещур, А. Ф. Барвінський, В. П. Кічор та інші; за наук. ред. Р. В. Фещура]. – [2-е вид. оновлене і доповнене]. – Львів : “Інтелект-Захід”, 2003. – С. 166-169.



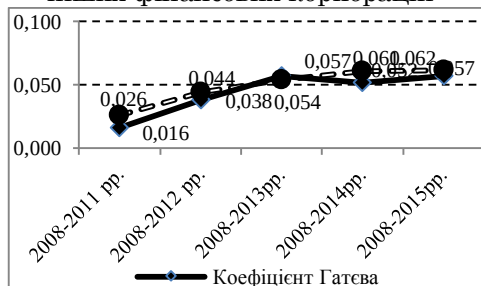
Інтенсивність структурних зрушень у регіонах за кількістю банків, що подають звітність НБУ



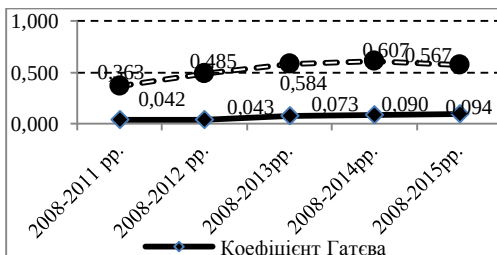
Інтенсивність структурних зрушень у регіонах за обсягами депозитів інших фінансових корпорацій



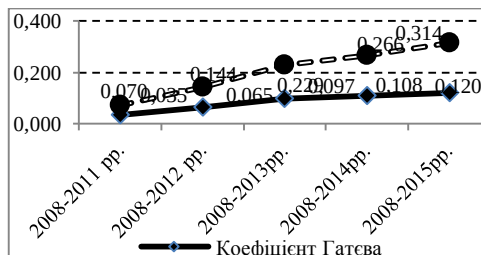
Інтенсивність структурних зрушень в обсягах депозитів нефінансових корпорацій



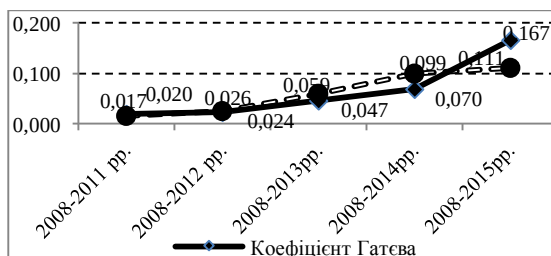
Інтенсивність структурних зрушень в обсягах депозитів домашніх господарств



Інтенсивність структурних зрушень в обсягах наданих кредитів іншим фінансовим корпораціям



Інтенсивність структурних зрушень в обсягах наданих кредитів нефінансовим корпораціям



Інтенсивність структурних зрушень в обсягах наданих кредитів домашнім господарствам

Рис. 3. Рівні розходження в регіональній структурі банківської системи України за окремими показниками, 2008-2015 pp.

Примітка. Розроблено автором

Коефіцієнти Салаї та Гатєва дозволяють констатувати, що для депозитної та кредитної діяльності банківських установ в Україні зміна регіональної структури впродовж 2008-2015 рр. відбувалася по-різному. Якщо депозитна діяльність банків характеризувалася незначними структурними змінами у розрізі регіонів, то кредитна, навпаки, суттєвими.

Отже, запропоновані методологічні підходи дозволяють конкретизувати параметри сучасного стану розвитку банківської системи в Україні й виявляти значні міжрегіональні диспропорції. Зокрема, нами встановлено високу взаємозалежність між типізацією регіонів України за станом соціальної напруженості та величиною кредитів, наданих домашнім господарствам. Виявлено, що 21 область України належить до «чистих кредиторів». Окрім того, мають місце помітні диспропорції в регіональній структурі ресурсної бази банківської системи України: в 11 областях відсутні самостійні банки, а в «групі високої концентрації» зосереджено 2/3 усіх банків України.

Подальші дослідження повинні стосуватися розробки критеріїв міри регіоналізації банківської системи й визначення стратегічних напрямів її реформування у неокризисних умовах.

Тетяна ЧЕРНИЧКО, Станіслав ЧЕРНИЧКО

СУЧАСНИЙ СТАН І АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Tetiana CHERNYCHKO, Stanislav CHERNYCHKO

CURRENT STATE AND ANALYSIS OF PROBLEMS OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF FINANCIAL RELATIONS IN UKRAINE

Abstract. *The problem of formation of effective financial relations in the conditions of transformational changes in the Ukrainian economic system is considered. The characteristic of optimal proportions in the sphere of formation and distribution of final income is proposed. The main problems of institutional structure of financial relations in Ukraine are defined on the basis of analysis.*

Процес формування фінансових відносин в Україні відбувається на фоні революційних та еволюційних трансформаційних змін в економічній системі країни. Формування ринкових економічних відносин та докорінні зміни в організації фінансових відносин на всіх рівнях потребують чіткого розуміння стратегічної мети: реформування фінансової моделі національної економіки шляхом зміни співвідношення між суспільним та індивідуальним споживанням.

Дослідження сучасного стану фінансових відносин в економіці України доцільно здійснювати за двома напрямками:

- на основі аналізу ex post, тобто дослідження існуючого стану фінансових відносин у країні, зумовленого фактичним станом виробництва (визначає стан фінансових відносин як наслідок економічного розвитку);
- на основі аналізу ex ante, тобто дослідження можливостей оптимізації фінансових відносин на основі застосування окремих механізмів впливу на них (визначає оптимізацію фінансових відносин як джерело економічного розвитку).

Перший напрям пов'язаний із оцінкою поточного стану фінансових відносин у країні, визначенням існуючих фінансових пропорцій на стадіях розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу. Проведення аналізу ex post дозволяє визначити основні фінансові пропорції в сфері утворення та використання первинних і кінцевих доходів, створює можливість для оцінки стану кінцевих фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Другий напрям ґрунтується на дії інструментів механізму державного регулятивного впливу на фінансові пропорції в процесі формування первинних та кінцевих доходів інституційних секторів.

Дослідження існуючого стану фінансових відносин у країні пропонується здійснити в три етапи (рис. 1).

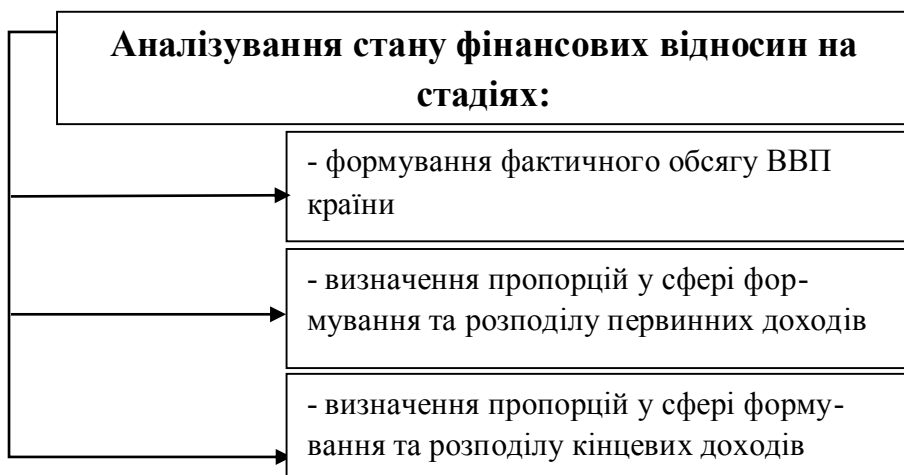


Рис. 1. Етапи аналізування стану фінансових відносин в Україні [розробка авторів]

Етап 1. Фінансові відносини на стадії формування фактичного обсягу ВВП країни

Оскільки основу для формування структури та пропорцій фінансових відносин на стадії розподілу забезпечує фактичний обсяг ВВП країни, то саме з дослідження динамічних змін основного макроекономічного показника і пропонується розпочати дослідження стану фінансових відносин в Україні.

Дослідження динаміки реального ВВП України дозволяє оцінити кількісні характеристики економічних процесів, які відбуваються в національній економіці. Провідними показниками, які визначаються в процесі дослідження динамічних змін ВВП країни, є:

1. Індекс фізичного обсягу виробництва (ІФОВ) по відношенню до базового року – відносний показник, який характеризує динаміку кількісних змін в обсязі виготовлених товарів та послуг, без врахування впливу зміни середнього рівня цін.

Протягом останніх років індекс фізичного обсягу виробництва в Україні становить менше ніж 0,8 (80%) від ВВП 1992 року. Максимальне значення – 0,899 від ВВП в 1992 році – відповідає обсягу ВВП 2008 року.

Оскільки основним об'єктом формування фінансових відносин є обсяг ВВП, то тільки зростаюча величина ВВП забезпечує створення оптимальних фінансових пропорцій. У протилежному випадку обов'язково в процесі розподілу виникають певні фінансові протиріччя. Недостатній обсяг ВВП призводить до виникнення конкуренції між державою, підприємствами та населенням з приводу збільшення власної частки доходів. В умовах України загострення суперечностей, пов'язаних із розподілом обмеженого обсягу ВВП, відчувають підприємства та населення країни.

Основою сталого економічного розвитку України можуть стати лише позитивні зрушення в реальному секторі економіки. Якщо ж проаналізувати розвиток країни за період 2013-2016 рр., то його можна визначити як економічний процес, якому притаманні характеристики економічної нестабільності.

2. Аналіз структури ВВП України за категоріями кінцевого використання

Позитивні динамічні зміни в обсязі та структурі ВВП характерні для України в період з 2000 року, тому саме цей період (2000-2015 рр.) обрано для проведення аналізу. Протягом аналізованого періоду (2000-2015 рр.) в структурі ВВП можна виділити такі тенденції (табл. 1):

1. Частка кінцевих споживчих витрат у структурі ВВП за категоріями кінцевого використання: відбувається зростання з 75,3% від ВВП (2000 р.) до 92,8% від ВВП (2013 р.). Зростання внутрішнього споживання товарів та послуг в цілому є позитивним моментом у розвитку економіки країни, проте встановлення його на рівні 90% від ВВП і більше, за умови зменшення частки валового нагромадження, унеможливорює процес розширеного відтворення та стимулювання зростання реальних обсягів виробництва.

2. Частка валового нагромадження капіталу в структурі ВВП за категоріями кінцевого використання. Динамічні зміни цього компонента витрат характеризуються найбільшою мінливістю. Спостерігається зростання частки валового нагромадження до 2008 року (на 9,2 % з 2000 року) та різке зменшення в 2009-2015 рр.

3. Частка чистого експорту в структурі ВВП за категоріями кінцевого використання. Спостерігається переважання імпорту товарів та послуг над їх експортом у структурі чистого експорту (2006-2015 рр.). Відбувається зменшення частки даного показника з 7,5-7,6% від обсягу ВВП в 2003-2004 рр. до мінус 8,5% у 2013 р.

Таблиця 1

Структура ВВП за категоріями кінцевого використання, (%)¹

Роки	ВВП	Кінцеві споживчі витрати	Валове нагромадження	Чистий експорт товарів та послуг
1	2	3	4	5
2000	100,0	75,3	19,7	5,0
2001	100,0	76,6	19,7	3,7
2002	100,0	75,4	19,2	4,4
2003	100,0	73,3	19,1	7,6
2004	100,0	71,3	21,2	7,5
2005	100,0	76,5	22,0	0,9

¹ Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
2006	100,0	78,6	24,0	-2,9
2007	100,0	79,1	26,4	-5,5
2008	100,0	79,2	28,9	-8,1
2009	100,0	84,6	17,1	-1,7
2010	100,0	83,4	19,4	-2,8
2011	100,0	83,9	21,5	-5,4
2012	100,0	90,1	18,3	-8,4
2013	100,0	92,8	15,7	-8,5
2014	100,0	90,0	14,1	-4,1
2015	100,0	86,7	15,3	-2,0

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду не закладається основа для реального розвитку економіки країни, суттєво зменшуються валове нагромадження, яке і повинно забезпечувати довгостроковий динамічний економічний розвиток.

З метою поглиблення результатів аналізу зіставляємо структуру ВВП за категоріями кінцевого використання України, країн СНД та країн із розвинутою ринковою економікою (табл. 2).

Таблиця 2

Структура ВВП за категоріями кінцевого використання та темп зростання реального обсягу виробництва, 2015 р.²

% від ВВП

Країна	Кінцеві споживчі витрати	Валове нагромадження	Чистий експорт товарів та послуг	Темп зростання реального ВВП
Росія	71,6	21,5	8,0	-3,7
Єврозона	76,0	20,0	4,0	+1,6
Франція	79,4	22,6	-2,0	+1,2
Німеччина	73,2	20,0	6,8	+1,4
Іспанія	77,0	20,0	3,0	+3,2
США	86,8	16,8	-4,9	+2,4
Великобританія	85,0	17,0	-2,0	+2,3
Японія	81,0	21,0	-2,0	+0,6
Україна	86,7	15,3	-2,0	-9,9

Практика значного переважання частки кінцевих споживчих витрат над іншими складовими ВВП за категоріями кінцевого використання є характерною для всіх країн. Проте структура ВВП України в 2015 році є найменш оптимальною: одна з найбільших часток кінцевих споживчих

² Всесвітня економічна база даних Outlook [Електронний ресурс] Липень 2016 / Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/>

витрат, найменша частка валового нагромадження, перевищення імпорту товарів та послуг над їх експортом.

Особливо важливою умовою переходу економічного розвитку до фази економічного зростання є створення привабливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвесторів. Україна має великі можливості для активної діяльності інвесторів: значний споживчий ринок, вигідне геополітичне розташування, багаті природні ресурси, кваліфіковані трудові ресурси, потужну наукову базу. Проте макроекономічне середовище залишається досить несприятливим для інвестицій – високі реальні процентні та податкові ставки, суперечливе та неврегульоване господарське законодавство, значний рівень тінізації економіки тощо. Все це породжує песимістичні прогнози в інвесторів. У той же час існує і значний обсяг незалучених внутрішніх заощаджень, процес використання яких може забезпечити більш ефективне використання виробничих потужностей більшості підприємств.

3. Аналіз структури кінцевих споживчих витрат

На основі аналізу статистичних даних за період 2003-2014 рр. (табл. 3) можна виділити певні позитивні тенденції розподілу ВВП в Україні: у структурі кінцевих споживчих витрат в 2003-2009 рр. зростає частка споживчих витрат домогосподарств (з 72,6 % від загального обсягу в 2003 р., до 78,4% – у 2014 р.) та зменшується частка витрат на кінцеве споживання державного сектору, пов'язане з задоволенням колективного споживання (з 25,2 % від загального обсягу в 2003 р., до 20,8% – у 2014 р.).

Таблиця 3
Аналіз структури кінцевих споживчих витрат в Україні, %³

Роки	Кінцеві споживчі витрати:	домашніх господарств	некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	сектору загального державного управління
2003	100,0	72,6	2,2	25,2
2004	100,0	73,5	1,8	24,6
2005	100,0	73,1	1,7	25,2
2006	100,0	74,7	1,3	24,0
2007	100,0	75,5	1,0	23,5
2008	100,0	76,6	1,0	22,4
2009	100,0	76,2	1,1	22,7
2010	100,0	75,7	1,0	23,3
2011	100,0	78,5	0,8	20,7
2012	100,0	77,9	0,7	21,4
2013	100,0	78,7	0,8	20,5
2014	100,0	78,4	0,9	20,8

³Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Серед сукупності основних факторів, які впливають на формування кінцевих споживчих витрат домашніх господарств, доцільно виділити платоспроможний попит (обсяг і рівень доходів та їх співвідношення з динамікою споживчих цін), а також товарну пропозицію (стан виробництва товарів та послуг). Для української економіки основним фактором зростання величини кінцевих споживчих витрат є зростання частки оплати праці найманих працівників (рівня заробітної плати) у ВВП та бум споживчого кредитування протягом останніх років аналізованого періоду.

Зростання попиту на товарному ринку країни, що характеризується зростанням частки кінцевих споживчих витрат у структурі ВВП, можна визначити як позитивний аспект економічного розвитку України. Проте виникають певні труднощі з товарним забезпеченням зростаючого попиту.

Етап 2. Фінансові відносини на стадії формування та розподілу первинних доходів

Важливим етапом формування фінансових відносин є первинний розподіл виробленого ВВП – операції розподілу ВВП, внаслідок яких формуються фінансові потоки та утворюються фінансові пропорції між учасниками процесу суспільного виробництва. На даному етапі відбувається формування первинних доходів учасників виробництва – доходів, які утворюються у сфері виробництва і є первинним джерелом доходів у сфері обігу.

В основу формування первинних доходів закладено розподіл ВВП між: чинниками праці (оплата праці найманих працівників); чинниками капіталу (валовий прибуток, змішаний дохід); державою (податки на продукти, виробництво та імпорт).

При цьому чітко розмежовуються доходи кожного з макроекономічних агрегатів (рис. 2):

- первинні доходи домогосподарств у результаті розподілу ВВП формуються оплатою праці найманих працівників, доходами від власності домогосподарств та частиною валового прибутку, змішаного доходу;

- первинні доходи приватних підприємств формуються за рахунок отриманого корпоративного прибутку (як елементу валового прибутку, змішаного доходу);

- первинні доходи держави визначаються величиною податків на виробництво та імпорт, а також прибутків підприємств державної форми власності (як елементу валового прибутку, змішаного доходу);

- первинні доходи решти світу визначаються як різниця між доходами від власності, одержаними від інших країн, та доходами від власності, сплаченими іншим країнам.

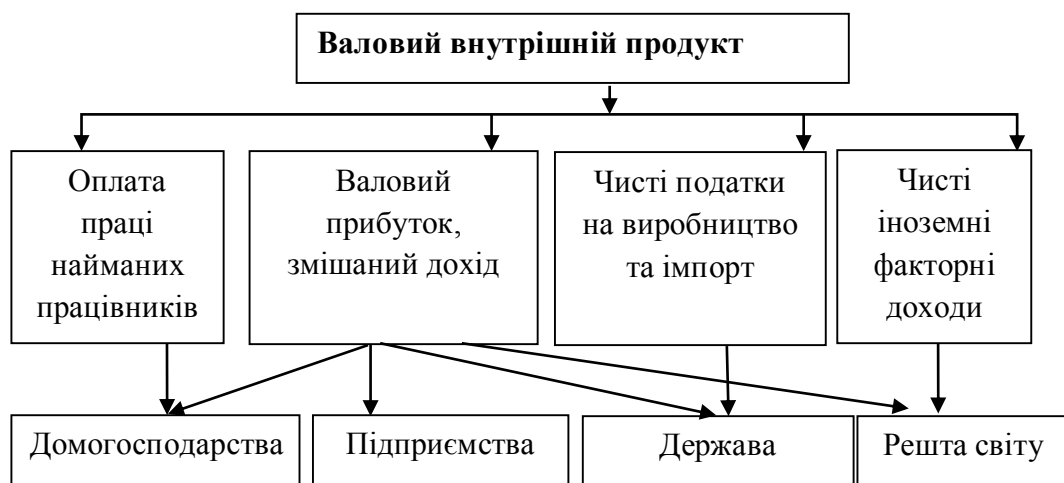


Рис. 2. Фінансові відносини на етапі формування первинних доходів [розробка авторів]

Компонент «валовий прибуток, змішаний дохід» характеризує фінансові відносини, пов'язані з виокремленням частини ВВП країни, яка залишається у виробників після здійснення витрат на оплату праці найманих працівників і сплатою податків на виробництво та імпорт, до моменту їх розподілу в залежності від форми власності. Це найбільш складний елемент фінансових відносин, оскільки ґрунтовно дослідити аспекти та напрями кінцевого розподілу валового прибутку, змішаного доходу між інституціональними секторами дуже проблематично. Фактично це сума прибутку корпоративних підприємств, змішаного доходу домашніх господарств та споживання основного капіталу в економіці.

Податки на виробництво та імпорт враховують всі податки та мита, які пов'язані з виробничою діяльністю. Вони розподіляються на дві групи: податки на продукти, які стягуються пропорційно кількості або вартості товарів і послуг, вироблених, реалізованих або імпортованих національними товаровиробниками (податок на додану вартість, імпортні та експортні мита, акцизні збори, надбавки до цін на окремі товари); інші податки, пов'язані з виробництвом – різноманітні платежі суб'єктів господарювання в державний та місцеві бюджети, державні цільові фонди.

Дослідження пропорцій формування первинних доходів здійснюється шляхом аналізування ВВП країни за категоріями доходу (табл. 4).

Таблиця 4

**Первинні доходи, отримані в результаті розподілу ВВП,
2000-2014 рр., % від ВВП⁴**

Роки	ВВП	Оплата праці найманих працівників	Чисті податки на виробництво та імпорт	Валовий при- буток, зміша- ний дохід
2000	100,0	42,3	16,8	40,9
2001	100,0	42,3	13,4	44,3
2002	100,0	45,7	12,2	42,1
2003	100,0	45,7	11,3	43,0
2004	100,0	45,6	10,2	44,2
2005	100,0	49,1	12,7	38,2
2006	100,0	49,4	13,5	37,1
2007	100,0	48,8	12,2	39,0
2008	100,0	49,6	12,3	38,1
2009	100,0	49,4	12,6	38,0
2010	100,0	48,0	11,8	40,2
2011	100,0	47,0	13,9	39,1
2012	100,0	50,2	12,9	36,9
2013	100,0	49,9	12,5	37,6
2014	100,0	46,3	12,9	40,8

Аналіз статистичних даних за період 2000-2014 рр. доводить чіткі тенденції змін в структурі первинних доходів: частка оплати праці найманих працівників у ВВП країни має стабільну тенденцію до зростання до 2013 року (протягом аналізованого періоду частка зросла з 42% до 50% від ВВП), у 2013-2014 рр. спостерігається зворотна тенденція; частка чистих податків залишається більш стабільною та коливається в межах 11-13% від ВВП; коливання частки валового прибутку, змішаного доходу на рівні 38-40% від ВВП.

На основі аналізування статистичних даних можна зробити висновок про значний перерозподіл доходів між інституціональними секторами. Значно зростають первинні доходи домогосподарств, їх частка досягла рівня, характерного для країн зі скандинавською моделлю фінансових відносин (50-60% від ВВП). Значна соціальна зорієнтованість фінансових відносин в Україні на стадії розподілу ВВП, а також зменшення стимулюючих чинників та необхідних доходів для розвитку суб'єктів господарювання є вагомими причинами погіршення економічної динаміки в країні.

⁴ Валовий внутрішній продукт за категоріями доходу [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Протилежною є спрямованість фінансових відносин у такій країні, як Польща: частка, яка характеризує участь і, відповідно, доходи капіталу в економіці цієї країни є переважаючими над чинниками праці у пропорції 1,4:1 (табл. 5).

Таблиця 5

**Первинні доходи, отримані в результаті розподілу ВВП,
2014 рр.⁵**

Показник	Росія	Німеччина	Польща	Україна
ВВП	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата праці найманих працівників, % до ВВП	52,6	50,8	36,8	46,3
Чисті податки на виробництво та імпорту, % до ВВП	15,9	9,8	11,7	12,9
Валовий прибуток, змішаний дохід, % до ВВП	31,5	39,4	51,5	40,8
Темп приросту (зменшення) реального обсягу ВВП в 2014 р. (% до 2013 р.)	0,75	1,58	3,33	-6,55

Вагома частка валового прибутку, змішаного доходу в структурі ВВП виступає одним із основних чинників стимулювання економічної активності у країні, створює матеріальну основу для активізації інвестиційної та інноваційної діяльності. При цьому участь держави в первинному розподілі доходів є мінімальною.

Безперечно, подальше зростання ВВП країни є неможливим без зростання платоспроможного споживчого попиту, а саме: оплата праці і є основним чинником розширення внутрішнього товарного споживання та підвищення добробуту населення. Проте особливій уваги при зростанні доходів домогосподарств потребує підвищення обсягів товарної пропозиції, продуктивності праці та рівня зайнятості населення. Тобто кількісне зростання оплати праці найманих працівників обов'язково повинно відбуватися на фоні зростання їх якісних характеристик та сприяти покращенню характеристик економічного розвитку в країні.

Негативною тенденцією у первинному розподілі ВВП України є зростання в 2011-2014 рр. частки податків на виробництво та імпорту (13,9% від ВВП у 2011 р.). За умови підвищення рівня оплати праці найманих працівників можна зробити висновок, що основне податкове навантаження переміщено в сторону підприємницького сектору, тобто проходить процес відтоку доходів від підприємницького сектору країни до домогосподарств та держави. Як наслідок, частка валового прибутку, змішаного доходу в виробленому ВВП стабільно зменшується на 1%

⁵Побудовано на основі даних національних рахунків Німеччини, Польщі, РФ та України

щороку. В свою чергу, зменшення валового прибутку, змішаного доходу призводить до зменшення рівня економічної активності підприємницького сектору України, уповільнення оновлення основного капіталу, зменшення обсягів виробництва за галузями економіки країни.

З наведеного вище недоцільно робити висновок, що формування оптимальних фінансових пропорцій пов'язано зі зменшенням частки оплати праці найманих працівників. Більш аргументованим буде висновок, що при формуванні первинних доходів, а відповідно, і встановленні відповідних фінансових відносин необхідно враховувати фазу економічного розвитку. В умовах економічного зростання з метою узгодження темпів розвитку реального сектору та платоспроможного попиту домогосподарств доцільним є зростання частки оплати праці в структурі первинного розподілу доходів. Зростання показника повинно відбуватися за рахунок частки податків на виробництво та імпорт. Зростання величини платоспроможного попиту на фоні активізації товарної пропозиції забезпечить стабілізацію темпів економічного розвитку. В даному випадку фінансові відносини формуються як результат економічного розвитку.

В умовах економічного розвитку на фазі економічного спаду зростання частки оплати праці найманих працівників на фоні зменшення обсягів товарної пропозиції може призвести лише до прискорення темпу інфляції та інших елементів макроекономічної нестабільності (значної девальвації національної валюти, зростання обсягів товарного імпорту, зміни структури національної економіки тощо). За подібних вихідних умов первинний розподіл доходів повинен здійснюватися на користь збільшення частки корпоративних прибутків та інших компонентів валового прибутку, змішаного доходу. Це дозволить активізувати економічну активність та забезпечити зростання обсягів товарної пропозиції. За подібної послідовності розвитку подій фінансові відносини виступають чинником економічного розвитку.

Фінансові пропорції та фінансові відносини в умовах стабільного розвитку повинні відображати приблизну рівність між аналізованими елементами первинного розподілу (фінансові пропорції в Україні у 2003-2004 рр.). Рівність часток оплати праці найманих працівників та валового прибутку, змішаного доходу забезпечує збалансований розвиток товарного ринку та динамічний сталий економічний розвиток.

Практичне підтвердження запропонованих тезисів наведено у таблиці 6. В умовах стабільного зростання економіки України у період 2000-2004 рр. (середній приріст ВВП країни – 8,4% в рік) приріст реального ВВП пов'язаний з практично рівними частками чинників праці і капіталу: частка оплати праці найманих працівників становить 46% від ВВП; частка валового прибутку, змішаного доходу складає 43% ВВП.

Таблиця 6

**Вплив компонентів первинних доходів на ВВП України,
(% від ВВП)⁶**

Показники	2003	2004	2008	2009	Приріст (% від ВВП)	
					I період 2003- 2004 рр. (max)	II період 2008-2009 рр. (min)
ВВП	100,00	100,00	100,00	100,00	—	—
Оплата праці найманих пра- цівників	45,7	45,6	49,6	49,4	-0,1	-0,2
Чисті податки на виробництво та імпорт	11,3	10,2	12,3	12,6	-1,1	+0,3
Валовий при- буток, зміша- ний дохід	43,0	44,2	38,1	38,0	+1,2	-0,1

В умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. зменшення валового внутрішнього продукту більшою мірою пов'язано зі зменшенням частки валового прибутку, змішаного доходу до 38% від ВВП у 2009 році. Частка оплати праці найманих працівників в 2009 році становила 49,4% від ВВП, що на 4% більше, ніж у 2004 році. Поступова і виражена зміна фінансових пропорцій, спрямована на зростання прибутків, пов'язаних із власністю, повинна стимулювати виробничу та інвестиційну активність і виступити чинником стимулювання економічного розвитку.

Фінансові відносини, які сформувалися в процесі розподілу ВВП, та фінансові пропорції, пов'язані з формуванням первинних доходів, відображають схильність фінансової моделі України до континентальної моделі фінансових відносин. Значна частка оплати праці та активна участь держави у первинному розподілі характеризує значну соціальну спрямованість розвитку, а за умови недостатнього рівня розвитку реального сектору економіки країни це призвело до значного погіршення динаміки економічного розвитку.

Етап 3. Фінансові відносини на стадії формування та розподілу кінцевих доходів

Формування кінцевих доходів відбувається шляхом перерозподілу первинного доходу через поточні трансферти в грошовій формі як між

⁶ Валовий внутрішній продукт за категоріями доходу [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

національними інституційними одиницями, так і між ними і рештою світу. Цей рахунок показує, як сальдо первинних доходів економіки (інституційних одиниць, секторів) трансформується в їх наявний доход за допомогою одержання і сплати поточних трансфертів, за винятком трансфертів у натуральній формі. В рахунку відображується максимальна сума, яку економіка країни (інституційний сектор) може використувати на споживання товарів і послуг у поточному періоді.

Обсяги фінансових потоків визначаються величиною поточних трансфертів. Трансферт – це операція, під час якої одна інституційна одиниця надає іншій одиниці товар, послугу або актив, не отримуючи натомість будь-якого вартісного еквіваленту у вигляді іншого товару, послуги або активу. Поточні трансферти включають: поточні податки на доходи, майно тощо; внески на соціальне страхування; соціальні допомоги, крім допомоги в натуральній формі; інші поточні трансферти.

Фінансові відносини, які виникають у процесі формування кінцевих доходів, необхідно розглянути на рівні національної економіки та рівні інституціональних секторів.

На рівні національної економіки фінансові відносини пов'язані з розподілом та перерозподілом первинних доходів, характеризують отримані та передані поточні трансферти між внутрішньою економікою та рештою світу. Поточні трансферти збільшують розмір доходу й використання товарів та послуг отримувача, але зменшують дохід та потенційні можливості донора.

На рівні інституціональних секторів фінансові відносини охоплюють розподіл первинного доходу через податкову систему та систему трансфертних платежів. У результаті розподілу та подальшого перерозподілу первинних доходів інституціональних секторів (в тому числі діяльність яких не пов'язана зі створенням ВВП країни) формуються їх кінцеві доходи (валовий наявний доход), які призначені для споживання та заощадження.

За умови недостатнього розміру кінцевих доходів інституціональних секторів та перевищення їх споживчих витрат над величиною кінцевих доходів відбувається процес зниження заощаджень, утворених в попередні періоди (скорочення обсягу грошових коштів, реалізація інших фінансових і нефінансових активів, сформованих у попередні періоди, збільшення обсягів зобов'язань).

Важливе значення в процесі розподілу та перерозподілу доходів належить податковій системі, яка є своєрідним сполучним елементом між рівнями фінансової моделі країни та впливає на формування фінансових ресурсів як домогосподарств і суб'єктів господарювання, так і держави.

Протягом усього періоду становлення України як самостійної держави постійно проводилася робота з удосконалення податкової системи, були використані абсолютно протилежні моделі оптимізації податкової

системи: від загального розширення кількості податків і зборів, збільшення ставок та бази оподаткування до суттєвого звуження їх впливу, через скасування певних податків, зниження їх ставок, розширення кількості пільговиків.

З одного боку, це відображає спроби вчених та владних структур експериментальним шляхом знайти оптимальну модель податкової системи країни. Крім того, потрібно враховувати, що в залежності від стану економіки, її поточних цілей повинні змінюватися набір і методи використання податкового інструментарію. Але, з іншого боку, постійні зміни у податковій системі порушують один із основних її принципів – сталість. А це підриває стимули до економічної та інвестиційної діяльності як у резидентів, так і у нерезидентів країни.

Зміни в податковій системі України значним чином вплинули на структуру фінансових відносин та фінансові пропорції між домогосподарствами, суб'єктами господарювання та населенням.

Критерієм оптимальності при формуванні фінансових пропорцій є забезпечення такого перерозподілу первинних доходів, який забезпечує формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для:

- забезпечення фінансування загальносуспільних потреб (на соціальний захист і соціальне забезпечення населення, національну оборону та правоохоронну діяльність, соціально-культурну сферу, державне управління, судову владу, а також фінансування науки, природоохоронних заходів та на обслуговування державного боргу);

- здійснення економічного та соціального перерозподілу доходів.

Економічний перерозподіл відображає вторинний розподіл доходів між сферами, галузями та регіонами національної економіки. Критеріями оптимальності при здійсненні економічного перерозподілу є достатність фінансування окремих структурних елементів національної економіки з метою забезпечення стабільних темпів її розвитку.

Соціальний перерозподіл характеризує вторинний розподіл доходів між окремими групами населення. Забезпечення оптимальності перерозподілу первинних доходів пов'язано з визначенням пропорцій перерозподілу: з одного боку, повинні залишатися стимули для економічної активності в економічних суб'єктів, у яких розмір первинних доходів зменшується внаслідок перерозподілу; з іншого, – не повинні зменшуватися стимули реципієнтів до збільшення власних первинних доходів.

Протягом першого періоду розвитку економіки України (1995-2001 рр.) при збільшенні частини вилучень із доходів відбувалося зменшення бюджетних надходжень, необхідних для фінансового забезпечення загальносуспільних потреб. Це відповідним чином визначило напрями формування фінансових відносин: кількість податків поступово зростає, а розмір соціальних трансфертів, обсяги фінансування пріоритетних галузей і сфер діяльності зменшуються. В подальшому, за умови стабілізації

доходів зведеного бюджету на рівні 28-32% від ВВП, відбувається процес соціалізації бюджетної системи України – частка соціальних видатків становить 30-40% від загальної сукупності видатків бюджету України.

Загалом питання обсягів фінансових ресурсів, необхідних для фінансування загальносуспільних потреб, а, відповідно, і розміру доходів бюджету, є надзвичайно важливим для економік трансформаційного типу. Для більшості таких країн частка доходів бюджетної системи становить 35-40% від ВВП. Отже, на перший погляд значення в 28,7% від ВВП в Україні є досить помірним показником. Реальна ситуація є дещо іншою. На відміну від більшості країн із розвинутою економікою, фінансування заходів соціального спрямування в Україні не здійснюється за рахунок зведеного бюджету країни, а виділено у фонди соціального спрямування (Пенсійний фонд, Фонд нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонд на випадок безробіття, Фонд тимчасової непрацевдатності). Якщо дослідити сумарний обсяг доходів зведеного бюджету країни та фондів соціального спрямування (аналогічні показники в більшості країн світу визначаються як «загальний бюджет уряду»), то можна зробити висновок, що величина фінансових потоків, які перерозподіляються на користь держави, є значно вищою та знаходиться в межах 42-45% ВВП.

Переважаюча частка доходів зведеного бюджету та загального бюджету уряду формується за рахунок податкових надходжень (76% від величини доходів). Таким чином, при дослідженні особливостей фінансових відносин, пов'язаних із формуванням кінцевих доходів, вагомим є дослідження економічного змісту податків.

Економічне поняття «податки» потребує виділення обсягу та змісту даного терміна. Обсяг поняття пов'язаний з правовою та фінансовою сторонами податків – це законодавчо встановлені платежі до бюджетної системи країни. Зміст поняття визначається як фінансові відносини, що виникають між державою та платниками податків з приводу перерозподілу частини первинних доходів населення та суб'єктів господарювання незалежно від їх національної належності. Сукупність всіх податків та обов'язкових зборів формує податкову систему країни.

На практиці неможливо побудувати абсолютно справедливу податкову систему. Це пов'язано з необхідністю враховувати надзвичайно велику кількість факторів економічного, політичного, культурного та історичного характеру. Крім того, платники податків не завжди сприймають законодавчо встановлену величину податкового навантаження як задану. Обов'язково виникають спроби законного або незаконного зменшення сплати податків. Необхідно враховувати і політичний фактор – розроблені елементи податкової системи спрямовані на підтримку інтересів найбільш впливових політичних груп у країні.

Обов'язково виникають і розбіжності між економічною доцільністю та принципом рівності всіх суб'єктів господарювання. Ті держави, в яких зроблено вибір на користь економічної доцільності, швидкими темпами рухаються вперед. Ті, в яких основним принципом висувається соціальна справедливість, продовжують плутатися у побудові «справедливих моделей» податкових систем.

Фінансові потоки в умовах вторинного розподілу доходів формують поточні податки на доходи, майно тощо; внески на соціальне страхування; соціальні допомоги, крім допомоги в натуральній формі; інші поточні трансферти.

Поточні податки на доходи, майно тощо складаються здебільшого з податків на доходи домашніх господарств та корпорацій, які сплачуються до бюджету країни. До складу поточних податків на доходи включається податок на прибуток від діяльності на економічній території країни резидентів юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності та нерезидентів – фізичних чи юридичних осіб, створених у будь-якій організаційно-правовій формі, які отримують доходи з джерелом їх походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичний статус.

За своїм економічним змістом поточні податки на доходи, майно відображають частину первинних доходів суб'єктів господарювання та домогосподарств, перерозподілену на користь держави. Якщо оцінити пропорції перерозподілу, то вони протягом останніх років суттєво змінилися (рис. 3):

– в 2004 році пропорції формування поточних податків на доходи, майно становили: 52% – нефінансові корпорації, 2% – фінансові корпорації, 45% – домашні господарства⁷;

– в 2014 році пропорції становили: 30% – нефінансові корпорації, 3% – фінансові корпорації, 67% – домашні господарства⁸.

Зміна фінансових пропорцій, на нашу думку, пов'язана зі змінами в підходах до формування податкової політики, оскільки частка оплати праці найманих працівників (яка і визначає основну частку доходів домогосподарств) у 2004 та 2014 роках становила 46% ВВП; частка валового прибутку нефінансових корпорацій у 2004 році складала 26% ВВП, а в 2014 році – 41% ВВП.

⁷Рахунки інституційних секторів економіки за 2004 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

⁸Рахунки інституційних секторів економіки за 2014 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

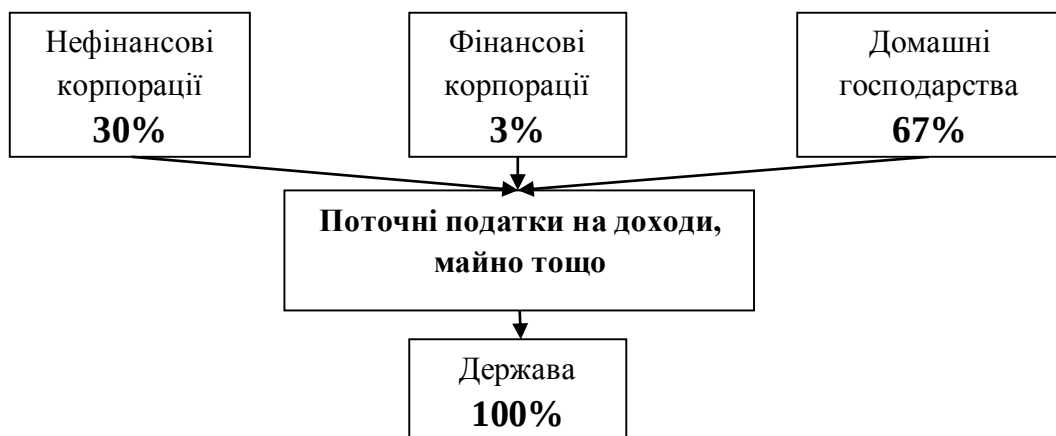


Рис. 3. Фінансові пропорції у формуванні та розподілі поточних податків на доходи, майно тощо, 2014 р.

Внески на соціальне страхування – це фактичні або умовні платежі відповідно до програм соціального страхування, за рахунок яких створюються резерви для страхових соціальних виплат. Такі внески здійснюються суб'єктами господарювання від імені працівників або самими працівниками.

Фактичні відрахування на соціальне страхування характеризують фінансові потоки, які формуються домашніми господарствами та нефінансовими корпораціями та спрямовуються до держави (формують доходи фондів соціального страхування) або сектору фінансових корпорацій (страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди).

За аналізованим елементом фінансові пропорції також змінюються, в сторону незначного зменшення фінансових потоків, що формуються домогосподарствами (рис. 4):

- в 2004 році пропорції формування внесків на соціальне страхування становили: 3% – нефінансові корпорації, 97% – домашні господарства⁹;

- в 2014 році пропорції становили: 4,5% – нефінансові корпорації, 95% – домашні господарства¹⁰.

⁹Рахунки інституційних секторів економіки за 2004 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

¹⁰Рахунки інституційних секторів економіки за 2014 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

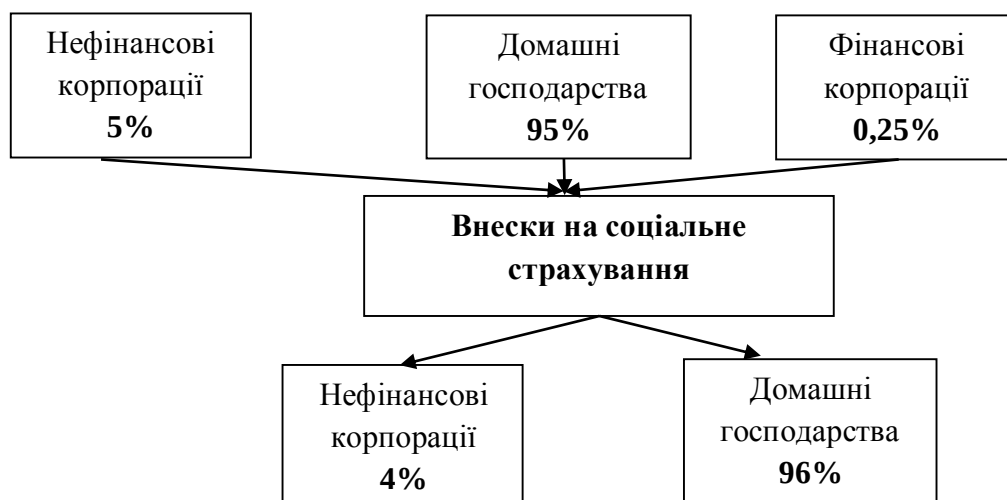


Рис. 4. Фінансові пропорції у формуванні та розподілі внесків на соціальне страхування, 2014 р.

Зазначені тенденції є негативними, оскільки відображають зменшення участі домогосподарств у формуванні страхових вкладів та, відповідно, збільшення податковий тиск на роботодавців.

Соціальні допомоги – це поточні трансферти, сформовані в грошовій формі, які перерозподіляють на користь домашніх господарств із бюджетів різних рівнів та соціальних фондів. Основна частка фінансових потоків формується державою (96% від загального обсягу) (рис. 5).

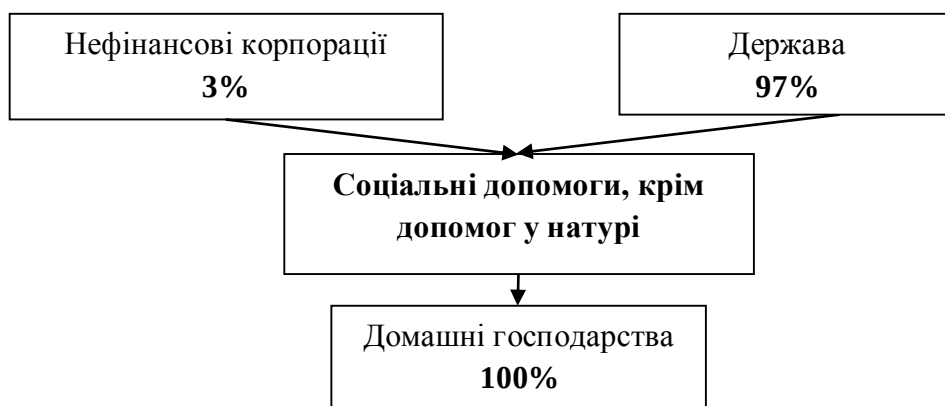


Рис. 5. Фінансові пропорції у формуванні та розподілі соціальної допомоги, крім допомог у натурі, 2014 р.

До інших поточних трансфертів належать: страхові платежі (крім платежів по страхуванню життя); страхові відшкодування (крім

відшкодувань по страхуванню життя); поточні трансферти всередині сектору загального державного управління; поточне міжнародне співробітництво; різні поточні трансферти. Кожний із наведених елементів поточних платежів формує певні фінансові потоки, у формуванні та розподілі яких задіяні всі інституціональні сектори.

Кінцеві доходи інституційних секторів – валовий наявний дохід – визначаються як сума сальдо первинних доходів та сальдо надходжень і передач поточних трансфертів. Валовий наявний дохід може бути прийнятий за максимальну суму, яку сектор має можливість витратити на кінцеве споживання за звітний період, не фінансуючи при цьому свої витрати за рахунок скорочення обсягу грошових коштів, реалізації інших фінансових або нефінансових активів, збільшення обсягів зобов'язань.

В структурі кінцевих доходів інституційних секторів економіки України протягом періоду 2004-2014 рр. відбуваються суттєві зміни (табл. 7):

- частка нефінансових корпорацій в структурі валового наявного доходу зменшується, особливо в період 2010-2013 рр. (на 13%);
- частка фінансових корпорацій зменшується на 2%;
- частка сектору загального державного управління суттєво зменшується у період 2004-2009 рр. (на 5,1%) та зростає у період 2010-2014 рр. (на 1,5%);
- частка домашніх господарств зростає на 13%.

Таким чином, відбувається перерозподіл кінцевих доходів на користь домашніх господарств і тенденції, характерні для первинного розподілу доходів, зберігаються.

Основні фінансові потоки, як на стадії формування первинних доходів, так і на стадії формування кінцевих доходів, спрямовуються до сектору домашніх господарств та держави.

Якщо дослідити структуру розподілу первинних і кінцевих доходів між інституціональними секторами, то чітко простежується тенденція щодо зміщення фінансових потоків при формуванні кінцевих доходів до домашніх господарств.

Таблиця 7

Структура кінцевих доходів інституційних секторів економіки України, 2004-2009 рр., % від загальної сукупності

Роки	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства
1	2	3	4	5	6
2004	14,4	4,2	20,2	59,8	1,4
2005	9,2	2,7	20,7	66,2	1,2
2006	9,7	2,9	20,5	66,0	1,0

Продовження табл. 7

1	2	3	4	5	6
2007	10,5	3,7	20,8	64,1	0,9
2008	8,2	4,5	20,0	66,5	0,8
2009	6,2	6,2	15,1	71,8	0,8
2010	3,6	3,8	15,4	76,5	0,8
2011	2,7	3,6	17,7	75,1	0,8
2012	1,9	1,1	17,3	79,2	0,8
2013	1,2	1,0	16,7	80,4	0,7
2014	7,5	2,0	16,6	73,2	0,8

Примітка. Джерело: Держкомстат [<http://www.ukrstat.gov.ua>], розрахунки автора

Їх частка залишається стабільно високою як при формуванні первинних доходів, так і при їх перерозподілі. Оскільки частка держави є практично стабільною (15-20% від загального значення), то збільшення частки фінансових ресурсів, які використовують домогосподарства, пов'язане зі зменшенням частки фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Обсяг фінансових потоків, які перерозподіляються на користь держави, залежить від обраної в країні моделі фінансових відносин. Виходячи з частки ВВП, яка розподіляється через систему централізованих фінансів (зведений бюджет та позабюджетні фонди), для України характерною є континентальна модель. Для даної моделі визначальною є зорієнтованість державної політики на створення умов для формування достатнього обсягу фінансових потоків на всіх рівнях фінансових відносин, а особливо на стадії формування кінцевих доходів суб'єктів господарювання та населення.

В українській економіці ситуація, пов'язана з розподілом валового наявного доходу (як результату формування кінцевих доходів), фактично відповідає пропорціям країн із континентальною моделлю фінансових відносин.

Частка домогосподарств коливається у межах 69-75% від загального розміру валового наявного доходу (в Україні – 73%); частка держави у кінцевих фінансових пропорціях – від 15% до 20% від загального розміру валового наявного доходу (в Україні – 17%); сумарна частка фінансових і нефінансових корпорацій – від 5% до 15% (в Україні – 10%).

У результаті дослідження фінансових відносин в Україні на основі аналізування кількісних та якісних характеристик фінансових пропорцій між доходами інституційних секторів визначено наступне:

1. Оскільки основою для формування фінансових відносин є обсяг ВВП країни, то оптимізація фінансових пропорцій є неможливою без забезпечення стабільного та динамічного зростання його величини.

2. Незважаючи на те, що трансформаційні зміни в країнах СНД відбувалися за практично однакових вихідних умов, негативні наслідки

світової економічної кризи 2008-2010 рр. проявилися в українській економіці значно більше, ніж в інших країнах, це може виступати підтвердженням неоптимальності трансформаційних процесів у країні.

3. Зростання протягом останніх років в структурі доходів, отриманих у результаті розподілу ВВП України, частки доходів домогосподарств та держави, на фоні зменшення доходів підприємницького сектору призводить до зменшення стимулюючих чинників та необхідних доходів для розвитку суб'єктів господарювання.

4. У найбільш оптимальному варіанті зазначені фінансові пропорції повинні забезпечувати одночасне досягнення двох основних цілей: створення достатнього обсягу грошових фондів для здійснення економічних, соціальних, політичних та інших функцій сучасної держави; формування грошових фондів суб'єктів господарювання та домогосподарств в обсязі, достатньому для задоволення їх потреб та забезпечення розширеного відтворення.

Олена ПЕРЕПЬОЛКІНА

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Olena PEREPOLKINA

EFFECTIVENESS OF INFLATION TARGETING IN THE CONDITIONS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Abstract. *In the article the essence and basic advantages of inflation targeting are investigated as the most applied of the monetary modes in the world; as well as key reasons of its introduction are considered in the economy of Ukraine and the basic problems of realization of inflation targeting in the conditions of the national economy are found out. The effectiveness of the strategy of inflation targeting by the NBU in the context of the liberalization of the currency market is analysed, a stable relationship of devaluation and inflation in the national economy is found. The conclusion about the existence of significant obstacles to effective implementation of inflation targeting in the conditions of ignoring the problem of stability of the national currency on the international market is made.*

Напрочуд важливим аспектом реалізації грошово-кредитної політики є вибір оптимального режиму монетарного устрою. Найбільш ефективною концепцією монетарного устрою, як підтверджує світовий досвід, є таргетування. Ортодоксальний монетаризм трактує таргетування методом регулювання, який спрямований на забезпечення стабільного зростання грошової маси безвідносно кон'юнктурних коливань, що повинно створити сприятливі умови для врівноваженого економічного росту. Отже, таргетування являє собою проголошення Центральним банком країни завдання щодо фіксації й підтримки в межах визначеного рівня одного з основних макроекономічних показників держави протягом визначеного періоду часу. Разом з тим, для досягнення мети таргетування цілком ймовірним є свідоме допущення негативної динаміки інших макроекономічних показників, що певною мірою є ціною досягнення проголошеної стратегії. Наявність достовірних прогнозів, що забезпечується стратегіями таргетування, підвищує ефективність управління економікою держави, допомагає досягти значного розвитку грошово-кредитного, фондового, валютного ринків тощо. Тому на сучасному етапі для України важливим є подолання перешкод на шляху реалізації режиму інфляційного регулювання, який обрано в якості монетарної стратегії НБУ. Надзвичайно актуальним є забезпечення ефективності стратегії таргетування інфляції в умовах лібералізації валютного ринку, що супроводжується девальвацією національної грошової одиниці.

Проблематику запровадження режиму інфляційного таргетування в Україні висвітлено у працях багатьох вітчизняних науковців. Однак не всі аспекти запровадження інфляційного таргетування в якості оптимального режиму монетарного устрою в Україні з'ясовано й обґрунтовано, зокрема недостатньо обґрунтовано роль економічного середовища, що є необхідною умовою ефективної реалізації стратегії інфляційного таргетування, не досліджено перешкоди для практичного застосування даного режиму, серед яких ключове місце посідає девальвація національної валюти тощо. Метою статті є дослідження проблематики запровадження стратегії інфляційного таргетування в умовах лібералізації валютного ринку України.

Найбільш поширеними моделями у сфері грошово-кредитного регулювання є такі концепції, як монетарне таргетування, таргетування валютного курсу та інфляційне таргетування. Вибір одного з них залежить від ступеня відкритості економіки, співвідношення монетарних агрегатів, темпів інфляції, впливу процентних ставок центрального банку на економічні процеси тощо.

Монетарне таргетування передбачає запровадження підтримки на визначеному рівні одного з монетарних агрегатів. При цьому досліджується вплив зміни обраного агрегату на динаміку макроекономічних показників. Найчастіше з цією метою вивчаються тенденції у зміні рівня споживчих цін. Передумовою запровадження режиму монетарного таргетування є достатній розвиток грошових агрегатів, особливо тих, що характеризуються найменшим ступенем ліквідності. Саме це стало причиною низької популярності режиму монетарного таргетування в країнах із транзитивною економікою, які не мають складної структури грошової маси. На противагу цьому економічно розвинені країни широко використовують зазначену модель монетарного устрою, побудовану на залежності рівня споживчих цін від пропозиції грошової маси, оскільки грошові агрегати в цих країнах мають багато складових – фінансових активів з різним рівнем ліквідності. Щоправда, останнім часом спостерігається тенденція до скорочення частки країн, що застосовують даний режим. Існування такої тенденції пояснюється появою більш ефективних і дієвих моделей монетарного устрою.

Таргетування валютного курсу передбачає запровадження підтримки на визначеному рівні курсу національної валюти. Тривалий час націлювання на валютний курс використовував у якості стратегії грошово-кредитної політики НБУ. До цього спонукали наступні передумови: висока чутливість макроекономічних зрушень до політичних кризових ситуацій, що виникають всередині країни; значна залежність динаміки основних показників вітчизняної економіки від зовнішніх факторів; структура національної економіки, де внутрішній ринок забезпечує лише 40% ВВП держави; недостатньо стійка стабільність основних

макроекономічних показників; збереження значної частки заощаджень населення в іноземній валюті; високий ступінь доларизації та отримання значною частиною населення доходів з прив'язкою до іноземної валюти.

На сучасному етапі найбільш застосовуваним режимом монетарного устрою в світі є таргетування інфляції. Суть даного режиму полягає у встановленні допустимих меж інфляційних коливань із паралельним застосуванням системи заходів для утримання темпів інфляції на запланованому рівні. Популярність інфляційного таргетування обумовлена його численними перевагами порівняно з іншими режимами монетарного устрою. Серед них, по-перше, зростання довіри до інституцій монетарної влади, котре є наслідком прозорості їхнього функціонування через роз'яснення власних дій громадськості; по-друге, законодавче закріплення цінової стабільності, що не допускає розповсюдження негативного впливу інфляції на розвиток економічної системи, реальний ВВП і доходи населення; по-третє, встановлення інфляційного орієнтиру на тривалий час, який дозволяє підвищити ефективність прогнозування власної діяльності економічними агентами та знизити їхні ризики; по-четверте, можливість врахування часових лагів у використанні інструментарію грошово-кредитного регулювання, яка підвищує його ефективність; по-п'яте, створення сприятливого середовища для підтримки сталих темпів росту реального ВВП, що є наслідком вищезазначених переваг.

Як свідчить світовий досвід, у більшості випадків процес запровадження компонентів ефективної стратегії таргетування інфляції здійснювався протягом тривалого періоду часу. Так, у Бразилії, Польщі, Чеській Республіці, які стали на шлях інфляційного таргетування у 90-х рр., цей процес тривав понад десять років. Державам, що змінювали режим монетарного устрою у 2000-х рр. (Сербія, Грузія та Молдова), знадобилося менше часу на запровадження даних компонентів, що пояснюється можливістю використання позитивного та уникнення негативного досвіду країн-попередників, котрі здійснювали це у 90-ті роки. Зазначені держави зуміли застосувати дані компоненти напрочуд швидко, іноді протягом кількох років чи, навіть, лише кількох місяців.

Слід наголосити, що для отримання кращого ефекту від запровадження режиму інфляційного таргетування необхідно створити відповідне середовище, що характеризується такими ознаками: 1) інституційна незалежність центрального банку, тобто повна його автономія, а також операційна незалежність центрального банку; 2) розвинений фінансовий ринок і стабільна банківська система, що передбачає капіталізацію банків, розвиток ринку акцій, деривативів (похідних фінансових інструментів) та ринку облігацій; 3) якісні аналітично-прогнозні розробки (обґрунтування базової інфляції, механізму трансмісії) та розвинута технічна інфраструктура (доступність даних, систематизований процес прогнозування, наявність моделей для умовного прогнозування);

4) відповідна структура економіки – низька чутливість до зміни цін на сировину та залежність економічної системи від міжнародного руху капіталів, незначний рівень доларизації економіки; 5) скоординованість монетарної та фінансової політики, закріплена в законодавчому порядку відсутність фінансового домінування та ін.

Деякими дослідниками стабільності банківської та фінансової систем й відповідній структурі економіки надається меншого значення, а іноді в ролі вагомого початкового фактора розглядається умова макроекономічної збалансованості¹. Переважна більшість літературних досліджень свідчить про те, що жодна країна, яка реалізовувала перехід до режиму інфляційного таргетування, до початку цього переходу не запровадила в повному обсязі усього переліку компонентів, що позиціонуються як необхідні для ефективного переходу до нового режиму². Серед країн, що вирішили здійснити перехід до режиму інфляційного таргетування, кращих результатів у забезпеченні передумов на момент початку переходу, очікувано досягли промислово розвинуті країни, порівняно з результатами ринків країн, що розвиваються.

Так, країнам, котрі прийняли рішення про перехід до режиму таргетування інфляції, на початку цього процесу були притаманні такі спільні особливості³:

- слабкість або відсутність потенціалу прогнозування та відсутність моделей прогнозування;

- нерідко країни, що розвиваються, мали недостовірні дані; більшість країн характеризувалася невисоким рівнем стабільності фінансової та банківської системи, але мала відносно вигідні позиції капіталу та відкриті валютні позиції;

- у більшості країн було забезпечено інституційну незалежність політики за рахунок відсутності фінансового домінування та запровадження незалежних інструментів, проте законодавча незалежність політики нерідко була обмеженою;

- багато країн на той момент дотримувалося режиму подвійного номінального якоря (наприклад, Угорщина, Польща, Ісландія). Частково це стосується і Європейського центрального банку, який (хоча і не є установою, що переходить до режиму інфляційного таргетування) дотримується принципів сучасної грошово-кредитної політики та офіційно запровадив таргетування інфляції паралельно з таргетуванням монетарних агрегатів;

¹ Carare A., Schaechter A., Stone M., Zelmer M. Establishing Initial Conditions in Support of Inflation Targeting. – IMF Working Paper, 2002. – No. 02/102.

² Batini N., Kuttner K., Laxton D. Does Inflation Targeting Work in Emerging Markets? – World Economic Outlook, 2005. – Chapter 4, IMF.

³ Вавра Д. Досвід інфляційного таргетування: уроки для України / Д. Вавра // Вісник НБУ. – 2015. – № 233, вересень. – С. 40-57.

– у цих країнах також не була забезпечена законодавча незалежність центрального банку, трансмісійний механізм грошово-кредитної політики був неефективним, і в ньому домінував канал валютного курсу.

Досвід країн, котрі запровадили режим інфляційного таргетування, доводить, що забезпечення вищезазначених передумов полегшує перехід до стратегії таргетування інфляції, але їхня відсутність не створює нездоланих перешкод. Відтак, присутність більшості цих передумов є свідченням реалізації ефективної монетарної політики. Звідси процес їхнього запровадження фактично є шляхом підвищення ефективності забезпечення нової стратегії грошово-кредитної політики та засобом підвищення довіри до останньої з боку суспільства. Таким чином, ефективність запровадження режиму інфляційного таргетування більшою мірою залежить від послідовності, швидкості та рішучості запровадження регулятором його елементів, ніж від початкового стану грошово-кредитної політики та наявності необхідних передумов.

З огляду на це встановлення чіткої й видимої мети інфляційного таргетування може допомогти центральному банку вибудувати довіру і закріпити інфляційні очікування, стабілізуючи в підсумку як інфляцію, так і ділову активність⁴. З метою ефективної реалізації режиму інфляційного таргетування Національний банк України не повинен ігнорувати факт існування в державі великої кількості глибинних проблем, у першу чергу високої інфляції, слабкої економіки, що спричинена політичною нестабільністю. На думку О. Куабіона та Ю. Городніченка, єдиною перевагою порівняно з країнами, котрі зробили цей крок раніше, є наявні опитування, які вимірюють інфляційні очікування різних економічних агентів і дадуть змогу НБУ в реальному часі стежити за успіхами його комунікаційної стратегії й тим, як зміна режиму впливатиме на економічні очікування українців⁵. Національний банк України, на противагу більшості центральних банків, володіє доступом до результатів опитувань щодо інфляційних та курсових очікувань не лише професійних експертів-прогнозистів, але й домогосподарств та фірм. Це дозволяє докладніше вивчити очікування різних агентів української економіки щодо цільового показника інфляції. Існуючі опитування не досконалі, проте їх можна покращити завдяки певним змінам та доповненням, а це, в свою чергу, може принести значні вигоди Національному банку. Наприклад, автори пропонують доповнити опитування вимірюванням довгострокових інфляційних очікувань домогосподарств і фірм та показником невизначеності прогнозів таких агентів і відстежувати сприйняття ними недавньої динаміки інфляції⁶. Зазначені зміни були б дуже

⁴ Walsh Carl E. The Future of Inflation Targeting. – The Economic Record 87, 2011. – P. 23–36.

⁵ Куабіон О. Інфляційні очікування в Україні: довгий шлях до закріплення? / О. Куабіон, Ю. Городніченко // Вісник НБУ. – 2015. – № 233, вересень. – С. 6–24.

⁶ Там само. – С. 24.

корисними для НБУ в його зусиллях приборкання інфляційних коливань. Опитування виявили як певні відмінності, так і подібні риси курсових та інфляційних очікувань домогосподарств і фірм в Україні. Особливої уваги Національного банку заслуговує не очікувано сильна кореляція в часі між очікуваннями змін обмінного курсу та інфляційними очікуваннями, яка підтверджує тезу про те, що українське суспільство позиціонує обмінний курс як головний індикатор загальних цінових змін у національній економіці. Цілком ймовірно, що під час реалізації стратегії інфляційного таргетування НБУ здійснюватиме спроби обмежити курсові коливання національної валюти навіть у режимі таргетування інфляції з метою уникнення надмірної мінливості інфляційних очікувань українських домогосподарств і фірм. Проте, як свідчить досвід країн, де тривалий час діє режим таргетування інфляції, триває боротьба за фіксацію очікувань, навіть за тих обставин, що достатньо низький рівень інфляції утримується центральними банками упродовж багатьох років. Незважаючи на двадцятип'ятирічний досвід запровадження режиму таргетування інфляції домогосподарства та фірми у США, як і домогосподарства в Новій Зеландії, й надалі передбачають інфляцію на рівні, вищому, ніж проголошений цільовий показник⁷. Цей досвід слід неодмінно взяти до уваги Національному банку при реалізації стратегії інфляційного таргетування, оскільки як для компаній, так і для домашніх господарств обмінний курс є основним сигналом загальних цінових змін в економіці України. З огляду на це процес переходу до режиму інфляційного таргетування повинен супроводжуватись особливою увагою з боку розробників монетарної політики до коливань обмінного курсу національної валюти з метою уникнення надмірної мінливості інфляційних очікувань домогосподарств і фірм в Україні.

Згідно з рекомендаціями Міжнародного валютного фонду пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі при виконанні своїх функцій Національним банком України було законодавчо закріплено ще в липні 2010 р.⁸. Ключові мотиви переходу України до режиму інфляційного таргетування полягали, по-перше, у наявності високої та нестабільної інфляції: починаючи з 2004 р., інфляція становила більш як 10% на рік, у 2009 – 12,3%⁹. Висока інфляція 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

⁷ Coibion O., Gorodnichenko Y., Kumar S. How Do Firms Form Their Expectations? New Survey Evidence. – NBER Working Paper, 2015. – No. 21092.

⁸ Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Національного банку України» від 09.07.2010 р. №2478-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-17>.

⁹ Річний звіт НБУ за 2009 р. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm.

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 посилилися інфляційні очікування, що, в свою чергу, провокувало нові хвилі інфляції.

По-друге, нагальною 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.

По-третє, існувала необхідність проведення незалежної, антициклічної монетарної політики, що абсорбує шоки, а також підвищення здатності економіки протистояти валютним та фінансовим кризам.

Проте зміни, внесені до нормативних актів, що регулюють діяльність НБУ, забезпечили лише формально-правову основу для впровадження інфляційного таргетування. Але практичне застосування даного режиму ускладнювалося багатьма перешкодами. Найсуттєвішими з них були: 1) відсутність відповідних макроекономічних передумов для запровадження таргетування інфляції, оскільки жоден з макроекономічних показників не знаходився на рівні, що за світовою практикою є прийнятим для даного монетарного режиму; 2) тісна прив'язка монетарних агрегатів до зовнішнього сектора, що не дозволяло ефективно використовувати стерилізаційні інструменти і створювало серйозну загрозу девальвації гривні; 3) висока ймовірність того, що в силу відкритості економіки девальваційні тенденції відбуватимуться паралельно з інфляційними і режим інфляційного таргетування перетвориться на режим націлювання на валютний курс; 4) недостатній рівень прогнозованості й керованості сегментів вітчизняної економіки; 5) низький ступінь довіри населення та суб'єктів підприємницької діяльності до представників монетарної влади в Україні; 6) недостатній рівень розвитку фінансового ринку та взаємозв'язок стратегій НБУ та комерційних банків; 7) значний рівень доларизації та тінізації вітчизняної економіки, що послаблює можливості Нацбанку щодо оперативного впливу на ситуацію з метою дотримання проголошених орієнтирів; 8) існування високого обсягу урядових запозичень та перевага фіскальних чинників суперечать практиці інфляційного таргетування. Проте найголовнішою перешкодою для

практичного застосування режиму таргетування інфляції була відсутність реального економічного підґрунтя для переходу до вільного курсоутворення.

Відтак, 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.

Проте в квітні 2014 р. Національним банком 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 впливу капіталу, спровокованого наявною соціально-політичною ситуацією та воєнними діями на сході країни (див. табл. 1).

Традиційним для вітчизняної практики було врівноваження валютного ринку шляхом усунення дефіциту пропозиції валюти через механізм валютних інтервенцій, котрі здійснювалися за рахунок золотовалютних резервів. Через відсутність необхідного поповнення виснаження резервів відбувалося швидкими темпами: протягом 2014 р. вони зменшилися більше ніж у 2,5 рази порівняно з попереднім роком і склали 7533 млн дол. США, що становило найменший обсяг офіційних резервів НБУ за останні 10 років¹⁰. 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.

¹⁰ Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 4 (265). – С. 71.

Таблиця 1

**Динаміка показників платіжного балансу України
у 2014-2015 рр.¹¹**

(млн дол. США)

Статті платіжного балансу	2014 р.	2015 р.
А. Рахунок поточних операцій	-4596	-279
Експорт товарів і послуг	65436	47397
% до відповідного періоду попереднього року*	–	72.4
Імпорт товарів і послуг	70042	48559
% до відповідного періоду попереднього року*	–	69.3
В. Рахунок операцій з капіталом	400	472
С. Фінансовий рахунок	9111	-656
Прямі інвестиції	-299	-3058
Портфельні інвестиції	-2700	-261
Д. Зведений баланс (=А+В–С)	-13307	849

* Розраховано автором.

Протягом 2015 р. ситуація дещо стабілізувалася: за підсумками ІV кварталу 2015 року сформовано додатне сальдо зведеного платіжного балансу на рівні 0,9 млрд дол. США. Це дало змогу збільшити міжнародні резерви до 13,3 млрд дол. США станом на кінець 2015 року¹². 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.

Результатом лібералізації валютного курсу було рекордне здешевлення національної грошової одиниці. За даними НБУ зниження офіційного курсу гривні на початок 2015 р. склало 97,2%¹³, що перевищило масштаби девальвації у кризових 1998 та 2008 роках. Протягом 2015 р. девальвація національної валюти продовжилась і на початок 2016 р. склала 52,3%¹⁴. Стрімка девальвація гривні не вирішила проблему дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку, натомість, ще більше загострила проблеми вітчизняної банківської системи, спровокувала

¹¹ Платіжний баланс України, січень 2016 р. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.

¹² Інфляційний звіт НБУ, січень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27033423>.

¹³ Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 4 (265). – С. 162.

¹⁴ Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.

панічні настрої в суспільстві, посилила спекулятивний попит на іноземну валюту та, найголовніше, поставила під питання результативність запровадження інфляційного таргетування.

Адже нерозривний зв'язок девальвації та інфляції властивий вітчизняній практиці господарювання. Так, у результаті знецінення гривні в 1998 р. (від 1,86 до 2,45 грн/дол. США) рівень інфляції зріс до 20% порівняно з 10% у 1997 р.¹⁵; знецінення гривні у 2008 р. (від 5,05 до 7,70 грн/дол. США) спричинило збільшення рівня інфляції до 22,3% порівняно з 16,6% у 2007 р.;¹⁶ девальвація гривні у 2014 р. (від 7,99 до 15,76 грн/дол. США) спровокувала стрибок інфляції до 24,9% порівняно з 0,5% у 2013 р.;¹⁷ а результатом подальшої девальвації національної валюти у 2015 р. (до 24,0 грн/дол. США) стало підвищення рівня інфляції до 43,3%¹⁸, що ставить під сумнів ефективність реалізації стратегії інфляційного таргетування в Україні.

Законодавчо закріплене прагнення НБУ зосередити свою увагу на забезпеченні цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування напрочуд складно буде реалізувати, ігноруючи проблеми стабільності національної грошової одиниці на зовнішньому ринку. Стратегічно важливий для України імпорт енергоносіїв, нафтопродуктів, що потребує розрахунків у валюті, неминуче ляже в основу розкручування інфляційної спіралі у разі продовження девальваційних тенденцій. Існує 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 свого роду жертвою для фіксованих темпів інфляції.

Висновки. Таргетування як стратегія монетарної політики являє собою проголошення Центральним банком країни завдання щодо фіксації й підтримки в межах визначеного рівня одного з основних макроекономічних показників держави протягом визначеного періоду часу.

Популярність інфляційного таргетування, що полягає у встановленні допустимих меж інфляційних коливань із паралельним застосуванням системи заходів для утримання темпів інфляції на запланованому рівні, обумовлена його численними перевагами порівняно з іншими режимами монетарного устрою, серед яких: зростання довіри до інституцій монетарної влади; законодавче закріплення цінової стабільності; встановлення інфляційного орієнтуру на тривалий час, який дозволяє підвищити ефективність прогнозування власної діяльності економічними агентами

¹⁵ Бюлетень Національного банку України. – 2002. – № 12 (119). – С. 62, 126.

¹⁶ Бюлетень Національного банку України. – 2009. – № 12 (201). – С. 49, 173.

¹⁷ Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 4 (265). – С. 39, 162.

¹⁸ Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.

та знизити їхні ризики; можливість врахування часових лагів у використанні інструментарію грошово-кредитного регулювання, яка підвищує його ефективність; створення сприятливого середовища для підтримки сталих темпів росту реального ВВП.

Досвід країн, котрі запровадили режим інфляційного таргетування, доводить, що ефективність його запровадження більшою мірою залежить від послідовності, швидкості та рішучості запровадження регулятором елементів інфляційного таргетування, ніж від початкового стану грошово-кредитної політики та наявності необхідних передумов.

Основними перешкодами практичного застосування таргетування інфляції в Україні є: відсутність відповідних макроекономічних передумов; тісна прив'язка монетарних агрегатів до зовнішнього сектора, що не дозволяє ефективно використовувати стерилізаційні інструменти; недостатній рівень прогнозованості й керованості сегментів вітчизняної економіки; низький ступінь довіри населення та суб'єктів підприємницької діяльності до представників монетарної влади в Україні; недостатній рівень розвитку фінансового ринку та взаємозв'язок стратегій НБУ та комерційних банків; значний рівень доларизації та тінізації вітчизняної економіки; існування високого обсягу урядових запозичень та перевага фіскальних чинників, що суперечить практиці інфляційного таргетування. Проте найголовнішою перешкодою для практичного застосування режиму таргетування інфляції була відсутність реального економічного підґрунтя для переходу до вільного курсоутворення.

З огляду на це особливої уваги Національного банку заслуговує не очікувано сильна кореляція в часі між очікуваннями змін обмінного курсу та інфляційними очікуваннями, яка підтверджує тезу про те, що українське суспільство позиціонує обмінний курс як головний індикатор загальних цінових змін у національній економіці. Отже, існує 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 свого роду пожертвою для фіксованих темпів інфляції.

Людмила БОЦЬОРА

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Liudmyla BOTSIOIRA

DIAGNOSTICS OF THE SYSTEM OF TAXATION OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

The dynamics of the main indicators of taxation of small businesses is investigated. The peculiarities of taxation of small enterprises are analysed according to the two schemes of single tax payment. Recommendations on choosing the optimal taxation system are given. Models are built representing relationships between the volume of net income, the sum of material and equivalent costs, labour costs and the size of the tax burden. The main tasks for improving the tax system are outlined.

Система оподаткування є інструментом економічного впливу (як позитивного, так і негативного) на суспільне виробництво, його структуру і динаміку, прискорення науково-технічного прогресу. За допомогою податків можна стимулювати, обмежувати ділову активність або розвиток тих чи інших галузей економіки.

Саме оподаткування є одним із найважливіших методів фінансового механізму. Такий інструмент, як податкові платежі, є найсуттєвішим джерелом наповнення державної казни фінансовими ресурсами, адже питома вага податкових надходжень становить більше як 70% усіх доходів зведеного бюджету України. Тому дуже важливо, щоб уряд нашої держави спрямував свої зусилля на розробку такого механізму функціонування податкової системи, при якому одночасно здійснювалось би наповнення бюджету, а підприємства, в свою чергу, не мали змоги ухилятися від сплати податків. Так, спрощена система оподаткування спрямована на зниження податкового тиску на підприємців, а спрощена система обліку і звітності повинна полегшувати процедури обчислення та сплати податків.

Запровадження спеціальних режимів оподаткування для малого підприємництва, на нашу думку, окрім стимулювання його розвитку, забезпечує також мінімізацію витрат на адміністрування податків, ведення обліку і подачу звітності: скорочує кількість документації, відповідно заощаджує час на її заповнення, який можна використати для зайняття власне підприємницькою діяльністю; дозволяє зменшити кількість черг при поданні звітності до відповідного податкового органу (окрім того, нині стало можливим також подання звітності в електронній формі); до того ж, при сплаті підприємцями єдиного податку скорочується загальна кількість обов'язкових платежів до бюджету.

Зазначимо, що серед науковців панує думка, що до державних інструментів формування ефективного податкового механізму належать: податкова реформа; гармонізація правил податкового обліку з правилами бухгалтерського обліку та наближення узгодження їх з міжнародними стандартами обліку та звітності; податкове стимулювання підприємницької діяльності, зокрема малого та середнього бізнесу; податкове стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності (податковий інвестиційний кредит); податкові пільги; спрощені режими оподаткування; податкові "канікули", удосконалення амортизаційної політики. На рівні підприємства інструментами такого податкового механізму є: визначення організаційно-правової форми підприємницької діяльності; вибір форми власності; вибір системи оподаткування; встановлення облікової політики; податковий моніторинг; податковий аналіз; податкове планування та прогнозування; бюджетування податків; розрахунок поточних податкових платежів, їх оптимізація¹.

Варто відзначити, що якщо якийсь із перелічених інструментів працює неефективно або з певними відхиленнями, то це відобразатиметься, відповідно, й на усьому механізмі, що, в свою чергу, впливатиме на розвиток інших суб'єктів економіки країни – у нашому випадку на діяльність малого підприємництва (МП). Так, за статистичними даними, у 2014 р. обсяг реалізованої МП продукції збільшився в порівнянні з 2013 р. лише на 5 %. На початок 2015 р. питома вага малих підприємств у загальній кількості суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та об'єднань України (ЄДРПОУ) становила близько 24%, питома вага продукції МП у загальних обсягах реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктів господарювання – 15 %, а кількість найманих осіб на МП становила лише 22% загальної кількості найманих працівників суб'єктів господарювання.

Про недоліки податкового механізму та неефективність діючої системи оподаткування малого підприємництва в Україні свідчить також той факт, що, за даними Світового банку, серед 189 досліджених країн Україна займає 107 місце після Гани за наявністю сприятливих умов для сплати податків (оцінка ведення бізнесу 2016 – Doing Business 2016). Перші місця в рейтингу очолюють Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Саудівська Аравія. В Україні кількість податкових платежів у рік становить 5 і витрачати на їх сплату доводиться 350 год., тобто за рік на це потрібно потратити 44 робочих дні. Загальна податкова ставка становить 52,2% прибутку підприємства (табл. 1). Для прикладу, в Румунії на сплату 14 податкових платежів витрачається близько 42% прибутку та 19 робочих днів. Лідером рейтингу є Об'єднані Арабські Емірати, де

¹ Аналіз застосування суб'єктами малого підприємництва спеціальних режимів оподаткування у 2010 році [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>.

кількість виплат становить 4, на що підприємці витрачають лише 1,5 дні свого робочого часу. Загальна податкова ставка становить 15,9% прибутку.

Як видно з табл. 1, однією з причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є також проблеми, які стосуються недоліків системи оподаткування, в тому числі надмірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Рейтинг України у 2016 р. за наявністю сприятливих умов для сплати податків

Індикатор	Україна	Східна Європа і Центральна Азія	ОЕСР
Податкові платежі (кількість на рік)	5	19,2	11,1
Час на сплату податкових платежів (год. на рік)	350	232,7	176,6
Податок на прибуток (%)	9	10,8	14,9
Податок і відрахування з ЗП (%)	43,1	20,4	24,1
Інші податки (%)	0,1	3,1	1,7
Загальна податкова ставка (% від прибутку)	52,2	34,8	41,2

Примітка. Складено за даними: Легкість ведення бізнесу в Україні / Ведення бізнесу [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.doing-business.org/data/exploreeconomies/ukraine>.

У різні періоди розвитку податкової системи в Україні оподаткування суб'єктів малого підприємництва регулювалося різними законодавчими актами, а відтак характеризувалося різними ставками податків та об'єктами оподаткування. Наприклад, ставка оподаткування прибутку (доходу) в період 1991-1999 рр. коливалася в межах від 18 до 30% об'єкта оподаткування. Це досить суттєвий показник податкового тягаря, що несприятливо впливає на розвиток малого підприємництва. Тому цілком логічним було прийняття Указу Президента України від 3 липня 1998 р. "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва",² який започаткував розвиток альтернативних систем оподаткування для суб'єктів малого підприємництва, а також мав би сприяти зменшенню витрат платників єдиного податку на ведення обліку та подання звітності.

² Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 3 липня 1998 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.

Однак вже у 2003 р. був прийнятий Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", відповідно до якого роботодавці (в т. ч. суб'єкти малого підприємництва) повинні були сплачувати соціальні внески до Пенсійного фонду в сумі 33,2% від фонду оплати праці³. З 1 січня 2011 р. після набрання чинності Законом України "Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" загальний розмір відрахувань для всіх юридичних осіб, в тому числі і для тих, які сплачують єдиний податок, зріс до 36,76-49,7% в залежності від класу професійного ризику виробництва⁴.

Зростання податкового навантаження на суб'єктів малого бізнесу негативно позначається також на показниках їх розвитку. Тому задля розвитку вітчизняної економіки в цілому та підприємництва зокрема одним із завдань держави повинно стати зменшення податкового тиску на "локомотив" вітчизняної економіки – малі форми підприємництва. Такі кроки на шляху реформування вітчизняної системи оподаткування започатковані Податковим кодексом⁵ та Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності"⁶.

Варто також зазначити, що, незважаючи на недоліки та суперечності, які містяться в Кодексі, прийняття згаданого нормативно-правового документа є важливим кроком у покращенні механізмів функціонування вітчизняної податкової системи. Адже цей законодавчий акт містить у собі норми, які регламентують порядок справляння усіх загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що дозволяє усунути незручності, які пов'язані з пошуком і дотриманням умов адміністрування податків.

До сприятливих змін у Податковому кодексі можна віднести те, що в ньому суттєво зменшено перелік податків і зборів, стосовно яких не є платником суб'єкт малого підприємництва, які обрали загальноновстановлений порядок оподаткування. Загальна кількість таких податків і

³ Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 липня 2003 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

⁴ Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

⁵ Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.

⁶ Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : Закон України від 4 листопада 2011 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.

зборів значно скоротилася, так, з 29 загальнодержавних у кодексі залишилось лише 7, а з 13 місцевих податків і зборів – лише 4⁷.

Відповідно до Господарського кодексу України суб'єкти підприємництва залежно від розміру поділяються на чотири групи:⁸ мікропідприємства, малі, середні й великі (табл. 2).

Таблиця 2

**Вітчизняні критерії ідентифікації суб'єктів
господарювання за величиною**

Суб'єкт господарювання	Величина суб'єкта господарювання	Середня кількість працівників, осіб	Дохід, млн евро/ рік
Фізична особа Юридична особа	Мікро	Не перевищує 10	Не перевищує 2
Фізична особа Юридична особа	Мале	Не перевищує 50	Не перевищує 10
Фізична особа Юридична особа	Середнє	Не перевищує 250	Не перевищує 50
Юридична особа	Велике	Понад 250	Понад 50

Примітка. Джерело: складено автором на основі норм Господарського кодексу України

Порівняємо критерії поділу суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності (далі – ССО), на групи платників єдиного податку (табл. 3).

Якщо до змін у податковому законодавстві для переходу на ССО максимальний обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) мав становити не більше 0,5 млн грн для фізичних осіб – підприємців (ФОП) та 1 млн грн – для юридичних осіб (ЮО), то тепер обсяг доходу протягом календарного року не повинен перевищувати 300 тис. грн, 1,5 млн грн, 5 млн грн для ФОП (залежно від групи платника єдиного податку) та 5 млн грн – для ЮО⁹.

⁷ Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.

⁸ Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.

⁹ Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.

Таблиця 3

Критерії поділу на групи платників єдиного податку та обмеження щодо права застосування СОО суб'єктами малого підприємництва
(до 1 після внесення змін у Податковий кодекс)

Група	Види діяльності	Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік	Кількість найманих працівників	Ставка єдиного податку (ЄП): фіксована або % до виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) (Д)
I	2	3	4	5
до 31.12.2011 р.				
I	Фізичні особи-підприємці	Будь-які, окрім встановлених п. 7 Указу Президента України від 3 липня 1998 р. "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва"	до 0.10 осіб	20 - 200 грн +50% ЄП за кожну найману особу
II	Юридичні особи		до 50 осіб	6% від Д + ПДВ 10% від Д без ПДВ
після 01.01.2012 р.				
Група	Види діяльності	Обсяг доходу за рік	Кількість найманих працівників	Ставка єдиного податку: фіксована - % від розміру мінімальної зарплати (МЗП) або відсоткова - % від доходу
I	Фізичні особи-підприємці	до 150 тис. грн	не мають найманих працівників	1-10% розміру МЗП
II	Фізичні особи-підприємці	до 1 млн. грн	0.10 осіб	2-20% розміру МЗП
III	Фізичні особи-підприємці	до 3 млн. грн	0.20 осіб	3% доходу + ПДВ 5% доходу без ПДВ
IV	Юридичні особи	до 5 млн. грн	до 50 осіб	
V	Фізичні особи-підприємці	до 20 млн. грн	до 20 осіб	5% доходу + ПДВ 7% доходу без ПДВ
VI	Юридичні особи		Без обмежень	

Продовження табл. 3

I		2	3	4	5
		після 28.12.2014 р.			
Група		Види діяльності	Обсяг доходу за рік/ частка сільсько-господарського товаровиробництва за рік *	Кількість найманих працівників	Ставка єдиного податку: факсована – % від розміру мінімальної зарплати (МЗП) або відсоткова – % від доходу
I	Фізичні особи-підприємці	роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або господарська діяльність з надання побутових послуг населенню	до 300 тис. грн	не мають найманих працівників	до 10% розміру МЗП
II	Фізичні особи-підприємці	господарська діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	до 1,5 млн. грн	до 10 осіб	до 20% розміру МЗП
III	Фізичні особи-підприємці	будь-які, не заборонені законодавством	до 5 млн. грн	не обмежено	3% доходу + ПДВ 5% доходу без ПДВ
	Юридичні особи		до 5 млн. грн		
IV*	Фізичні особи-підприємці Юридичні особи	сільськогосподарське товаровиробництво	до 75 %	не обмежено	0,81-5,4% суми індексованої нормативної оцінки с/г угідь (з одного гектара землі)

Примітка. **Джерело:** складено автором на основі Податкового кодексу України від 2.12.2010 (Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>).

У Податковому кодексі виокремлено чотири групи ФОП на дві групи ЮО, які можуть обрати ССО. При цьому фіксовані ставки єдиного податку для перших двох груп його платників прив'язані до розміру мінімальної заробітної плати (МЗП). До першої групи платників єдиного податку належать ФОП, річний дохід яких – менший 300 тис. грн, їм заборонено залучати до роботи найманих працівників. Ставки податку для цих приватних підприємців визначаються місцевою владою і можуть становити до 10% МЗП на місяць (до 137,8 грн по квітень і до 145 грн по листопад 2016 р.)¹⁰.

До другої групи платників ЄП зараховують суб'єктів малого бізнесу, річний дохід яких не перевищує 1,5 млн грн. Такі "спрощенці" зможуть найняти на роботу до 10 працівників, але реалізовувати товари/надавати послуги їм дозволено лише громадянам або іншим платникам єдиного податку. Відтак, підприємці цієї групи не мають права співпрацювати з юридичними особами, які користуються загальною системою оподаткування. Податок для другої групи платників ЄП становить до 20% МЗП (до 275,6 грн по квітень і до 290 грн по листопад 2016 р.)¹¹.

Третю групу платників ЄП становлять ФОП та ЮО, причому обмежень щодо кількості найманих працівників вони не мають. Однак річний дохід юридичних осіб повинен становити до 5 млн грн. Вони можуть платити цей податок за ставкою або 5% від доходу в разі несплати ПДВ, або 3% у разі реєстрації платником ПДВ (до 2012 р. 10% або 6% + ПДВ відповідно). До четвертої групи відносять сільськогосподарських виробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить 0,81-5,4% бази оподаткування. Базою оподаткування в цьому випадку є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку¹².

Як свідчать дані таблиці 3, суттєві зміни щодо спрощеної системи оподаткування відбулися зі змінами у Податковому кодексі, які діють з 1 січня 2012 р., а зміни, які вносились у Податковий кодекс протягом 2012-2015 рр., змінювали самі критерії віднесення до тої чи іншої групи платників єдиного податку.

Зі змінами у Податковому кодексі, які діють з 1 січня 2012 р., також скасовується заборона юридичним особам, що застосовують систему оподаткування, відносити до своїх витрат придбання товарів (робіт,

¹⁰ Там само.

¹¹ Там само.

¹² Там само.

послуг) у ФОП – платників єдиного податку. Хоча й раніше, з початком дії Податкового кодексу (з 1 січня 2011 р.), також не заборонялася співпраця підприємств із спрощенцями, однак неможливість віднесення на витрати придбаних у платників ЄП товарів і послуг зробила діяльність за цією схемою менш вигідною, ніж раніше, що спричинило бурхливі масові протести з боку підприємців¹³.

На наш погляд, скасування згаданого обмеження є досить спірним, адже, з одного боку, його наявність призвела до того, що платники податку на прибуток за загальною системою оподаткування масово відмовлялися від співпраці з підприємцями-спрощенцями, що, безумовно, нівелювало всі переваги цього способу оподаткування. Тоді як, з другого боку, після скасування даної норми, співпрацюючи з підприємцями, оподаткування яких здійснюється за спрощеною системою, юридичні особи будуть намагатися максимально зменшити оподатковуваний прибуток за рахунок завищення витрат на придбання продукції (робіт, послуг) таких підприємців¹⁴.

Варто зазначити, що до прийняття змін 28 грудня 2014 р. до Податкового кодексу, які стосуються ССО, активно обговорювалося питання щодо переходу всіх юридичних осіб на загальну систему оподаткування, однак, як бачимо, ці зміни так і не були прийняті. На наш погляд, саме такі нововведення могли б послужити одним із поштовхів щодо ліквідації спрощеної системи оподаткування.

Щодо ставок єдиного податку ЄП, то, на перший погляд, вони є цілком обґрунтованими. Податкова ставка, яку сплачують представники перших двох груп, встановлюється органами місцевого самоврядування у вигляді % від розміру мінімальної зарплати, фактично вона відповідає рівню ставки ЄП, яка застосовувалася до кінця 2011 р. Однак до першої групи платників ЄП належать фізичні особи – підприємці, які здійснюють роздрібний продаж або надають послуги виключно населенню, а до другої – ті, які реалізують товари і послуги не лише населенню, але й іншим платникам ЄП. Проте багато ФОП також співпрацюють і з іншими юридичними особами, які знаходяться на загальній системі оподаткування, тому таких малих суб'єктів господарювання відносять до третьої групи платників ЄП, податкова ставка для яких є відсотковою, а отже, розмір податку залежатиме від обсягу отриманого ними доходу. Отже, сума платежів до бюджету від платників третьої групи частіше за все буде більшою, ніж та, яка сплачувалася ними до змін у Податковому кодексі. Подібна ситуація, з одного боку, є позитивною, бо сприятиме

¹³ Там само.

¹⁴ Худицький В. Обхідний маневр. Через неможливість роботи з юридичними особами вже у квітні сотні тисяч приватних підприємців згорнуть діяльність? / В. Худицький // Дзеркало тижня. – 2011. – №7 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт газети. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/newspaper/articles/76299#article>.

зростанню податкових надходжень до місцевих бюджетів та стримуватиме ФОП від умисного завищення своїх доходів від провадження господарської діяльності задля збільшення витрат контрагента, однак, з другого, – стимулюватиме таких ФОП, навпаки, приховувати фактичну величину доходу.

Проаналізуємо статистичні дані щодо застосування протягом 2006-2015 рр. вітчизняними суб'єктами малого підприємництва спеціальних режимів оподаткування. Так, станом на 1 січня 2016 р. в Україні було зареєстровано 1 099 500 платників ЄП (з них 153,6 тис. юридичних осіб та 945, тис. фізичних осіб). Як свідчать дані рис. 1, незважаючи на те, що кількість ФОП – платників ЄП значно перевищує кількість ЮО – платників ЄП, частка реалізованої першими продукції у загальному обсязі реалізованої продукції є незначною.

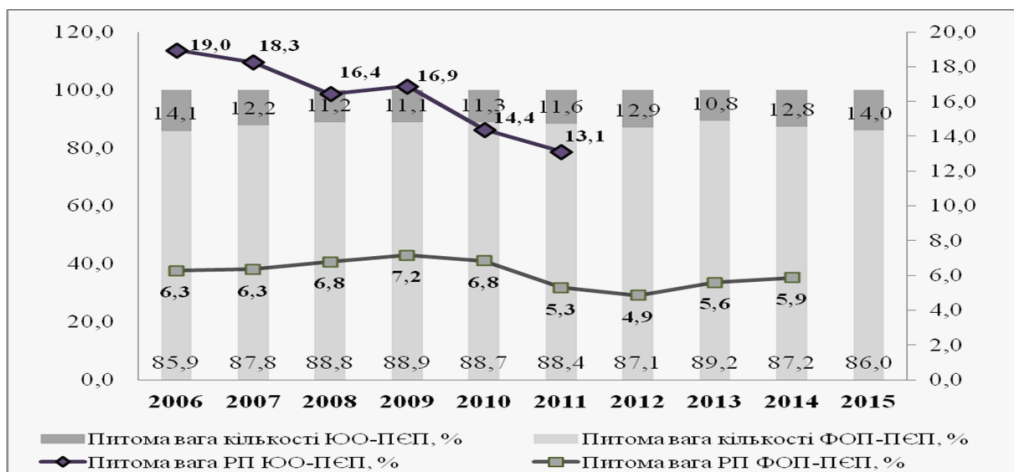


Рис. 1. Динаміка структури платників єдиного податку та частки реалізованої ними продукції у загальному обсязі реалізованої суб'єктами господарювання продукції (робіт, послуг) у 2006-2015 рр., %

Примітка. Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики

Так, середній показник питомої ваги реалізованої продукції ФОП – платників ЄП у загальному обсязі реалізованої суб'єктами господарювання продукції (робіт, послуг) у 2006-2015 рр. становив 6,1%. Тоді як середня частка ФОП – платників ЄП у загальній кількості платників єдиного податку в цьому ж році складала 87,8%. Для ЮО – платників ЄП ці показники становили 12,2 та 16,3% відповідно. Отже, можна зробити висновок про відсутність прямої залежності між кількістю ФОП – платників ЄП та їхнім внеском у обсяги реалізованої продукції.

З 2001 по 2015 рр. кількість працівників ЮО – платників ЄП (рис. 2) періодично змінювалася – то зростала, то спадала, а з 2008 р. до 2012 р. спостерігалася стрімка тенденція до зменшення їх чисельності.

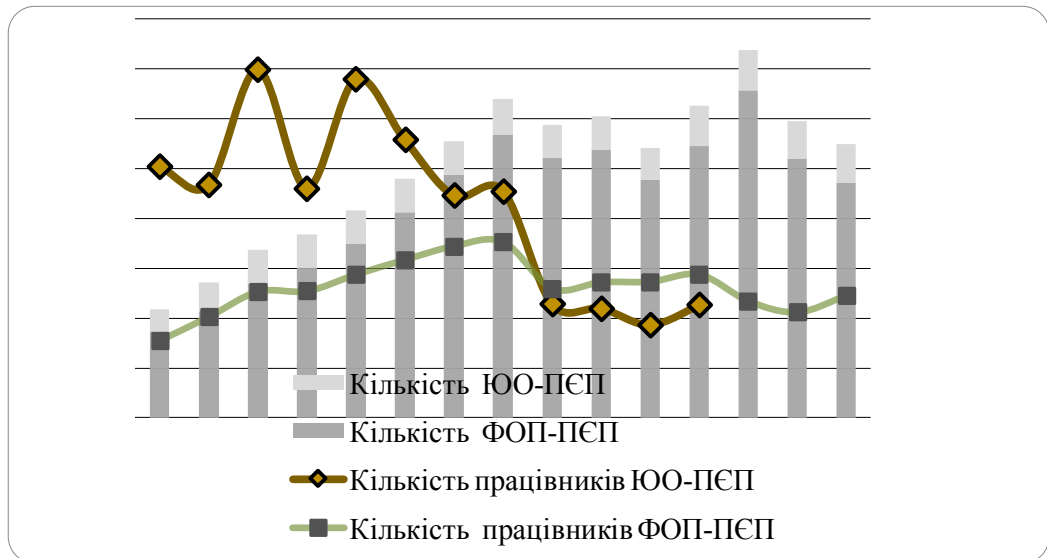


Рис. 2. Динаміка кількості платників єдиного податку та кількості найманих на них працівників за 2001-2015 рр.

Примітка. Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики

Так, ще у 2008 р. кількість найманих працівників ЮО – платників ЄП на 29% перевищувала кількість найманих ФОП – платників ЄП. Однак вже з 2009 р. спостерігається різке скорочення працівників в усіх платників ЄП. Так, у 2011 р. у ЮО – платників ЄП їх кількість становила 373 149 осіб, що у 2,4 рази менше порівняно з 2008 роком. У ФОП – платників ЄП ситуація була дещо кращою – за аналогічний період кількість працівників скоротилася лише у 1,3 рази та становила 546728 осіб. У 2015 р. кількість працівників ФОП – платників ЄП становила 491 400 осіб.

Що стосується кількості самих платників ЄП, то їхня позитивна динаміка у 2009 р. змінюється на негативну. Різке зменшення кількості таких платників (як юридичних, так і фізичних осіб) спостерігалася у 2011 р. із початком введення в дію Податкового кодексу. У 2012-2013 рр. спостерігаємо зростання кількості ЮО та ФО – платників ЄП.

З табл. 4 видно, що в 2011 р. питома вага ЄП від ЮО була найбільшою та складала 44,7%, а надходження – 1 266,2 млн грн. У наступні роки цей показник зменшується та у 2015 р. становить лише 24,6%, що, правда, величина надходжень зросла та склала 2 206,1 млн грн. Описана

статистика пов'язана, по-перше, з тим, що внаслідок кризових явищ обсяги реалізації продукції таких підприємств значно скоротилися. По-друге, за нестачі фінансових ресурсів малі підприємства змушені були вдаватися до різноманітних механізмів податкової оптимізації – у кращому випадку, а частіше – взагалі ухилялися від сплати податків, приховуючи частину доходів від своєї діяльності, що, в свою чергу, позначається на зростанні обсягів "тіньової" економіки.

Те, що надходження єдиного податку від ФО – підприємців є значно більшими, ніж від ЮО, по-перше, пояснюється їхньою кількістю, а по-друге, тим, що ЄП у ФО – підприємців є фіксованим і не залежить від величини доходу таких платників, що свідчить про вигідність для держави застосування подібної системи оподаткування у кризовий період.

Отже, попри фінансово-економічну кризу кількість бажаючих здійснювати свою діяльність за спрощеною системою оподаткування поступово зростає, що може свідчити про вигідність переходу на альтернативні системи оподаткування. Однак окремі малі підприємства все ж таки застосовують загальну систему обчислення і сплати податків. Тому вважаємо за доцільне розглянути особливості застосування, переваги та недоліки загальної та спрощеної систем оподаткування для фізичних та юридичних осіб.

Важливим законодавчим актом став Закон України від 2 грудня 2010 р. "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування"¹⁵. Впровадження єдиного соціального внеску значно спрощує схему адміністрування обов'язкових зборів до централізованих соціальних фондів, адже згаданим документом передбачено об'єднання всіх існуючих внесків на обов'язкове державне соціальне страхування (соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності, від нещасних випадків, страхування на випадок безробіття та пенсійне страхування) в один – єдиний соціальний внесок. Головною метою об'єднання внесків до чотирьох соціальних фондів в один стало зниження навантаження на фонд оплати праці, стимулювання підвищення розмірів заробітних плат і виходу частини фондів оплати праці з "тіні". Однак бажаного ефекту можна і не досягти, оскільки навантаження на фонд оплати праці залишається суттєвим. Так, ставка для юридичних осіб становить 22% нарахованої заробітної плати в залежності від класу професійного ризику виробництва. Платники ЄП – юридичні особи також сплачують єдиний соціальний внесок за тарифами, диференційованими з урахуванням видів економічної діяльності. При цьому, у процесі визначення бази для обрахування вказаного внеску, також враховується винагорода за цивільно-правовими договорами.

¹⁵ Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

Таблиця 4

Динаміка надходжень до зведеного бюджету України єдиного податку протягом 2009-2015 рр.

Платник	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	млн грн	%, всього	млн грн	%, всього	млн грн	%, всього	млн грн	%, всього	млн грн	%, всього	млн грн	%, всього	млн грн	%, всього
Фізичні особи	1 103,7	62,5	1 162,9	61,4	1 097,3	55,2	3 610,9	75,0	4 897,2	73,7	5 404,4	72,9	6 744,4	75,4
Юридичні особи	662,6	37,5	732,4	38,6	890,6	44,8	1 204,7	25,0	1 743,3	26,3	2 008,5	27,1	2 206,1	24,6
Всього	1766,3	100,0	1895,3	100,0	1987,9	100,0	4815,6	100,0	6 640,5	100,0	7 412,9	100,0	8 950,5	100,0

Примітка. Джерело. Розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби

Тепер розглянемо особливості оподаткування юридичних осіб за спрощеною системою оподаткування. Як було вже зазначено, відповідно до змін у Податковому кодексі, які вступили в дію з 1 січня 2012 р., ставка єдиного податку для юридичних осіб становить: 3% від доходу у разі сплати ПДВ (1-ий варіант застосування спрощеної системи оподаткування – ССО) або 5% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку (2-ий варіант ССО).

Для юридичної особи, яка перейшла на ССО за 1-им варіантом, сума єдиного податку обчислюватиметься:

$$\text{ЄП}_1 = 3\% \times \text{БО} = 0,03 \times \text{Д}, \quad (1)$$

де ЄП_1 – єдиний податок за 1-им варіантом.

Для суб'єктів господарювання, які є платниками ПДВ, відповідно до Податкового кодексу ставка податку на додану вартість з 1 січня 2011 р. становить 20%.

У такому випадку для визначення суми ПДВ, яку необхідно сплатити платнику, будемо використовувати наступну формулу:

$$\text{ПДВ} = \text{ПЗ} - \text{ПК} = 1/6 \times \text{Д} - \text{ПК}, \quad (2)$$

де ПЗ – величина податкового зобов'язання з ПДВ, ПК – величина податкового кредиту з ПДВ.

Юридична особа, яка перейшла на ССО оподаткування за ставкою 5% виручки від реалізації (варіант 2), не сплачує податок на додану вартість. Єдиний податок при цьому становитиме:

$$\text{ЄП}_2 = 5\% \times \text{БО} = 0,05 \times \text{Д}, \quad (3)$$

де ЄП_2 – єдиний податок за 2-им варіантом.

Окрім зазначених податків, юридичні особи незалежно від обраного варіанта застосування спрощеної системи оподаткування також обов'язково сплачують єдиний соціальний внесок, що обчислюється так само, як для юридичних осіб, що обрали загальну систему оподаткування.

Таким чином, загальна сума податкових платежів до бюджету (ЗагП) при сплаті єдиного податку у розмірі 3% виручки від реалізації та у разі сплати ПДВ становитиме:

$$\text{ЗагП}_1 = \text{ЄП}_1 + \text{ЄСВ} + \text{ПДВ} + \text{ПЗі}, \quad (4)$$

де ПДВ – сума ПДВ до сплати в бюджет ($\text{ПЗ} - \text{ПК}$), ПЗі – інші податки та збори, які повинен сплачувати платник податку.

При сплаті єдиного податку у розмірі 5% у разі включення ПДВ до суми єдиного податку ЗагП становитиме:

$$\text{ЗагП}_2 = \text{ЄП}_2 + \text{ЄСВ} + \text{ПЗі}. \quad (5)$$

Незалежно від обраної схеми спрощеної системи оподаткування (3% з ПДВ чи 5% без ПДВ) сума ЄСВ та величина інших податків і зборів (ПЗі) на підприємстві буде однаковою, тому вони в подальших розрахунках не враховуватимуться. Спробуємо обчислити умови ефективності застосування згаданих схем оподаткування для юридичних осіб, підставивши відомі компоненти у формули (4) та (5):

$$\text{ЗарП}_1 = 0,03 \times 5/6 \times \text{Д} + 1/6 \times \text{Д} - \text{ПК} = 1/40 \times \text{Д} + 1/6 \times \text{Д} - \text{ПК} = 23/120 \times \text{Д} - \text{ПК} \quad (6)$$

$$\text{ЗарП}_2 = 0,05 \times \text{Д} = 1/20 \times \text{Д}. \quad (7)$$

Прирівняємо обидва рівняння для того, щоб визначити, при якій величині податкового кредиту загальна сума податків для сплати у бюджет буде однаковою при застосуванні варіанта 1 та 2 спрощеної системи оподаткування:

$$23/120 \times \text{Д} - \text{ПК} = 1/20 \times \text{Д}, \text{ на основі цієї рівності визначимо ПК:}$$

$$\text{ПК} = 17/120 \times \text{Д} \approx 0,1417 \times \text{Д}. \quad (8)$$

Отже, після проведених розрахунків можемо зробити такі висновки:

1) для підприємств, у яких величина податкового кредиту становить більше як 14,17% доходу або витрати, які включають ПДВ, становлять більше 85% доходу ($14,17\% \times 6$), доцільно застосовувати варіант 1 ССО.

2) для підприємств, у яких величина податкового кредиту становить відповідно менше, ніж 14,17% доходу або витрати, які включають ПДВ, становлять менше 85% доходу, доцільно застосовувати варіант 2 ССО.

Застосуємо інший підхід до вибору оптимальної схеми сплати єдиного податку. Головним критерієм вибору серед них оптимальної є рівень податкового навантаження, а чинниками, що його визначають, – доходи та окремі види витрат суб'єкта малого підприємництва. Оскільки йдеться про критерії вибору серед схем справляння єдиного податку (3% від доходу плюс сплата ПДВ та 5% від доходу без сплати ПДВ), то важливими є обсяг чистого доходу та величина матеріальних і прирівняних витрат та витрат оплати праці. Взаємозв'язки між вказаними чинниками і рівнем податкового навантаження можна виразити математично.

Для побудови моделі такого взаємозв'язку зроблено припущення, що суб'єкт малого підприємництва належить до першого класу професійного ризику.

Величину податкового навантаження можна виразити так:

$$\text{ПН}_1 = \frac{\text{ЄП} + \text{ПДВ} + \text{ЄСВ}}{\text{Д}} = \frac{0,03 \cdot \text{Д} + 0,2 \cdot \text{Д} - 0,2 \cdot \text{МВ} + 0,22 \cdot \text{ЗП}}{\text{Д}}, \quad (9)$$

$$\text{ПН}_2 = \frac{\text{ЄП} + \text{ЄСВ}}{\text{Д}} = \frac{0,05 \cdot \text{Д} + 0,22 \cdot \text{ЗП}}{\text{Д}}, \quad (10)$$

де $\text{ПН}_{1,2}$ – величина податкового навантаження у разі сплати єдиного податку за схемами 3% від доходу плюс сплата ПДВ та 5% від доходу без сплати ПДВ відповідно; ЄП – єдиний податок; ПДВ – податок на додану вартість; ЄСВ – єдиний соціальний внесок; Д – загальна сума доходів суб'єкта малого підприємництва (без врахування ПДВ); МВ – сума матеріальних і прирівняних до них витрат; ЗП – сума витрат на оплату праці; 0,03 та 0,05 – ставки єдиного податку; 0,2 – ставка ПДВ; 0,22 – норма нарахування єдиного соціального внеску. Виконавши відповідні математичні перетворення, отримали такі формули:

$$\text{ПН}_1 = 0,23 + \frac{\text{В}}{\text{Д}} \cdot (0,22 \cdot \text{Ч}_{\text{зн}} - 0,2 \cdot \text{Ч}_{\text{мв}}), \quad (11)$$

$$ПН_2 = 0,05 + \frac{B}{D} \cdot 0,22 \cdot Ч_{зн}, \quad (12)$$

де B – величина загальних витрат суб'єкта малого підприємництва; $Ч_{зн}$ – частка витрат на оплату праці у загальній сумі витрат; $Ч_{мв}$ – частка матеріальних і прирівняних до них витрат у загальній сумі витрат.

У таблиці 5 представлений загальний розрахунок податкового навантаження залежно від частки витрат на оплату праці у загальній сумі витрат та частки матеріальних і прирівняних до них витрат у загальній сумі витрат, здійснений за формулою 11.

Таблиця 5

**Розрахунок величини податкового навантаження
за схемою 3% від доходу плюс сплата ПДВ**

Частка матеріальних витрат у загальній сумі витрат	Частка витрат на оплату праці у загальній сумі витрат								
	0-0,1	0,1-0,2	0,2-0,3	0,3-0,4	0,4-0,5	0,5-0,6	0,6-0,7	0,7-0,8	0,8-0,9
0-0,1	0,247	0,283	0,319	0,355	0,391	0,427	0,463	0,499	0,535
0,1-0,2	0,227	0,263	0,299	0,335	0,371	0,407	0,444	0,480	0,516
0,2-0,3	0,207	0,243	0,280	0,316	0,352	0,388	0,424	0,460	0,496
0,3-0,4	0,188	0,224	0,260	0,296	0,332	0,368	0,404	0,440	0,477
0,4-0,5	0,168	0,204	0,240	0,276	0,313	0,349	0,385	0,421	0,457
0,5-0,6	0,149	0,185	0,221	0,257	0,293	0,329	0,365	0,401	0,437
0,6-0,7	0,129	0,165	0,201	0,237	0,273	0,309	0,346	0,382	0,418
0,7-0,8	0,109	0,145	0,182	0,218	0,254	0,290	0,326	0,362	0,398
0,8-0,9	0,090	0,126	0,162	0,198	0,234	0,270	0,306	0,342	0,379

Примітка. Джерело: розраховано автором

У таблиці 6 представлений загальний розрахунок податкового навантаження залежно від частки витрат на оплату праці у загальній сумі витрат, здійснений за формулою 12.

Таблиця 6

**Розрахунок величини податкового навантаження
за схемою 5% від доходу без сплати ПДВ**

Частка витрат на оплату праці у загальній сумі витрат								
0-0,1	0,1-0,2	0,2-0,3	0,3-0,4	0,4-0,5	0,5-0,6	0,6-0,7	0,7-0,8	0,8-0,9
0,247	0,283	0,319	0,355	0,391	0,427	0,463	0,499	0,535

Примітка. Джерело: розраховано автором

Проведений розрахунок податкового навантаження суб'єктів малого підприємництва, які використовують спрощену систему оподаткування, дав змогу виявити, що зростання $\mathcal{C}_{zn}$ на 10% призводить до збільшення на 3,61% величини податкового навантаження на його дохід, тоді як таке зростання $\mathcal{C}_{mv}$ – до її зменшення на 1,96%. Така ситуація свідчить про те, що спрощена система оподаткування малого бізнесу не стимулює їх до розширення своєї діяльності та створення робочих місць. Таким чином, роботодавець задля зменшення рівня податкового навантаження намагається якомога більшу частину заробітної плати виплачувати "в конвертах" та завищувати рівень матеріальних і прирівняних витрат.

Для порівняння спрощеної та загальної систем оподаткування (далі – ЗСО) юридичних осіб потрібно провести набагато складніші розрахунки, оскільки при обчисленні загальної суми податкових платежів до бюджету, окрім інших компонентів, у формулі з'являється ще така змінна, як витрати (В). Окрім цього, за ЗСО платники не звільняються від сплати таких податків і зборів, які не сплачують підприємства при застосуванні ССО.

Отже, загальна система оподаткування є вигідною для підприємств, які мають матеріаломістке виробництво або ж сума витрат на придбання товарів у процесі господарської діяльності є значною. Оскільки саме таким чином ці витрати значно зменшують базу оподаткування податком на прибуток підприємств. Відповідно, можна стверджувати, що ССО буде вигіднішою для підприємств, які надають послуги чи виконують роботи.

Окрім цього, підприємствам, діяльність яких спрямована на реалізацію продукції (робіт, послуг) безпосередньо споживачам для власного споживання, ефективніше застосовувати ССО за схемою 2 (5% без сплати ПДВ). Натомість, якщо діяльність підприємств зосереджується на реалізації продукції для подальшого перепродажу, вигідніше обирати ССО за схемою 1 (3% із сплатою ПДВ).

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можна дійти також висновків, що величина податкового навантаження суттєво позначається на діяльності підприємств, їх фінансовій стійкості та конкурентоспроможності, адже надмірний податковий тиск негативно впливає на величину фінансових ресурсів, що так необхідні будь-якому суб'єкту господарювання для ефективного функціонування. Відтак подібна ситуація супроводжується постійним пошуком методів оптимізації сплати податків на підприємстві.

Перехід на спрощену систему оподаткування не завжди є шляхом вирішення проблем зменшення податкового навантаження. В залежності від сукупності різноманітних чинників ефективність застосування тієї чи іншої системи обчислення та сплати податків буде різною. Важливими показниками, які характеризують ефективність застосування того

чи іншого режиму оподаткування, є рентабельність реалізації (продажів), величина податкового навантаження та коефіцієнт ефективності оподаткування.

Незважаючи на скрутне фінансово-економічне становище України, кількість бажаючих здійснювати свою діяльність за спрощеною системою оподаткування поступово зростає, що говорить про вигідність переходу на альтернативні режими оподаткування. Однак окремі малі підприємства все ж обирають загальновстановлений порядок обчислення і сплати податків, адже пільги пільгами, а суперечностей і недоліків у вітчизняній системі оподаткування залишається багато. Практика незаконних поборів і застосування корупційних схем у відносинах із суб'єктами малого підприємництва часто змушують останніх шукати притулок в "тіні". А тому ефективність спрощеної системи оподаткування важко оцінити об'єктивно, оскільки її потенціал повністю не реалізований.

Однією з найсуттєвіших переваг застосування спрощеної системи оподаткування є економія коштів та часу підприємців. Адже сплата єдиного податку не передбачає первинної документації та ведення обліку витрат. За підрахунками фахівців програми USAID ЛЕВ, у такий спосіб спрощена система оподаткування в Україні заощаджує близько 0,5% ВВП (приблизно 7 мільярдів гривень), які в іншому випадку були б витрачені неефективно¹⁶.

Вважаємо, що малому бізнесу потрібні не стільки пільги, скільки зменшення бюрократичного тиску і відмова від надмірного державного «втручання», у тому числі під виглядом так званої допомоги підприємству. Необхідно також зважати на те, що навіть такі світові гіганти, як Apple, Google, Toyota, Samsung, та багато інших були започатковані як дрібний бізнес. Тому саме на початковому етапі свого розвитку малі підприємства потребують особливих "поблажок" зі сторони держави. Основні завдання щодо вдосконалення податкової системи, на наш погляд, зводяться до такого: спрощення процедур реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності; зменшення кількості необхідних дозволів, ліцензій, запровадження та налагодження механізму "єдиного вікна" для реєстрації бізнесу, створення можливості інтернет-реєстрації власної справи; спрощення механізмів обчислення і сплати єдиного податку та єдиного соціального внеску, з метою уникнення подвійного тлумачення норм податкового законодавства для всіх суб'єктів господарювання; зменшення кількості перевірок підприємців; полегшення доступу до кредитних ресурсів, встановлення податкових пільг і преференцій підприємствам, які здійснюють інноваційну діяльність; створення сприятливого підприємницького клімату шляхом підтримки ділової активності та стимулювання підприємницької діяльності; поліпшення практики податкового

¹⁶ Спрощена система оподаткування. Розвінчування міфів [Електронний ресурс]. / – Режим доступу: http://economics.lb.ua/state/2016/01/03/324990_sproshchena_sistema_opodatkovannya.html.

адміністрування, викорінення корупції, зміна вектора діяльності податкових органів у бік більшої поваги до прав платника податків, дотримання його законних прав.

Вирішення зазначених завдань, здавалося б, не потребують надзвичайних зусиль з боку податкових органів або великих капіталовкладень з боку держави. Адже їхня навіть часткова реалізація набагато спростить "життя" малому бізнесу. У цьому контексті держава повинна відмовитися від багатьох важелів, які сприяють розвитку корупційних механізмів. Вважаємо, що органи державної влади насамперед повинні слідувати принципам "не нашкодь" і підтримувати передусім інтереси підприємства, а не чиновника, наділеного надзвичайними повноваженнями при мінімумі відповідальності. Це дало б змогу усунути багато перепон на шляху розвитку малого підприємництва в Україні.

Юрій МИРОНОВ

БАНКІВСЬКЕ РЕЙТИНГУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАБІЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Yuriy MYRONOV

BANK RATINGS AS A NATIONAL ECONOMY STABILIZATION TOOL

Abstract. *The article provides a theoretical generalization and a new solution of scientific and practical task concerning the stabilization of the national economy in the conditions of macroeconomic instability on the basis of bank rating process. Methods of calculation of reliability indicators of bank ratings are improved. Also the method of Ukrainian banks financial indicators selection for the rating assessment with use of data mining tools is provided. The optimum method of formation of reliable bank ratings on the basis of open financial statements of the Ukrainian banks is developed.*

Стабілізація національної економіки завжди була і залишається актуальною темою в економічній науці. На сьогоднішній день людство не змогло розробити та впровадити ефективних механізмів розвитку економіки і виходу з криз, незважаючи на значні теоретичні та практичні доробки в галузі макроекономічного регулювання. Особливістю економічних криз останніх десятиліть є те, що вони починалися з фінансового сектору. Тому в сучасних наукових публікаціях все частіше використовується термін “фінансово-економічна криза”, який підкреслює те, що причиною макроекономічної нестабільності є саме фінансовий сектор. Глобальний рух капіталу, розвиток інформаційних технологій та інновацій у фінансовому секторі сприяли швидкому зростанню “фінансової економіки” за останні кілька десятиліть. Це все призвело до того, що шоки фінансового сектору на сучасному етапі завдають суттєвих ударів всій макроекономічній системі. Фінансово-економічні кризи останнього десятиліття породили постановку питання про регулюючу роль банківських рейтингів у фінансовому секторі для попередження макроекономічних шоків. Тому ретельне дослідження механізмів, через які банківські рейтинги впливають на стабільність національної економіки, є особливо актуальним у наш час.

Проблеми формування та використання банківських рейтингів розглядалися у працях таких вчених, як М. Афанасенко¹, І. Бабкіна²,

¹ Афанасенко М. В. Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком / М. В. Афанасенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1 (30). – С. 72-77.

² Бабкіна І. Є. Адекватність оцінок провідних рейтингових агентств / І. Є. Бабкіна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 4. – С. 61-71.

В. Батковський,³ Е. Альтман,⁴ Л. Ісмаїлова [5, с. 31-39],⁵ А. Кармінський,⁶ Дж. Кіфф,⁷ Дж. Кранен,⁸ М. Лівінгстон,⁹ Г. Лоффлер,¹⁰ Р. Мертон,¹¹ Б. Самородов,¹² та інші. Однак актуальним є питання про те, як банківське рейтингування може забезпечити стабілізацію національної економіки та яким чином можна імплементувати банківські рейтинги у стабілізаційні механізми державного регулювання макроекономічних процесів.

Метою статті є розроблення методологічних принципів стабілізації національної економіки на основі формування надійних банківських рейтингів і практичних рекомендацій щодо імплементції банківських рейтингів у механізми стабілізації національної економіки.

Поведінка економічних агентів, яка впливає на макроекономічні процеси в країні, залежить від інформації. Теоретично використання якісних банківських рейтингів повинно запобігати негативним тенденціям на фінансовому ринку і таким чином сприяти макроекономічній стабілізації національної економіки. Банківське рейтингування є інструментом подолання інформаційної асиметрії в макроекономічній системі, тому банківські рейтинги повинні суттєво впливати на поведінку користувачів банківських рейтингів.

Поняття “рейтинг” у науковій та методологічній літературі має неоднозначне трактування. Неоднозначність виникає через те, що в одних джерелах поняття рейтингу чітко ототожнюється з абсолютним або відносним значенням кредитного ризику, а в інших джерелах немає такої прив’язки. Наприклад, Афанасенко М. В. визначає, що “рейтинг – це

³ Батковський В. А. Рейтингова оцінка діяльності банків / В. А. Батковський // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 145-150.

⁴ Altman E. I. The Impact of Rating Agencies' Through-the-Cycle Methodology on Rating Dynamics / E. I. Altman, H. A. Rijken // Economic Notes by Banca Monte dei Paschi de Siena. – 2005. – Vol. 34. – P. 127-154.

⁵ Исмаилова Л. А. Концептуально-методические подходы к оценке внутреннего рейтинга коммерческого банка / Л. А. Исмаилова, З. Н. Идрисова, А. Р. Саттарова // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 1 (51). – С. 31-39.

⁶ Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 236 с.

⁷ Kiff Jh. Rating Through-the-Cycle: What does the Concept Imply for Rating Stability and Accuracy? / Jh. Kiff, M. Kisser, L. Schumacher // IMF Working Paper. – 2013. – Vol. 13 (64). – 29 p.

⁸ Krahnen J. P. Generally Accepted Rating Principles: a Primer / J. P. Krahnen, M. Weber // Journal of Banking and Finance. – 2001. – Vol. 25. – P. 3-24.

⁹ Livingston M. Split Bond Ratings and Rating Migration / M. Livingston, A. Naranjo, L. Zhou // The Journal of Banking and Finance. – 2008. – No. 32 (8). – P. 1613-1624.

¹⁰ Löffler G. An Anatomy of Rating Through the Cycle / G. Löffler // Journal of Banking and Finance. – 2004. – Vol. 28. – Issue 3. – P. 695-720.

¹¹ Merton R. C. On the Pricing of Corporate Debt: the Risk Structure of Interest Rates / R. C. Merton // Journal of Finance. – 1974. – No. 29. – P. 449-470.

¹² Самородов Б. В. Теоретичний аналіз сучасних методик визначення кредитного рейтингу банку / Б. В. Самородов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2 (13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fdk.org.ua/article/viewFile/25124/22582>.

комплексна порівняльна оцінка діяльності економічної системи з метою прийняття управлінських рішень, що базується на даних фінансової звітності та експертних оцінках”¹³. Кармінський А. М., який ретельно досліджує методологію складання банківських рейтингів, надає перевагу наступному визначенню: “рейтинг – це комплексна оцінка стану суб’єкта господарювання, що дозволяє віднести його до певного класу або категорії”¹⁴. Спеціалісти рейтингового агентства “Standard & Poor’s” трактують кредитні рейтинги як “відображення думки про відносний рівень кредитного ризику”¹⁵.

У свою чергу, рейтингування, за визначенням Р. М. Набок та О. М. Набок, – це “комплексна система, за допомогою якої визначається позиція банку за певними параметрами на фінансовому ринку”¹⁶.

У роботі Ю. Л. Логвиненко рейтингування пропонується визначати як “вид професійної діяльності, що передбачає проведення уповноваженим суб’єктом комплексного оцінювання виробничої, фінансово-економічної, маркетингової, кадрової та інших сфер діяльності досліджуваного об’єкта рейтингування та виведення на цій основі рейтингу, котрий у максимально компактній формі відображає справжній стан об’єкта (його надійність, інвестиційну привабливість, кредитно- та платоспроможність тощо) відповідно до розробленої шкали, а також дає змогу сформулювати реалістичний прогноз про його розвиток у коротко- та довгостроковому періоді”¹⁷.

Кожна група користувачів рейтингової інформації (рис. 1), залежно від своїх цілей, може мати свої специфічні вимоги до методологічних принципів побудови банківських рейтингів.

Наприклад, інвестор або вкладник банку з короткостроковим інвестиційним горизонтом вимагатиме, щоб методика рейтингування була оперативною, тобто, щоб рейтинги відображали поточний фінансовий стан і рейтингові оцінки виставлялися якомога частіше, що дозволить такому інвестору оперативно переміщувати свої кошти до надійних фінансових установ. Довгостроковий інвестор вимагатиме, щоб методика рейтингування банків базувалася на принципі стабільності, тобто банківські рейтинги не повинні змінюватися під дією короткострокової кон’юнктури

¹³ Афанасенко М. В. Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком. – С. 75.

¹⁴ Кармінський А. М. Рейтинги в економіці: методологія і практика. – С. 8.

¹⁵ Все, что нужно знать о кредитных рейтингах // Standard & Poor’s Financial Services, LLC, 2009. – 17 с.

¹⁶ Набок Р. М. Банки та рейтингові агентства. Місце ризиків у схемі рейтингування банків України / Р. М. Набок, О. М. Набок // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”, 2006. – Т. 16. – С. 165.

¹⁷ Логвиненко Ю. Л. Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах. – С. 323.

ринку. Таким чином, методика складання банківських рейтингів буде залежати від того, які нюанси бажають бачити користувачі у рейтинговій інформації.

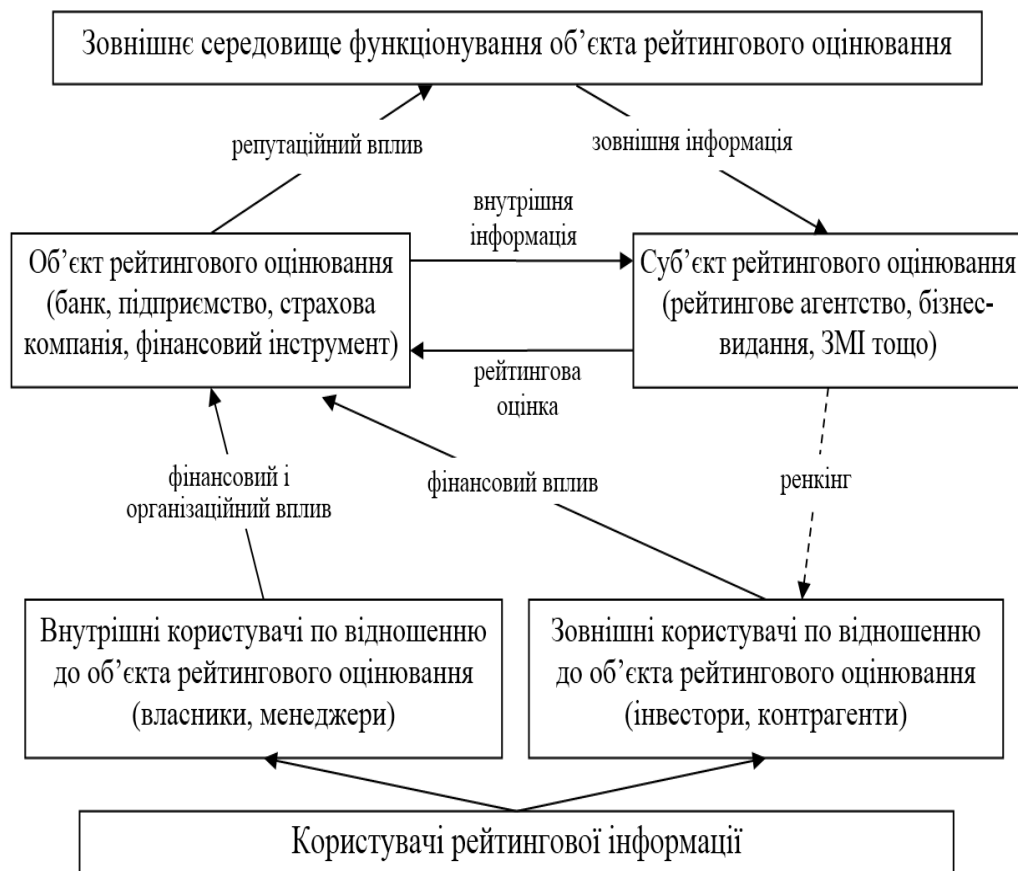


Рис. 1. Рейтинговий процес

Різні вимоги користувачів до змісту та якості банківських рейтингів, з одного боку, обумовлені складністю макроекономічної системи (рис. 2), а з іншого боку, зміст та якість банківських рейтингів впливають на рішення макроекономічних агентів, від яких залежить стабільність національної економіки.

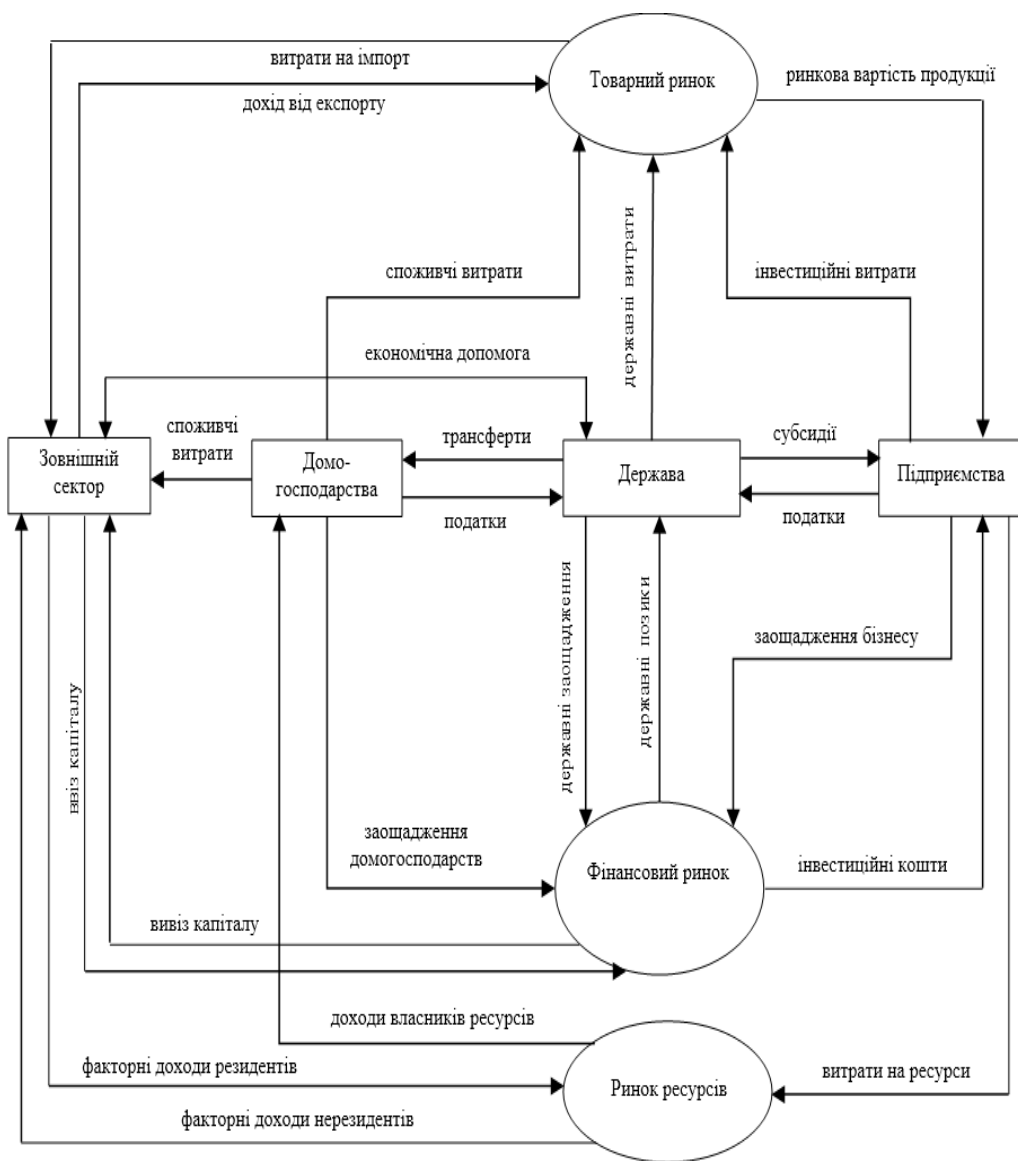


Рис. 2. Модель грошових потоків відкритої макроекономічної системи

З рис. 2 видно, що грошові потоки в сучасних відкритих макроекономічних системах значною мірою залежать від фінансового ринку. Тому дестабілізація грошових потоків на фінансовому ринку може призводити до макроекономічної нестабільності в країні чи навіть у цілому світі. Від банківських рейтингів залежать такі грошові потоки: державні заощадження, державні позики, заощадження домогосподарств, заощадження бізнесу, інвестиційні кошти, ввіз та вивіз капіталу. Від інвестиційних коштів залежать інвестиційні витрати підприємств. Центральні банки,

уряди країн, розміщуючи вільні кошти в комерційних банках, повинні користуватися банківськими рейтингами. Теоретично це дозволяє розміщувати державні заощадження в надійних банках. Якщо банківські рейтинги при цьому є ненадійними, то це призводить до того, що державні заощадження можуть опинитися в неефективних банках, що може спричинити макроекономічну нестабільність у країні. Ввіз і вивіз капіталу часто здійснюється через банківський сектор шляхом купівлі або продажу акцій комерційних банків іноземними інвесторами. Це особливо характерно для країн із відкритою економікою, зокрема України. Коли об'єктом інвестування виступає комерційний банк, іноземний інвестор обов'язково враховує його рейтинг. Також ввіз і вивіз капіталу може здійснюватися шляхом безпосереднього розміщення коштів на рахунках вітчизняних банків. Очевидно, що іноземний інвестор приймає рішення, оцінюючи надійність банку за його рейтингом. Отже, надійні банківські рейтинги дозволяють подолати інформаційну асиметрію при прийнятті фінансових рішень макроекономічними агентами. Ці рішення, у свою чергу, мають суттєвий вплив на макроекономічні процеси загалом.

Описані вище механізми впливу банківських рейтингів на макроекономічну систему показують, що різні економічні агенти мають різні цілі і їм потрібні надійні банківські рейтинги, які б за своїм змістом дозволяли подолати інформаційну асиметрію у кожній конкретній ситуації.

У вітчизняній науковій літературі домінують такі показники надійності банківських рейтингів, як коефіцієнт передбачуваної здатності (*КПЗ*) та показник Брієра. Такі показники надійності банківських рейтингів, як *AUC* (area under curve) за кривою *ROC* (receiver operating characteristic), рівень точності *PT* (accuracy ratio – *AR*) за кривою ПАТ (профіль акумульованої точності), індекс Пієтра, Баєсівський рівень помилки, відстань Кулбека-Лайблера і рівень умовної інформаційної ентропії, рекомендовані Базельським комітетом з банківського нагляду (БКБН). Також існує багато інших інструментів для оцінки надійності банківських рейтингів, які розробляються науковцями. Загальним недоліком зазначених показників надійності банківських рейтингів є те, що їх розрахунок базується на визначенні фактичних частот дефолтів у рейтингових класах. Оскільки відношення кількості дефолтів серед банків до їх загальної кількості часто є незначним, то фактичні частоти дефолтів будуть мати значну варіацію, що, у свою чергу, зменшує рівень точності показників надійності банківських рейтингів і вимагає наявності великої кількості статистичних даних про дефолти.

Для оцінювання впливу варіації частоти дефолтів у певній рейтинговій категорії на точність методики складання банківських рейтингів пропонується використовувати показник надійності банківських рейтингів – коефіцієнт детермінації для лінійної кореляційної залежності фактичної частоти дефолтів від середнього або медіанного значення бальної оцінки банків (*KD*).

Для розрахунку KD припустимо, що є сукупність із N банків, яким певна рейтингова система присвоює оцінки надійності S таким чином, що для найкращих банків значення S має бути мінімальним, а для найгірших – максимальним. Загальна кількість банків N ділиться випадковим чином на v рівних груп так, щоб до кожної групи потрапило не менше 30 банків, кількість банків у групі (k) становитиме: $k = N/v$. У залежності від діапазону оцінок S банкам присвоюється n рейтингових класів, при цьому a_i – мінімальне значення оцінки S для i -того рейтингового класу; b_i – максимальне значення оцінки S для i -того рейтингового класу; $i = 1...n$. На кожному кроці $j = 1...v$ кількість банків, що розглядається $Q_j = j \cdot k$, тобто з кожним кроком до розгляду кумулятивно залучається наступна група. Дані спостережень заносяться до табл. 1.

Таблиця 1

Зведення даних для розрахунку коефіцієнта детермінації для лінійної кореляційної залежності фактичної частоти дефолтів від середнього або медіанного значення бальної оцінки банків (KD)

j	Q_j	Рейтинговий клас, i	Діапазони оцінок, S	Кількість банків, q_{ij}	Кількість збанкрутілих банків, D_{ij}	Медіана або середнє значення S , MS_{ij}	Фактична частота дефолтів, DF_{ij}
1	$1 \cdot k$	1	(a_1, b_1)	q_{11}	D_{11}	MS_{11}	$DF_{11}=D_{11} / q_{11}$
		2	(a_2, b_2)	q_{21}	D_{21}	MS_{21}	$DF_{21}=D_{21} / q_{21}$
		i	(a_i, b_i)	q_{i1}	D_{i1}	MS_{i1}	$DF_{i1}=D_{i1} / q_{i1}$
		n	(a_n, b_n)	q_{n1}	D_{n1}	MS_{n1}	$DF_{n1}=D_{n1} / q_{n1}$
2	$2 \cdot k$	1	(a_1, b_1)	q_{12}	D_{12}	MS_{12}	$DF_{12}=D_{12} / q_{12}$
		2	(a_2, b_2)	q_{22}	D_{22}	MS_{22}	$DF_{22}=D_{22} / q_{22}$
		i	(a_i, b_i)	q_{i2}	D_{i2}	MS_{i2}	$DF_{i2}=D_{i2} / q_{i2}$
		n	(a_n, b_n)	q_{n2}	D_{n2}	MS_{n2}	$DF_{n2}=D_{n2} / q_{n2}$
...	...	...	...	...	...	...	...
v	$v \cdot k$	1	(a_1, b_1)	q_{1v}	D_{1v}	MS_{1v}	$DF_{1v}=D_{1v} / q_{1v}$
		2	(a_2, b_2)	q_{2v}	D_{2v}	MS_{2v}	$DF_{2v}=D_{2v} / q_{2v}$
		i	(a_i, b_i)	q_{iv}	D_{iv}	MS_{iv}	$DF_{iv}=D_{iv} / q_{iv}$
		n	(a_n, b_n)	q_{nv}	D_{nv}	MS_{nv}	$DF_{nv}=D_{nv} / q_{nv}$

У табл. 1 q_{ij} – це кількість банків на j -тому кроці, які потрапили до i -того рейтингового класу, оскільки їх оцінки S перебувають у межах від a_i до b_i ; D_{ij} – кількість фактично збанкрутілих банків серед банків i -того рейтингового класу на j -тому кроці; MS_{ij} – медіанне або середнє значення оцінки S банків i -того рейтингового класу на j -тому кроці; DF_{ij} – фактична частота дефолтів серед банків i -того рейтингового класу на j -тому кроці, яка розраховується за формулою:

$$DF_{ij} = \frac{D_{ij}}{q_{ij}}. \quad (1)$$

Маючи значення MS_{ij} та DF_{ij} , методом найменших квадратів оцінюються параметри h і h_1 кореляційної залежності: $DF_t = h \cdot MS_t + h_1$, де $t = 1 \dots n$ в, також перевіряється значимість цих параметрів. На основі зазначеної кореляційної залежності розраховується коефіцієнт детермінації (KD) за формулою:

$$KD = 1 - \frac{\sum_{t=1}^{n \times v} (DF_t - CDF_t)^2}{\sum_{t=1}^{n \times v} (DF_t - MDF)^2}, \quad (2)$$

де CDF_t – відповідне розрахункове значення частоти дефолту, яке розраховується для MS_t на основі розглянутої лінійної регресії 1-го порядку;

MDF – середнє значення фактичної частоти дефолтів.

Показник KD перебуває в межах від 0 до 1, чим більше його значення, тим стійкішою є модель присвоєння банківських рейтингів до варіації фактичної частоти дефолтів. Низьке значення показника KD свідчить про необхідність перегляду калібровочних коефіцієнтів у моделі присвоєння банківських рейтингів. Отже, чим більшим є показник KD , тим кращою є відповідність абсолютних значень рейтингових оцінок фактичним частотам дефолтів, відповідно, більш надійними є банківські рейтинги¹⁸. Також пропонується використовувати показник, який характеризує, наскільки ренкінг, який побудований на основі кредитних рейтингів, відрізняється від ренкінгу банків за ROA (рентабельністю активів, яка обчислена за нерозподіленим прибутком) через певну кількість кварталів, за наступною формулою:

$$MTORQS(t) = \frac{\sum_{i=1}^N |R^{ROA}(t+k, i) - R^{CR}(t, i)|}{2 \cdot \sum_{i=1}^N (N-i); i=1,3,5 \dots N}, \quad (3)$$

де $MTORQS(t)$ – модифікована відносна загальна порядкова помилка якості рейтингів певної рейтингової системи в момент часу t ;

$R^{ROA}(t+k, i)$ – порядковий номер i -того банку в ренкінгу банків за рентабельністю активів, яка обчислена за нерозподіленим прибутком, в момент часу $t+k$ (k – часовий період після виставлення рейтингової оцінки: квартал, рік і т.д.);

$R^{CR}(t, i)$ – порядковий номер i -того банку в кредитному ренкінгу певного рейтингового агентства в момент часу t ;

¹⁸ Миронов Ю. Б. Сильні та слабкі сторони різних показників надійності банківських рейтингів / Ю. Б. Миронов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”. – 2014. – Вип. 6, ч. 5. – С. 29.

N – загальна кількість банків у ренкінгу.

Якщо банки мають однакову рейтингову категорію, то їх місце в ренкінгу визначається за додатковим параметром – рентабельністю активів, яка обчислена за нерозподіленим прибутком у момент часу t . Значення $MTORQS$ перебуває в межах від 0 до 1, чим менше значення $MTORQS$, тим надійнішою є рейтингова система.

У табл. 2 наведено середні значення квартальних $MTORQS$ з часовими горизонтами 1, 2, 3 та 4 квартали ($MTORQS$ -1, $MTORQS$ -2, $MTORQS$ -3, $MTORQS$ -4) для банківських рейтингів уповноважених українських рейтингових агентств (РА). З табл. 2 видно, що за показником $MTORQS$ жодне з українських рейтингових агентств не дає високонадійних банківських рейтингів. На фоні інших агентств виділяється РА “УКРА”, чий банківські рейтинги за показником $MTORQS$ майже в два рази надійніші, ніж банківські рейтинги інших рейтингових агентств.

Через малу кількість дефолтів серед прореєстрованих українськими рейтинговими агентствами банків був дещо модифікований розрахунок показника $КПЗ$. Модифіковані показники $КПЗ$ позначено наступним чином: $КПЗ$ -м-1, $КПЗ$ -м-2, $КПЗ$ -м-3, $КПЗ$ -м-4. Цифрою позначено кількість кварталів, тобто часовий горизонт, для якого розраховується $КПЗ$ -м.

Таблиця 2

Середні значення квартальних $MTORQS$ -(1-4) для банківських рейтингів українських уповноважених рейтингових агентств у 2009-2014 рр.

Назва рейтингового агентства	Середня кількість банків у квартальних ренкінгах	$MTORQS$ -1	$MTORQS$ -2	$MTORQS$ -3	$MTORQS$ -4
РА “Кредит-Рейтинг”	50	0,6706	0,6776	0,6807	0,6810
РА “Експерт-Рейтинг”	9	0,7129	0,7224	0,7358	0,7367
РА “ІВІ-Рейтинг”	12	0,5332	0,5105	0,4804	0,5071
НРА “РЮРІК”	12	0,5478	0,5670	0,5351	0,5060
РА “УКРА”	12	0,3420	0,3352	0,3092	0,2644

Для розрахунку $КПЗ$ -м банки поділяються на дві групи:

1) ті, у яких через відповідну кількість кварталів після виставлення рейтингів рентабельність активів за нерозподіленим прибутком більша за середню рентабельність по банківській системі;

2) ті, у яких через відповідну кількість кварталів після виставлення рейтингів рентабельність активів за нерозподіленим прибутком менша за середню рентабельність по банківській системі, або банки, що збанкрутували упродовж часового горизонту, який охоплюється показником.

Рентабельність активів за нерозподіленим прибутком обрано тому, що саме цей показник найповніше розкриває прибутковість банківського бізнесу упродовж усього часу його існування, оскільки він відображає кумулятивну прибутковість банку. Збитковий банк, провівши ризикові операції, за певний період може показати прибутки, які на фоні попередніх накопичених збитків є незначними, а рентабельність за чистим прибутком цього не врахує.

Показник *КПЗ-м* розраховується за формулою:

$$КПЗ-м = \frac{\sum R(ij)}{(M \cdot N)}, \quad (4)$$

де M – кількість банків, які належать до першої групи;

N – кількість банків, які належать до другої групи;

$R(ij)=1$, якщо початковий рейтинг позичальника (i), який належить до першої групи, був кращим за рейтинг позичальника (j), який належить до другої групи, $R(ij)=0,5$, якщо рейтинги збігаються, $R(ij)=0$, якщо початковий рейтинг позичальника (i), який належить до першої групи, був гіршим за рейтинг позичальника (j), який належить до другої групи.

У табл. 3 наведено середні значення квартальних *КПЗ-м* з часовими горизонтами 1, 2, 3 та 4 квартали для банківських рейтингів уповноважених рейтингових агентств України. За даними табл. 3 можна зробити висновок, що банківські рейтинги вітчизняних уповноважених рейтингових агентств не можуть подолати інформаційну асиметрію на фінансовому ринку. Тому ці рейтинги не можуть ефективно регулювати фінансові потоки і таким чином стабілізувати національну економіку в умовах макроекономічної нестабільності.

Таблиця 3

Середні значення квартальних *КПЗ-м*-(1-4) для банківських рейтингів українських уповноважених рейтингових агентств у 2009-2014 рр.

Назва рейтингового агентства	<i>КПЗ-м-1</i>	<i>КПЗ-м-2</i>	<i>КПЗ-м-3</i>	<i>КПЗ-м-4</i>
РА “Кредит-Рейтинг”	0,3235	0,3207	0,3159	0,3125
РА “Експерт-Рейтинг”	0,3579	0,3464	0,3602	0,3681
РА “ІВІ-Рейтинг”*	0,6220	0,6319	0,6451	0,6616
НРА “РЮРІК”*	0,6432	0,5028	0,5000	0,4135
РА “УКРА”	0,6067	0,5939	0,5970	0,6076

* Мала кількість банків у другій групі.

Порівняно з методологіями українських уповноважених рейтингових агентств методології провідних міжнародних рейтингових агентств є прозорими. Під провідними міжнародними рейтинговими агентствами мається на увазі “велика трійка”: РА “Moody’s”, РА “Standard & Poor’s”, РА “Fitch”. Банківські рейтинги провідних міжнародних рейтингових агентств мають відносно довгу історію, тому показники їх надійності добре досліджені в зарубіжній науковій літературі. Банківські рейтинги РА “Standard & Poor’s” та РА “Fitch” суттєво не відрізняються, тому їх показники надійності практично рівні. Найбільшого висвітлення в зарубіжній науковій літературі отримала тема розбіжностей у рейтингах РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s”. Отже, при аналізуванні показників надійності банківських рейтингів доцільно сконцентрувати увагу на рейтингах РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s”.

Порівняння середніх рівнів точностей рейтингів з часовими горизонтами 1 та 5 років для нефінансових корпорацій і банків за 2000-2011 рр. наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Середні рівні точностей (AR 1 рік та AR 5 років) рейтингів нефінансових корпорацій і банків РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s” за 2000-2011 рр.

Назва економічного сектору	РА “Moody’s”		РА “Standard & Poor’s”	
	AR 1 рік	AR 5 років	AR 1 рік	AR 5 років
Нефінансові корпорації	0,8237 (0,0134)	0,7514 (0,0175)	0,8108 (0,142)	0,7152 (0,0193)
Банки	0,5211 (0,1006)	0,2788 (0,1027)	0,4818 (0,1033)	0,2274 (0,0979)
Нефінансові корпорації + Банки	0,7919 (0,0148)	0,6815 (0,0201)	0,7882 (0,0150)	0,6660 (0,0207)

Примітка. В дужках наведено значення стандартної похибки.

З табл. 4 можна зробити наступні висновки:

1) рівень точності з часовим горизонтом 1 рік для рейтингів нефінансових корпорацій від РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s” є високим і в середньому становить 0,8;

2) рівень точності з часовим горизонтом 1 рік банківських рейтингів РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s” є низьким і в середньому становить 0,5, при цьому середнє значення стандартної похибки складає приблизно 0,1. Велике значення стандартної похибки означає, що рівень точності з часовим горизонтом 1 рік банківських рейтингів РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s” значно коливається з року в рік і в основному перебуває в межах від 0,4 до 0,6, що є значним діапазоном;

3) рівень точності з часовим горизонтом 5 років банківських рейтингів РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s” є низьким і в середньому становить 0,25, при цьому середнє значення стандартної похибки становить приблизно 0,1. Велике значення стандартної похибки означає, що рівень точності з часовим горизонтом 5 років банківських рейтингів РА “Moody’s” та РА “Standard & Poor’s” значно коливається з року в рік і в основному перебуває в межах від 0,15 до 0,35, що є значним діапазоном.

Значні річні коливання в рівнях точностей банківських рейтингів обумовлені незначною кількістю дефолтів серед банків, оскільки, як правило, рейтинги від провідних міжнародних рейтингових агентств можуть дозволити собі тільки солідні банки. У докризовий період 2000-2007 рр. кількість дефолтів серед прорейтингованих банків була настільки малою, що розрахунок рівня точності втрачав сенс. Рівень точності (PT) варто розраховувати тільки тоді, коли в дефолтній групі є не менше 5 банків. Інакше рівень точності є нерепрезентативним. Отже, банківські рейтинги провідних міжнародних рейтингових агентств також не можуть подолати інформаційну асиметрію на фінансовому ринку.

Разом з тим, у Сполучених Штатах Америки рейтингові агентства, рейтингові оцінки яких визнаються регуляторними органами, називаються не уповноваженими, а статистичними, тобто їх оцінки перевірені в часі статистичними показниками. Отже, для українських рейтингових агентств статус уповноважених повинен надаватися тільки тим агентствам, оцінки яких перевірені статистично. Відповідно, на нашу думку, НКЦПФР повинна встановити граничні відсотки банкрутств для всіх рейтингових категорій (табл. 5). Якщо агентство встановлює високі рейтинги банкам, серед яких частка банкрутів є вищою за граничні відсотки для даних рейтингових категорій, то це свідчить про навмисну фальсифікацію рейтингів або про некомпетентність спеціалістів рейтингових агентств.

Таблиця 5

Граничні значення ймовірностей дефолтів для національної рейтингової шкали (НРШ)

Позначення рівнів НРШ	Опис рівнів НРШ	Граничні значення ймовірностей дефолтів, %
uaAAA	найвища кредитоспроможність	1
uaAA	дуже висока кредитоспроможність	3
uaA	висока кредитоспроможність	5
uaBBB	достатня кредитоспроможність	15
uaBB	кредитоспроможність нижча за достатню	25
uaB	низька кредитоспроможність	55
uaCCC	дуже низька кредитоспроможність	70
uaCC	висока вірогідність дефолту	85
uaC	очікується дефолт	97
uaD	дефолт	100

В ідеалі уповноважені рейтингові агентства повинні декларувати, які показники надійності максимізують їхні моделі присвоєння банківських рейтингів, а НКЦПФР повинна перевіряти, чи можливо досягти аналогічних показників надійності, використовуючи тільки публічну інформацію. Якщо за публічною інформацією можна досягти більш надійних рейтингів, тоді повинно логічно виникати питання про наявність корисної інформації в рейтингах рейтингових агентств. Значення показників надійності банківських рейтингів, які отримані за допомогою рекомендованих методів, мають бути мінімальними граничними значеннями для показників надійності банківських рейтингів уповноважених рейтингових агентств. Для стабілізації національної економіки в умовах макроекономічної нестабільності НБУ та інші центральні банки повинні надавати рефінансування банкам, виходячи з їх рейтингів. Тому надійність банківських рейтингів є ключовим моментом для такого регулювання.

Перевагою банківських рейтингів провідних міжнародних рейтингових агентств є те, що вони декларують концептуальні підходи до розрахунку рейтингової оцінки, і це дозволяє користувачам рейтингів розуміти, чи враховується економічна кон'юнктура в рейтинговій оцінці. За ознакою врахування економічної кон'юнктури банківські рейтинги поділяються на:

- 1) ТТС-рейтинги – контрциклічні рейтинги або “рейтинги через цикл” (на англійській мові – “through the cycle ratings”);
- 2) РІТ-рейтинги – проциклічні рейтинги або “рейтинги поточних умов” (в англомовній літературі – “point-in-time ratings”).

ТТС-рейтинги враховують тільки довготермінові зміни вартості активів банку. РІТ-рейтинги одночасно враховують постійні й перехідні коливання вартості активів банку. Макроекономічна нестабільність безпосередньо створює перехідні коливання вартості активів банку, тому РІТ-рейтинги банків відображають фази економічного розвитку. Водночас макроекономічна нестабільність може мати фундаментальний вплив на діяльність банку, тобто змінити динаміку постійних коливань вартості активів банку. Якщо такий вплив відбувається, то макроекономічна нестабільність матиме вплив і на ТТС-рейтинг банку. За умов значної макроекономічної нестабільності РІТ-рейтинги стають точнішими, а ТТС-рейтинги демонструють ефект “провалювання”, який полягає в різкій зміні рейтингу на кілька рейтингових градацій.

Сучасна методологія складання банківських рейтингів повинна передбачати розрахунок показника макроекономічної нестабільності, і при низьких та середніх значеннях цього показника рейтинг банку повинен визначатися на основі ТТС-методики, а при високих рівнях макроекономічної нестабільності повинна застосовуватися РІТ-методика. Рівень стабільності банківських рейтингів важливіший для портфельного інвестора, а рівень точності має більше значення, наприклад, для вкладника депозиту при виборі фінансової установи. Тому більшість рейтингових

агентств намагаються за допомогою своїх методологічних підходів складання банківських рейтингів збалансувати показники точності та стабільності банківських рейтингів (рис. 3).

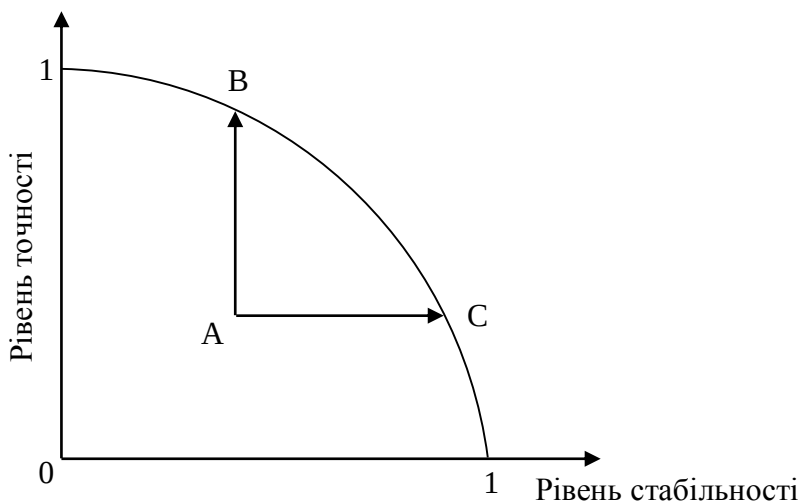


Рис. 3. Типова для рейтингових агентств ситуація вибору між рівнями стабільності та точності

З рис. 3 видно, що рівні точностей для моделей складання банківських рейтингів А і С однакові, проте модель С має більший рівень стабільності, відповідно, С краща за А. Моделі В і А мають однакові рівні стабільності, проте модель В має більший рівень точності, тому В краща за А. Проте залишається відкритим питання, яка з моделей В і С є кращою? Для відповіді на це питання доцільно для кожної з моделей розрахувати інтегральний індекс надійності (*IR* – integral reliability) за формулою:

$$IR = \lambda \cdot AR + (1 - \lambda) \cdot SR, \quad (5)$$

де *SR* – рівень стабільності;

AR – рівень точності;

λ – параметр у межах від 0 до 1, що характеризує, якому показнику надає перевагу користувач рейтингової інформації.

Якщо λ більше 0,5, то для користувача рейтингової інформації більше значення має рівень точності, а не рівень стабільності. Для нейтрального користувача доцільно встановити λ рівне 0,5, оскільки такий вибір оптимально збалансовує точність та стабільність рейтингів.

Проведені дослідження показали, що на основі відкритої фінансової звітності банків, використовуючи методи інтелектуального аналізу даних (data mining), можливо побудувати більш надійні банківські рейтинги за показниками *КПЗ-м*, *КПЗ*, *РТ*, порівняно з рейтингами українських уповноважених рейтингових агентств. На основі відкритої квартальної

фінансової звітності банків було відібрано 132 найважливіших абсолютних та відносних показники їх діяльності. У розробленій моделі ці 132 показники виступають факторними незалежними ознаками. У залежності від вибору результуючої залежної змінної можна максимізувати той чи інший показник надійності банківських рейтингів. Для початку перевіряється, чи можна спрогнозувати банкрутство банку у наступному кварталі за його фінансовими показниками в поточному кварталі. Таким чином розглядається результуюча змінна *DF-1*, яка набуває значення “0”, якщо банк не банкрутує у наступному кварталі, і значення – “1”, якщо банк банкрутує у наступному кварталі. Маючи квартальну відкриту фінансову звітність українських банків з 2009 року, було отримано 3934 квартальних спостережень. Аналогічно до *DF-1* перевіряється, чи можна спрогнозувати банкрутство банку протягом наступних двох, трьох та чотирьох кварталів за його фінансовими показниками в поточному кварталі. Таким чином розглядаються результуючі змінні *DF-2*, *DF-3*, *DF-4*. Для того, щоб перевірити, чи можливо максимізувати надійність банківських рейтингів за показником *КПЗ-м*, перевіряється, чи можна спрогнозувати рівень рентабельності активів банку за нерозподіленим прибутком у наступному кварталі за його фінансовими показниками в поточному кварталі. Таким чином розглядається результуюча змінна *RA-1*, яка набуває значення “0”, якщо банк у наступному кварталі має рентабельність активів за нерозподіленим прибутком більшу за середню по банківській системі, і значення – “1”, якщо банк у наступному кварталі має рентабельність активів за нерозподіленим прибутком меншу за середню по банківській системі. Аналогічно до *RA-1* перевіряється, чи можна спрогнозувати рівень рентабельності активів банку за нерозподіленим прибутком через два, три, чотири квартали за його фінансовими показниками в поточному кварталі. Таким чином розглядаються результуючі змінні *RA-2*, *RA-3*, *RA-4*. Для того, щоб перевірити, чи можливо максимізувати надійність банківських рейтингів за показником *ARP* (рівень точності за чистим прибутком), перевіряється, чи можна спрогнозувати знак чистого прибутку банку у наступному кварталі за його фінансовими показниками в поточному кварталі. Таким чином розглядається результуюча змінна *NP-1*, яка набуває значення “0”, якщо банк за наступний квартал має чистий прибуток, і значення – “1”, якщо банк за наступний квартал має чистий збиток (від’ємний чистий прибуток). Аналогічно до *NP-1* перевіряється, чи можна спрогнозувати знак чистого прибутку банку за наступні два, три, чотири квартали за його фінансовими показниками в поточному кварталі. Таким чином розглядаються результуючі змінні *NP-2*, *NP-3*, *NP-4*.

Проведені дослідження дозволили запропонувати оптимальний спосіб формування класифікаційної моделі, який передбачає наступні етапи:

1) розглядається класифікаційна здатність кожної ознаки окремо із застосуванням t-статистики. Відповідно для кожної ознаки можна встановити

p -значення (p -value), що показує, яка ймовірність того, що дана факторна ознака є випадковою для розрізнення двох класів. Для подальшого розгляду відбираються тільки ті ознаки, для яких p -значення менше 1%;

2) ті ознаки, які залишилися, перевіряються на дискримінантну спроможність за допомогою квадратичного дискримінантного аналізу. Алгоритм навчання полягає в послідовному переборі відібраних факторних ознак з крос-валідацією на повірочних вибірках. Таким чином відкидається більшість факторних ознак і залишається найбільш дискримінантна сукупність факторних ознак;

3) для цих ознак перевіряється дискримінантна здатність повного дерева рішень (*CART* – classification and regression tree). Знайдене дерево рішень тестується на оптимальну кількість термінальних вузлів. Після знаходження оптимальної кількості вузлів дерево “обрізається” і повторно проводяться крос-валідаційні тести. На цьому етапі більшість факторних ознак відсіюється і в середньому дерево рішень враховує приблизно 4 факторні ознаки;

4) перевіряється, чи при зменшенні кількості факторних ознак для побудови “обрізаних” дерев рішень не були втрачені важливі фактори, які б могли покращити якість прогнозу результуючої змінної (DF , RA , NP). Для цього використовується алгоритм побудови “лісу дерев”, який дозволяє виявити важливість кожного з факторів при визначенні рейтингових класів банків у тестових крос-валідаційних випадкових вибірках;

5) отримавши новий набір факторних ознак, знову будується дерево рішень і порівнюється його точність з точністю “обрізаного” дерева, яке було отримане на третьому етапі. З двох дерев обирається найточніше.

Для прикладу на рис. 4 наведено оптимальне дерево рішень із 4 термінальними вузлами (ДР-4тв) для прогнозування DF -1. З рис. 4 видно, що оптимальне дерево рішень враховує лише дві факторні ознаки: коефіцієнт лівериджу (LR) і відношення дохідних активів до зобов'язань ($K48$).

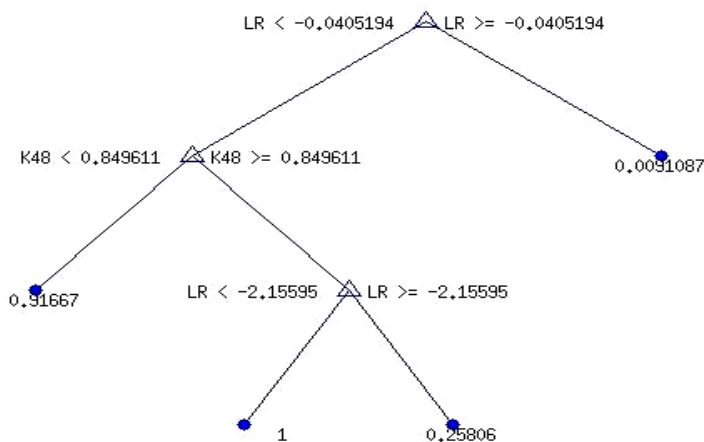


Рис. 4. Оптимальне дерево рішень із 4 термінальними вузлами (ДР-4тв) для прогнозування DF -1

Валідацію наведеного на рис. 4 дерева рішень було проведено на 20 випадкових тестових вибірках по 800 точок у кожній. Результати валідації наведено в табл. 6. З даних таблиці видно, що недефолтні у наступному кварталі банки визначаються доволі точно. В середньому 10 банків із 17 збанкрутілих помилково класифікуються як недефолтні і тільки 7 із 17 (або 41%) збанкрутілих банків класифікуються правильно, тому середнє значення *КПЗ-с* для ДР-4тв становить 0,4016.

Таблиця 6

Результати валідації ДР-4тв на 20 випадкових тестових вибірках для прогнозування *DF-1*

	Кількість правильно спрогнозованих “недефолтних” банків	Кількість помилок першого типу	Кількість помилок другого типу	Кількість правильно спрогнозованих “дефолтних” банків
Середнє значення	782.9	0.45	9.95	6.7

Примітки:

1. Помилка першого типу полягає у тому, що банку не присвоюється дефолтна рейтингова категорія при тому, що банк банкрутує;
2. Помилка другого типу полягає в тому, що банку присвоюється дефолтна рейтингова категорія при тому, що банк не банкрутує.

Для перевірки точності сформованих дерев рішень було розраховано *КПЗ*, *MSE* і *КПЗ-с*. *КПЗ* розраховується за формулою (4), тільки банки діляться на наступні дві групи:

- 1) банки, що збанкрутували протягом певної кількості майбутніх кварталів;
- 2) банки, що не збанкрутували протягом певної кількості майбутніх кварталів.

Значення *КПЗ* більше за 0,5 можна вважати прийнятним для рейтингової моделі. Проте в цьому випадку є лише два рейтингові класи (“дефолтний” і “недефолтний”), тому доцільно дещо модифікувати розрахунок *КПЗ*, щоб збільшити ціну помилки. *КПЗ* з більшою ціною за похибки (*КПЗ-с*) можна розрахувати за формулою (4), тільки $R(ij)$ дорівнюватиме 0, а не 0,5, якщо рейтингові класи двох порівнюваних банків збігатимуться.

Показники надійності класифікаційних дерев, які сформовані за допомогою рекомендованого методу, зведено в табл. 7.

Таблиця 7

**Показники надійності рекомендованих класифікаційних
дерев рішень**

Показники надійності	Прогнозна змінна			
	<i>DF-1</i>	<i>DF-2</i>	<i>DF-3</i>	<i>DF-4</i>
<i>КПЗ-с</i> середній	0,4016	0,5029	0,2025	0,2877
<i>КПЗ</i> середній	0,7006	0,7505	0,6013	0,6430
<i>МСЕ</i> , %	1,3	2,15	3,94	4,71
	<i>RA-1</i>	<i>RA-2</i>	<i>RA-3</i>	<i>RA-4</i>
<i>КПЗ-с</i> середній	0,8770	0,8008	0,7889	0,7324
<i>КПЗ-м</i> середній	0,9375	0,8984	0,8922	0,8645
<i>МСЕ</i> , %	3,45	5,06	5,28	5,73
	<i>NP-1</i>	<i>NP-2</i>	<i>NP-3</i>	<i>NP-4</i>
<i>КПЗ-с</i> середній	0,3273	0,3160	0,2939	0,3510
Середній <i>КПЗ</i> за чистим прибутком	0,6491	0,6411	0,6309	0,6563
<i>МСЕ</i> , %	19,96	21,28	21,39	20,05

З табл. 7 видно, що відсоток помилок класифікації *МСЕ* при прогнозуванні дефолтів банків у наступному кварталі (*DF-1*) є незначним – 1,3%, проте така низька помилка пояснюється малою кількістю дефолтів. *КПЗ-с* дає більш точне уявлення про точність прогнозування. Запропоновані моделі за *КПЗ-м* є набагато надійніші, ніж моделі формування банківських рейтингів українських уповноважених рейтингових агентств. Також табл. 7 показує, що найважчим є прогнозування знаку чистого прибутку. Це можна пояснити тим, що чистий прибуток банку за умов макроекономічної нестабільності залежить від багатьох випадкових факторів.

Перевагою запропонованої методики розрахунку рейтингової оцінки банку є можливість побудови на її основі інтегральної рейтингової оцінки. Щоб побудувати інтегральну рейтингову оцінку банку з високими показниками надійності, для початку необхідно встановити важливість кожного цільового показника (*DF*, *RA*, *NP*) для користувача рейтингу. Якщо рейтинг складається для користувача, якого цікавить надійність банку, то на першому місці за важливістю для нього буде прогноз ймовірності дефолту банку у майбутніх періодах (*DF*), на другому місці за важливістю буде прогноз рентабельності активів за нерозподіленим прибутком (*RA*), оскільки саме розмір нерозподіленого прибутку і його динаміка визначають здатність банку залишатися фінансово стійким в умовах макроекономічної нестабільності. І на третьому місці за важливістю буде прогноз прибутковості чи збитковості банку у майбутніх періодах (*NP*). Як вже зазначалося, наявність чистого прибутку не є визначальною ознакою фінансової стабільності банку, оскільки чистий прибуток в поточному періоді може бути отриманий шляхом проведення

ризикових банківських операцій, які в майбутньому супроводжуватимуться значними збитками. У той же час наявність збитків у поточному періоді може компенсуватися за рахунок накопиченого нерозподіленого прибутку, і самі збитки можуть бути пов'язані із виведенням з балансу банку “токсичних” активів, що супроводжуватиметься зростанням доходності у майбутніх періодах. Тобто наявність достатнього розміру накопиченого нерозподіленого прибутку є важливішим фактором фінансової стійкості банку, ніж поточне значення чистого прибутку або збитку. Для користувача рейтингу, який прагне отримати дивіденди або вигідно продати акції банку в короткостроковій перспективі, важливішим буде прогноз наявності чистого прибутку в майбутніх періодах (NP).

Після визначення важливості кожного з факторів для користувача рейтингу їм присвоюються бальні оцінки. Чим важливіший показник, тим більша бальна оцінка. Для користувача, якого цікавить надійність банку для розміщення депозиту, бальні оцінки будуть наступними:

- 1) прогноз DF отримує 3 бали;
- 2) прогноз RA отримує 2 бали;
- 3) прогноз NP отримує 1 бал.

Відповідні прогнози мають різні рівні точностей, тому присвоєні бали за важливістю рекомендується множити на відповідні $KПЗ-с$. Логіка такої операції полягає в тому, що чим точніша прогнозна модель, тим надійнішими є бальні оцінки.

Отже, інтегральна рейтингова оцінка банку $R(n)$ на прогнозний період у n кварталів розраховується за формулою:

$$R(n) = W_{DF} \cdot KПЗс(DF, n) \cdot DF(n) + W_{RA} \cdot KПЗс(RA, n) \cdot RA(n) + W_{NP} \cdot KПЗс(NP, n) \cdot NP(n), \quad (6)$$

де W_{DF} – бальна оцінка важливості прогнозу DF ;

W_{RA} – бальна оцінка важливості прогнозу RA ;

W_{NP} – бальна оцінка важливості прогнозу NP ;

$KПЗс(DF, n)$ – середній $KПЗ-с$ для прогнозу DF на наступні n кварталів;

$KПЗс(RA, n)$ – середній $KПЗ-с$ для прогнозу RA на наступні n кварталів;

$KПЗс(NP, n)$ – середній $KПЗ-с$ для прогнозу NP за наступні n кварталів;

$DF(n)$ – прогнозне значення DF для банку на наступні n кварталів, яке оцінене відповідним оптимальним деревом рішень;

$RA(n)$ – прогнозне значення RA для банку на наступні n кварталів, яке оцінене відповідним оптимальним деревом рішень;

$NP(n)$ – прогнозне значення NP для банку на наступні n кварталів, яке оцінене відповідним оптимальним деревом рішень.

Таким чином, інтегральна рейтингова оцінка з часовим горизонтом прогнозування 1 квартал розраховується наступним чином:

$$R(1) = 3 \cdot 0,4016 \cdot DF(1) + 2 \cdot 0,877 \cdot RA(1) + 1 \cdot 0,3273 \cdot NP(1) = \\ 1,2048 \cdot DF(1) + \\ + 1,754 \cdot RA(1) + 0,3273 \cdot NP(1).$$

Рекомендовані дерева рішень надають оцінки для $DF(1)$, $RA(1)$ та $NP(1)$, які перебувають в межах від 0 до 1 (табл. 7). Відповідно, інтегральна рейтингова оцінка $R(1)$ перебуватиме в межах від 0 до 3,2861. Чим більше значення $R(1)$, тим менш надійним є банк, оскільки максимальне значення отримується при умові, що банку прогнозується дефолт в наступному кварталі ($DF-1=1$), рентабельність його активів за нерозподіленим прибутком у наступному кварталі також прогнозується на рівні нижчому за середній по банківській системі ($RA-1=1$) і прогнозується збиток у наступному кварталі ($NP-1=1$).

Застосування рекомендованої методики розрахунку рейтингової оцінки банків дозволяє:

- 1) врахувати пріоритети користувачів рейтингової інформації;
- 2) поєднати в залежності від потреб користувачів у рамках єдиного підходу переваги РІТ- і ТТС-методик;
- 3) вибрати й оцінити цільові показники надійності отриманих рейтингів;
- 4) здійснювати рейтингове управління банком.

Таким чином, у ході дослідження була розроблена методика формування надійних банківських рейтингів за публічною фінансовою звітністю українських банків. Оптимальна модель прогнозування цільового показника формується у вигляді дерева рішень, яке враховує мінімально можливу кількість найбільш дискримінантних немультиколінеарних факторів. Запропонована методика розрахунку банківських рейтингів на основі відкритої фінансової звітності українських банків показує кращі показники надійності, ніж рейтинги уповноважених рейтингових агентств України.

Відомості про авторів

АВДАСЬОВ Валерій – директор народного музею «Трудове Братство М. М. Неплюєва».

БОЙКО Руслан – кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування Львівського торговельно-економічного університету.

БОЦЬОРА Людмила – кандидат економічних наук, аспірант кафедри фінансів грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

ВАСИЛЬЦІВ Тарас – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету.

ВЕРБОВА Оксана – доктор економічних наук, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

ВОВКАНИЧ Степан – доктор економічних наук, професор, старший науковий співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України.

ГЕЛЕЙ Степан – доктор історичних наук, професор, проректор Львівського торговельно-економічного університету.

ЖИГАЙЛО Наталія – доктор психологічних наук, професор кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка.

ІЛИЧОК Богдан – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Інституту адміністрування післядипломної освіти Національного університету "Львівська політехніка".

КАРПЕНКО Юрій – кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу Полтавського університету економіки і торгівлі.

КОВАЛЬОВ Богдан – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету.

КОПИЛЮК Оксана – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу Львівського торговельно-економічного університету.

КУЦИК Петро – кандидат економічних наук, професор, ректор Львівського торговельно-економічного університету.

ЛИПОВ Володимир – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

ЛУПАК Руслан – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету.

МЕЛЬНИК Леонід – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету.

МИРОНОВ Юрій – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Львівського торговельно-економічного університету.

МИХАСЮК Іван – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Львівського національного університету імені Івана Франка.

МОЙСЕЄНКО Ірина – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та обліку Львівського державного університету внутрішніх справ.

ПЕРЕПЬОЛКІНА Олена – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

СЕМІВ Сергій – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівського торговельно-економічного університету.

СКЛЯР Георгій – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри туристичного та готельного бізнесу Полтавського університету економіки і торгівлі.

СКРИНЬКОВСЬКИЙ Руслан – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Львівського університету бізнесу та права, директор Центру професійної освіти.

ТИМЦІВ Ілона – магістр економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка.

ТОМАШИК Ліліана – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

ЧЕРНИЧКО Станіслав – кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності Ужгородського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

ЧЕРНИЧКО Тетяна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

ШЕВЧИК Богдан – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

ЗМІСТ

ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Петро КУЦИК, Богдан ШЕВЧИК

До питання про метафізику історичного розвитку. 11

Степан ГЕЛЕЙ, Ліліана ТОМАШИК

Економіка Галичини в кінці XVIII – в першій половині XIX ст. 27

Оксана ВЕРБОВА

Українська греко-католицька церква на чолі з А. Шептицьким як чинник творення інституціонального поля національного підприємництва. 90

Леонід МЕЛЬНИК, Богдан КОВАЛЬОВ, Валерій АВДАСЬОВ

Соціо-еколого-економічні засади діяльності трудового братства М. М. Неплюєва 100

Володимир ЛИПОВ

Соціальна довіра як цінність, інституція та інститут. 112

Степан ВОВКАНИЧ

Аксіологія української ідеї: новітні виклики і загрози у соціально-економічному зрізі. 127

Наталія ЖИГАЙЛО, Ілона ТИМЦІВ

Монетарні установки та монетарна соціально-економічна поведінка сучасної української студентської молоді. 152

Тарас ВАСИЛЬЦІВ, Руслан ЛУПАК

Пріоритети та засоби розвитку внутрішнього ринку України в умовах воєнних дій на Донбасі. 177

Іван МИХАСЮК

Україна на шляху московського окупанта в Європу: основні засади військово-економічної безпеки. 208

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОБЛЕМИ КООПЕРАЦІЇ

Ірина МОЙСЕЄНКО

Моделі моніторингу управлінських ризиків підприємства. 221

Руслан СКРИНЬКОВСЬКИЙ

Діагностика іміджу підприємства у віртуальному просторі. 234

Руслан БОЙКО

Організація системи внутрішнього аудиту в будівельних компаніях. 244

Сергій СЕМІВ

Інституційні механізми активізації участі України у міжнародному кооперативному русі. 263

Георгій СКЛЯР, Юрій КАРПЕНКО

Методологічні засади дослідження соціально-економічного розвитку кооперації України. 276

Богдан ІЛИЧОК

Кооперація – ностальгія чи заможне майбутнє України. 302

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Оксана КОПИЛЮК

Методологічні засади формування регіональної банківської системи. 315

Тетяна ЧЕРНИЧКО, Станіслав ЧЕРНИЧКО

Сучасний стан і аналіз проблем інституційної структури фінансових відносин в Україні. 327

Олена ПЕРЕПЬОЛКІНА

Ефективність інфляційного таргетування в умовах національної економіки України. 347

Людмила БОЦЬОРА

Економічний аналіз системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні. 358

Юрій МИРОНОВ

Банківське рейтингування як інструмент стабілізації національної економіки. 377

CONTENT

Articles and reports

HISTORICAL AND SOCIO-ECONOMIC STUDIES

Petro KUTSYK, Bohdan SHEVCHYK

On the Metaphysics of Historical Development 11

Stepan HELEI, Liliana TOMASHYK

Economy of Galicia in the End of the 18th and in the First Half of
the 19th Century 27

Oksana VERBOVA

The Ukrainian Greek Catholic Church Led by A.Scheptytskyi as
The Factor of Creation of the Institutional Field of National
Entrepreneurship 90

Leonid MELNYK, Bohdan KOVALOV, Valeriy AVDASOV

Socio-Environmental-Economic Fundamentals of M. Neplyuev's
Labour Brotherhood 100

Volodymyr LYPOV

Social Trust as Value, Institution and Institute 112

Stepan VOVKANYCH

Axiology of the Ukrainian Idea: New Challenges and Threats in
The Socio-Economic Context 127

Nataliia ZHYHAILO, Ilona TYMTSIV

Monetary Mindset and Monetary Socio-Economic Behaviour of
Modern Ukrainian Student Youth 152

Taras VASYLTSIV, Ruslan LUPAK

Priorities and Means of Development of the Internal Market of
Ukraine in Conditions of Military Actions in Donbas 177

Ivan MYKHASIUK

Ukraine on the Way of Moscow Invader towards Europe: Basic
Principles of Military and Economic Safety 208

BUSINESS ECONOMY AND PROBLEMS OF COOPERATION

Iryna MOYSEYENKO

Models of Enterprise Risk Management Monitoring 221

Ruslan SKRYNKOVSKYI

Diagnostics of Enterprise's Image in the Virtual Space 234

RUSLAN BOIKO

Organization of the Internal Audit System in the Construction
Company 244

Sergiy SEMIV

Institutional Boosting of Ukraine's Participation in International
Cooperative Movement 263

Heorgii SKLAR, Iurii KARPENKO

Methodological Principles of Researching Socio-Economic
Development of Cooperation In Ukraine 276

Bohdan ILYCHOK

Cooperation: Is It Nostalgia or the Wealthy Future of Ukraine? 302

FINANCIAL AND ECONOMIC STUDIES

Oksana KOPYLIUK

Methodological Bases of the Formation of Regional Banking
System 315

Tetiana CHERNYCHKO, Stanislav CHERNYCHKO

Current State and Analysis of Problems of Institutional Structure of
Financial Relations in Ukraine 327

Olena PEREPOLKINA

Effectiveness of Inflation Targeting in the Conditions of the
National Economy of Ukraine 347

Liudmyla BOTSIORA

Diagnostics of the System of Taxation of Small Enterprises in
Ukraine 358

Yuriy MYRONOV

Bank Ratings as a National Economy Stabilization Tool 377

ПРАЦІ НАУКОВОГО ТОВАРИСТВА ім. Шевченка
ТОМ LI

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗБІРНИК
ТОМ 1

Оригінал-макет видавництва Львівського
торговельно-економічного університету