

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ОВЕЧКІНА ОЛЕНА АНДРІЇВНА

УДК 330.101.8: 330.8

ДИСЕРТАЦІЯ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук.
Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____/О.А. Овечкіна/
(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий консультант

Єрмошенко Микола Миколайович,
доктор економічних наук, професор

*Дисертація є ідентичною з іншим
примірником дисертації*

*Учений секретар спеціалізованої
вченої ради Д 26.889.01*

к.е.н. М.В. Штань

АНОТАЦІЯ

Овечкіна О.А. Теоретико-методологічні засади функціонування системи відносин власності в умовах трансформації суспільства. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01 - економічна теорія та історія економічної думки. – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєверодонецьк, 2021.

Дисертаційна робота присвячена розробці теоретико-методологічних засад функціонування системи відносин власності в умовах трансформації суспільства. На основі проведеного аналізу та систематизації наукових поглядів багатьох вчених висвітлено проблеми функціонування системи відносин власності в умовах трансформації суспільства, досліджено її форми та ключові показники, обґрунтовано актуальність дослідження, розглянуто методологічні основи вивчення приватної власності у класичному і посткласичному напрямках політичної економії, визначено принципи та виявлено специфіку інституціонального підходу до визначення системних зв'язків внутрішніх елементів капіталістичного привласнення й зовнішніх форм реалізації, охарактеризовано сутність відносин власності з позицій економіко-генетичного підходу, а також запропоновано власне визначення сутності власності як складової суспільно-економічних відносин, що розширило понятійно-категоріальний апарат економічної науки.

Обґрунтовано сутність поняття «власність» та запропоновано розглядати її за двома аспектами. На відміну від існуючих у літературі визначень, у дисертаційній роботі в цьому понятті акцентується увага не лише на юридичній, але й на цивілізаційно-технічній, культурно-світоглядній складових системи відносин власників і невластників сучасного суспільства. Отримані результати

уможливили обґрунтувати, що у діалектико-системно-синергетичній методології досліджень: системний підхід вивчає властивості системи, її зовнішні зв'язки, механізми структурних змін; як логічне продовження системного підходу, діалектичний підхід розглядає самоорганізацію складних об'єктів з системно-діалектичних позицій, з'ясовуючи внутрішній генетичний контур зв'язків; історико-генетичний підхід ідентифікує характер (еволюційний, інволюційний, революційний тощо) змін зв'язків основних (базових) і допоміжних елементів системи, і з об'єктивною необхідністю вимагає застосування синергетичного підходу, що досліджує механізми самовідтворювання систем, прогнозує їх можливі зміни і розвиток.

Розвиваючи та доповнюючи наявні розробки науковців з означеної проблеми, значна увага приділяється питанням відтворення власності як підсистеми економічної системи на основі застосування діалектико-синергетичного підходу з виділенням етапів її руху. Виявлено і розкрито ознаки класифікації форм власності та ідентифіковано зміни відносин привласнення-відчуження у розвинутих і транзитивних економіках. Особливу увагу звернено на компаративний аналіз індустріальної й постіндустріальної моделей функціонування і розвитку відносин власності на засадах системного підходу.

У процесі дослідження виявлено, що компаративний аналіз підходів до управління рухом відносин власності дозволяє визначити першість матричного підходу у вирішенні теоретичного і практичного питання щодо максимального охоплення різних аспектів дослідження стану і рухів різних форм власності, адже саме матричний підхід дозволяє: а) об'єднати системні переваги інших дослідницьких підходів (інтеграційного, відтворювального і процесно-функціонального); б) враховувати одночасно економічну поведінку різних інституціонально-персоніфікованих суб'єктів; в) оцінити ефективність та оптимізувати взаємодії керованої та керуючої підсистем суб'єктів в управлінні цілим – їх відносинами власності. Обґрунтовано, що матричний метод є

особливо важливим інструментом дослідження специфіки «внутрішніх зв'язків» між суб'єктами відносин власності та діагностики змін структури цих зв'язків, чи стану відносин власності.

У дисертації за результатами аналізу структурного реформування і розвитку національної економіки виявлено, що модель економічних відносин в Україні може бути ідентифікована як транзитивна, нецілісна (неемерджентна), інволюційна. Разом з тим, дослідження значної кількості наукових робіт дозволило визначити, що для набуття українською економікою та системою відносин власності емерджентного стану, необхідно, щоб ці відносини: по-перше, були гармонізованими шляхом мінімізації внутрішніх протиріч відносин привласнення-відчуження в межах всіх (або хоча б основних) форм власності та розв'язання зовнішніх суперечностей між різними формами власності; по-друге, відтворювалися на основі відновленої (шляхом модернізації) індустріальної (реіндустріальної) моделі економіки країни, надалі, неоіндустріальної, цифрової моделі; по-третє, базувалися на усуненні суперечностей між соціально-економічним змістом відносин власності й інституціонально-правовими формами їх реалізації; по-четверте, були керованими завдяки розробці й впровадженню організаційно-економічного механізму управління процесами самоорганізації, функціонування й розвитку відносин привласнення-відчуження, адекватного їх теперішньому реальному, а не ідеалізованому стану.

Встановлено, що деструкції інституціонально-персоналізованої структури економічних суб'єктів є перешкодою процесів гармонізації суспільства через рентоорієнтованість, корупційність, опортуністичність поведінки держави. Доведено, що головний аспект досліджень феноменів корупційної й рентоорієнтованої поведінки має зосередитися на поглибленні вивчення: характеру зв'язків держави як монополіста політичної влади, з іншими інституціональними суб'єктами, які мають, чи не мають економічну владу, механізмів та інструментів пошуку ренти й перерозподілу квазідоходів.

У процесі дослідження доведено, що опортунізм разом з рентоорієнтованістю та корупційністю характеризує економічну поведінку держави у транзитивній економіці України, й провокує підсилення таких негативних процесів, як деградуюча деіндустріалізація промисловості, зростаюче безробіття та експлуатація найманих і самозайнятих робітників, зниження рівня і якості життя, посилення соціальної диференціації, й навіть десоціалізації.

За результатами проведеного аналізу підтримується ідея розподілу опортуністичних відносин за ендогенними та екзогенними ознаками (критеріями), яка в літературі застосовується для пояснення опортуністичної поведінки перед усім підприємств. Показано, що опортуністичні (неринкові «егоїстичні» відносини економічних агентів щодо задоволення власних інтересів, зазвичай, всупереч інтересам інших агентів, і не зважаючи на моральні норми і обмеження) мають розглядатися не лише на рівні підприємств, але й держави та індивідів.

Досліджено моделі економічної поведінки інституціонально,-персоніфікованих суб'єктів, які реалізують свої ендогенні та екзогенні опортуністичні відносини. Ендогенний рівень опортунізму підприємств розглянуто за лініями зв'язків: [менеджери - власники підприємства], [менеджери – наймані робітники], [підприємство – підприємство], натомість, екзогенний рівень опортунізму вивчено за лінією зворотного зв'язку [підприємство - держава].

Обґрунтовано переваги інституціональної складової при дослідженні моделі господарювання держави. Встановлено, що практично всі види економічної та політичної діяльності держави орієнтовані на отримання політичної та економічної ренти. Політична рента як вищий ступень прояву «егоїзму правлячої еліти», є видом економічного прибутку за рахунок використання політичних інститутів, ігноруючи соціальні і правові норми,

тобто маючи опортуністичну підставу. З цього випливає, що рентоорієнтована поведінка держави є не лише неінноваційною, корупційною, вона виявляє ще опортуністичний характер.

На основі прагматичного підходу проаналізовано економічну природу сучасної державної власності в Україні. Обґрунтовано висновок щодо посилення внутрішніх протирічч приватної власності у системі економічних відносин постприватизаційного періоду та здійснено аналіз національної транзитивної моделі відносин власності в цілому. Визначено, що сучасний стан відносин власності характеризується як немерджентний з масою накопичених негативних змін під впливом низки деструктивних процесів.

З метою доведення наявності негативних змін у відносинах власності під впливом деструктивних дій виявлених комплексів факторів, представлено розрізнення якісних, кількісно-якісних та якісних зрушень, що можливі в процесі руху й відтворення цих відносин. Визначено, що кількісні зміни пов'язані з процесами зростання (накопичення елементів, що відповідають стану емерджентності системи відносин власності і відображають процес формування її адаптаційного потенціалу. Кількісно-якісні зміни означають появу нових елементів (механізмів, моделей) у структурі інституціонально-правових відносин, поведінкових відносин економічних суб'єктів, й свідчать про стан використання адаптаційного потенціалу власності. Якісні зміни представлено як якісно-кількісні (відображають накопичення нових елементів) та перетворюючі (перетворюють структуру зв'язків оновленої сукупності елементів), що забезпечують збільшення потенційних можливостей розвитку власності. Зроблено висновок, що в умовах вітчизняної транзитивної економіки відтворення відносин власності відбувається при їх низькому адаптаційному потенціалі, що робить вкрай ускладненим перехід до якісно-кількісних змін й подальшого розвитку.

Визначено особливості та проблеми транзитивної моделі відносин власності під впливом цифровізації, що дало змогу проаналізувати недоліки та переваги від її запровадження. Обґрунтовано необхідність оцінити реальність загроз позитивним змінам відносин власності, обумовлених процесом цифровізації, а саме: ступінь зростання технологічної залежності України від іноземних виробників техніки і ослаблення технологічної та економічної безпеки; посилення соціальної напруги у суспільстві через зникнення ряду масових і традиційних для України професій; реакцію індивідів на скорочення особистого простору, їх незахищеність від проникнення у особисте життя; реакцію соціуму на спрощене мережеве маніпулювання громадською думкою тощо. Обґрунтовано необхідність розробки й впровадження організаційно-економічного механізму управління функціонуванням і розвитком системи відносин власності з метою досягнення їх позитивних трансформацій. В аспекті побудови відповідного організаційно-економічного механізму подано рекомендації щодо удосконалення підходів до управління відносинами власності в Україні з обґрунтуванням використання економіко-математичного моделювання.

Ключові слова: економічна теорія, політична економія, приватна власність, державна власність, відносини власності, система відносин власності, трансформація суспільства, економічна поведінка, опортуністичні моделі поведінки, організаційно-економічний механізм управління рухом і змінами власності.

ANNOTATION

Oviechkina O. A. Theoretical and methodological principles of functioning of the system of property relations in the conditions of society transformation. - Manuscript.

Thesis for the scientific degree of the doctor of economic sciences on a specialty 08.00.01 - Economic theory and history of economic thought, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Severodonetsk, 2021.

Thesis highlights the theoretical and methodological principles of economic and practical recommendations for the functioning of the system of property relations in the transformation of society.

The dissertation is devoted to the development of theoretical and methodological systems of property relations in the conditions of society transformation. The urgency of the research substantiates the methodological bases of studying private property in classical and postclassical directions of political economy, defines the principles and reveals the specifics of the institutional approach to determining the systemic relations of internal elements of capitalist appropriation and external forms of realization. approach, as well as proposed its own definition of the essence of property as a component of socio-economic relations, which expanded the conceptual and categorical apparatus of economics. The concept of "property" is proposed to be considered in two aspects. In contrast to the existing definitions in the literature, the dissertation in this concept focuses not only on legal but also on the civilizational, technical, cultural and ideological components of the system of relations between owners and non-owners of modern society.

The issue of property reproduction as a subsystem of the economic system based on the application of a dialectical-synergetic approach with the allocation of stages of its movement is substantiated. The signs of classification of forms of ownership are revealed and revealed and the changes of appropriation-alienation

relations in developed and transitive economies are identified. Particular attention is paid to the comparative analysis of industrial and post-industrial models of functioning and development of property relations on the basis of a systematic approach. Based on a pragmatic approach, the economic nature of modern state property in Ukraine is analyzed. The internal contradictions of private property in the system of economic relations of the post - privatization period are substantiated and the analysis of the national transitive model of property relations is carried out.

The conceptual bases of research of economic behavior of economic subjects are described. The advantages of the institutional component in the study of the model of state management are substantiated. The analysis of endogenous and exogenous criteria of economic behavior and features of formation of its opportunistic component is carried out.

The paper proposes conceptual approaches to diagnosing changes in property relations and analyzes the current state and problems of formation of the mechanism of management of transformations of property relations, which allowed to determine the relevant priorities.

Recommendations for improving approaches to property relations management in Ukraine with justification for the use of economic and mathematical modeling are given. Peculiarities and problems of the transitive model of property relations under the influence of digitalization are determined, which allowed to analyze the disadvantages and advantages of its introduction.

Key words: economic theory, political economy, private property, state property, property relations, system of property relations, transformation of society, economic behavior, opportunistic models of behavior, organizational and economic mechanism of management of movement and changes of property.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії:

1. Овечкіна О.А. Теоретико-методологічні засади дослідження сучасних моделей власності: взаємодія основних базисних підходів: монографія / О.А. Овечкіна. – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2021. – 483 с.
2. Філіпішин І.В., Овечкіна О.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств: монографія / І.В. Філіпішин, О.А. Овечкіна. – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 148 с. (*Особистий внесок: розділ 1, розділ 2, підрозділ 1-2*).
3. Овечкіна О.А., Абасс К. Джауд. Дослідження проблем створення ефективного механізму управління господарською діяльністю вітчизняних економічних суб'єктів/О.А. Овечкіна, Абасс К. Джауд//Формування механізму стійкого розвитку економіки: теорія і практика: [колективна монографія]. – Дніпропетровськ: «ФОП Дроб'язко С.І.», 2014. – С.77-82. (*Особистий внесок: розроблено теоретичні засади побудови ефективного механізму господарювання в аспекті забезпечення умов інноваційної діяльності*).
4. Овечкіна О.А. Теоретико-методичні засади формування моделей економічної поведінки підприємств в процесі інноваційної діяльності/О.А. Овечкіна//«Інноваційні технології в економіці і бізнесі (Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки)»: [монографія]/за заг. ред. С.В. Ковальчук. – Хмельницький: ТОВ "Поліграфіст – 2", 2013. – С.32-45. (*Особистий внесок: визначено теоретичні засади прийняття керівництвом підприємств рішень щодо вибору інноваційної моделі поведінки й проаналізовано вплив відповідних факторів*).

Статті у виданнях, індексованих міжнародними наукометричними базами даних: Scopus та/або Web of Science Core Collection:

5. Zholonko, T.; Grebinchuk, O.; Bielikova, M.; Kulynych, Y.; Oviechkina, O. Methodological Tools for Investment Risk Assessment for the Companies of Real Economy Sector. *J. Risk Financial Manag.* 2021, 14, 78. [Фахове видання; наукометричні бази даних: ESCI (Web of Science), EconBiz, EconLit, RePEc]. (Особистий внесок: обґрунтовано доцільність врахування міноритарними інвесторами інвестиційного ризику компаній реального сектору економіки).

6. Morhachov, I., Ovcharenko, I., Oviechkina O., Tyshchenko, V., & Tyshchenko, O. (2021). Assessment of us banking sector investment attractiveness for minority investors: theoretical-applied aspect. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 3(38), 56–65. [Фахове видання, National library of Ukraine named after V.I. Vernadsky, State data base «Ukrayinika naukova», Ukrainian abstract journal «Dzherelo»; міжнародні наукометричні бази даних: Web of Science, EBSCO (USA), Ulrich's Periodicals Directory (USA), – Index Copernicus, CiteFactor Academic Scientific Journals, International Search System Google Scholar, ResearchBib, INFOBASE INDEX, Universal Impact Factor, Russian Science Index]. (Особистий внесок: викладено теоретико-методологічні засади прийняття міноритарними владниками рішень щодо інвестування установ банківського сектору).

7. Honcharov, Yu. V., Shtuler I. Yu, Oviechkina O. A., Shtan M. V. Digitization as a means of implementing changes in the transitive model of power-property-labor relations in Ukraine// *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu.* – 2021. – № 5. – P.194-199. [Фахове видання, «Україніка наукова»; міжнародні наукометричні бази даних: SciVerse SCOPUS, Index Copernicus Journal Master List, EBSCOhost, ProQuest, Ulrichsweb Global Serials Directory, ResearchBib]. (Особистий внесок: на засадах системно-діалектичного підходу визначено

загальні й специфічні риси перехідної моделі владно-майново-трудова відносин в Україні).

Статті у фахових виданнях України та виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних:

8. Овечкіна О.А. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економічних суб'єктів: підходи до визначення і розмежування в аспекті економіки знань/О.А. Овечкіна//Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 1. – Т. 2. – С.63-68. [Фахове видання].

9. Чернявська Є. І., Овечкіна О.А. Трудові відносини як об'єкт ринкового реформування економіки/Є.І. Чернявська,О.А. Овечкіна// Часопис економічних реформ. – 2018. – № 4(32). – С. 59–66. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Science metric base our citations, Index Copernicus International, Eurasian Scientific Journal Index, ReasearchBib, Library RU, ProQuest, Google Академія, Scientific Indexing Service, International Innovative Journal Impact Factor, Ulrichs WEB Global Serials Directory*]. (Особистий внесок: досліджено стан сучасних трудових відносин в Україні на основі класово-формаційного й неокласичного підходів й виконано компаративний аналіз результатів досліджень).

10. Овечкіна О.А. Сучасні проблеми ефективного стимулювання робітників інтелектуальної праці в Україні/ О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 4(214). – С.27-36. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS*].

11. Овечкіна О.А. Сучасний соціально-класовий підхід до трактування економічної категорії «власність»/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми

економіки. – 2019. – № 5 (215). – С. 4-11. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

12. Овечкіна О.А. Власність в аспекті ідей мінової концепції економічної теорії/ О.А. Овечкіна //Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 6(216). – С. 4-10. [Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

13. Овечкіна О.А. Структуризація підходів до дослідження складних соціальних систем (дискусійний аспект)/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 11(221). – С. 5-14. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

14. Овечкіна О.А., Захарова А.І. Антропоцентрична модель нанорівня економічної системи: взаємозв'язок виробничих факторів/О.А. Овечкіна, А.І. Захарова//Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2020. № 2 (258). – С.58-63. [Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: Index Copernicus International, Google Scholar].

15. Овечкіна О.А. Методологічні конструкти дослідження процесів самоорганізації системних об'єктів/ О.А. Овечкіна//Електронне наукове видання «Ефективна економіка». – 2020. – № 4. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/97.pdf. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: We are Crossref member, Index Copernicus International, Google Scolar].

16. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Левченко І.І. Постіндустріальна модель функціонування і розвитку системи відносин капіталістичної власності/ О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, І.І. Левченко//«Причорноморські економічні студії». – 2020. – Випуск 52. – С. 7-14. DOI: 10.32843/bses.52-1 [Фахове видання;

міжнародні науко метричні бази даних: miIndex Copernicus: Indexed in the ICI Journal Master List, Google Scholar]. (Особистий внесок: обґрунтовано постіндустріальну модель капіталістичних відносин власності як відбиток змін у стані продуктивних сил сучасного класового суспільства західних країн; проведено компаративний аналіз індустріальної та постіндустріальної моделей власності з визначенням специфіки її функціонування й розвитку).

17. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Індустріальна модель функціонування системи економічних відносин власності: взаємозв'язок базисних і похідних інституцій/ О.А, Овечкіна, О.В. Маслош//Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». – 2020. – Випуск 42. – С. 3-8. – URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/42_2020_ukr/42_2020.pdf., or DOI: 10.32843/infrastuct42-1 [Фахове видання]. (Особистий внесок: обґрунтовано індустріальну модель економічних відносин капіталістичної власності, на особливості процесу функціонування якої значно вплинуло інституціональне середовище; доведено взаємозв'язок економічних і правових відносин привласнення-відчуження у відтворенні статусу абсолютного власника).

18. Овечкіна О.А. Реінтерпретація понятійно-категоріального апарату політико-економічних досліджень форм власності/ О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2020. – № 4. – С.4-21. [Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

19. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Захарова О.І. Внутрішні протиріччя приватної власності в сучасній транзитивній економіці/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2020. – № 6(262). – С. 81-87. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: Index Copernicus International Google Scholar]. (Особистий внесок: з позицій системного підходу досліджено внутрішні протиріччя приватної власності в умовах транзитивної економіки України;

обґрунтовано ствердження щодо відтворення «старих» й появу «нових» суперечностей у відносинах привласнення-відчуження між власниками невластниками засобів і результатів виробництва).

20. Овечкіна О.А., Захарова О.І. Стан сучасної державної власності в Україні: ознаки посилення системних деформаційних змін/О.А. Овечкіна, О.І. Захарова// Електронне наукове видання «Агросвіт». – 2020. – № 22. – С. 66-71. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Crossref, Index Copernicus International, Google Scholar*]. (Особистий внесок: визначено стан державної власності як немерджентний з комплексом «ретроознак»; запропоновано критерії ідентифікації її змін).

21. Овечкіна О.А. Основні риси сучасної транзитивної системи відносин власності в Україні/О.А. Овечкіна// Формування ринкових відносин в Україні. 2020. – Вип.10 (233). – С. 62-71. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Google Scholar*].

22. Овечкіна О.А. Відносини експлуатації у постіндустріальній і транзитивній економіці/О.А. Овечкіна//Економіка. Фінанси. Право. – 2020. – №12/3. – С.26-32. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Index Copernicus*].

23. Овечкіна О.А. Аналіз сучасних неокласичних концепцій інформаційно-знаннєвої економіки в аспекті змін відносин капіталістичної власності/О.А. Овечкіна// Менеджер. Вісник ДонДУУ. Серія «Економіка». – 2020. – №3 (88). – С. 96-105. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Index Copernicus, ResearchBib, Advanced Science Index, Google Scholar, Directory of Research Journals Indexing, Science Library Index, InfoBase Index, Journal Index, Scientific Index Services, IndianScience.in, Information Matrix for the Analysis of Journals*].

24. Овечкіна О.А. SWOT-аналіз стану відносин власності в умовах транзитивної економіки України/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки.

– 2021. – №3. – С.39-51. [*Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS*].

25. Овечкіна О.А. До питання щодо організації ефективного управління відносинами власності/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2021. – №5 (238). – С.45-54. [*Міжнародні наукометричні бази: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS*].

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав:

26. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Дослідження опортуністичної поведінки економічних суб'єктів: особливості комплексного підходу щодо запобігання дискomунікацій/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// Project approach in the didactic process of universities – international dimension. – Lodz: PIKTOR Szlaski i Sobczak Spółka Jawna. – 2021. № 2(4). – P. 91-106. (*Особистий внесок: обґрунтовано теоретико-методологічні засади дослідження опортунізму на рівні підприємств як мікроекономічних суб'єктів в аспекті створення ефективної системи комунікацій*).

Публікації у збірниках матеріалів наукових та науково-практичних конференцій:

27. Овечкіна Е.А. Факторы, влияющие на становление инновационных моделей поведения экономических субъектов/ О.Е.Овечкіна//Збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу» 27-29 вересня 2012 року. – Суми: ТОВ «Папірус», 2012. – С.189-191.

28. Овечкіна О.А. Концептуальні основи формування інноваційних моделей економічної поведінки підприємств/О.А. Овечкіна//Економіка, організація та управління підприємствами в сучасних економіко-правових умовах [Текст]: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 21-23 листопада 2012 р., м. Дніпропетровськ/ ред.кол.: В.Я. Швець [та інш.]. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2012. – С. 156-157.

29. Овечкіна О.А. Концепції економічного простору як теоретико-методологічна база управління розвитком господарських систем/О.А. Овечкіна//Стратегії сталого розвитку: на шляху до сильнішої громади: матеріали наук.-практ. конф., 21 жотня 2016 р., м. Сєвєродонецьк/ [Укл. Семененко І.М.]. – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. С. 64-66.

30. Овечкіна О. Архітектура підприємства та її вплив на формування ефективної системи управління/О. Овечкіна//Університетська наука. Проблеми міжнародної інтеграції: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 3-5 травня 2017 р. – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – С. 75-77.

31. Овечкина Е.А. Тринитарный подход к исследованию институциональных преобразований в обществе/Е.А. Овечкина//Стратегічна аналітика та антикорупційний аудит в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання: матеріали VI міжнар. наук. – практ. конф., 26–27 жовтня 2017 р. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. – С.178-181.

32. Овечкина Е.А. Об актуальности политико-экономических исследованиях хозяйственных систем/Е.А. Овечкина//Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики. Матеріали шостої науково-практичної конференції, 22-23 вересня 2017 року. – Одеса: Атлант, 2017. – С. 288-290.

33. Овечкина Е.А. Новые аспекты исследования проблем устойчивого развития социально-экономических систем/Е.А. Овечкина//Сучасний рух науки:

тези доп. II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28-29 червня 2018 р. – Дніпро, 2018. – С. 289-295.

34. Овечкіна О.А. Актуальність політико-економічних досліджень відносин власності на сучасному етапі ринкових перетворень/О.А. Овечкіна//Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: матеріали V-ої Міжнародної наукової Інтернет-конференції (Київ – Греція, 14-15 жовтня 2019 року)/ ВНЗ «Національна академія управління». – Київ: НАУ, 2019. – С.22-25.

35. Овечкіна О.А. Діалектичні основи концепції самоорганізації систем/О.А. Овечкіна// Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці. Матеріали VI-ої Міжнародної наукової Інтернет-конференції (Київ – Польща, 20-21 лютого 2020 року)/ВНЗ «Національна академія управління». – Київ: НАУ, 2020. – С. 50-52.

36. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Концепція демократичного капіталізму: сучасна характеристика відносин капіталістичної власності/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// 1-st International scientific and practical conference – Modern science: problems and innovations (April 5-7, 2020) SSPG Publish, Stockholm, Sweden. – 2020. – P. 667-670.

37. Овечкіна О.А. Інституціонально-правові фактори впливу на розвиток економічних відносин власності в Україні/О.А. Овечкіна// Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Взаємодія норм міжнародного і національного права крізь призму процесів глобалізації та інтеграції», 23 жовтня 2020 р. – Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. -С.53-55.

38. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Інституціонально-правовий підхід до характеристики форм власності в Україні/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// II-d International Science Conference «The combination of theory and practice, experience and perspectives» (February 12-13, 2021). – Amsterdam, Netherlands. – 2021. – P.14-16.

39. Овечкіна О. А., Маслош О. В., Жердева О.О. Рівні дослідження ринків праці країн в умовах глобальної цифровізації/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, О.О. Жердева//The 6-th International scientific and practical conference «World science: problems, prospects and innovations» (February 23-25, 2021). – Toronto, Canada. – 2021. – P.503-508.

40. Овечкіна О.А. Контент-аналіз поняття «економічна поведінка суб'єктів господарювання»/О.А. Овечкіна//Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону: збірник тез доповідей IV міжнародної науково-практичної конференції, 22 квітня 2021 року, м. Сєвєродонецьк. – Сєвєродонецьк: ПП «Поліграф-Сервіс», 2021. – С.76-78.

41. Овечкіна О.А., Маслош О.В. «Складно-структурна» модель права власності: проблеми визначення основних суб'єктів/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// The 7-th International scientific and practical conference «European scientific discussions» (May 23-25, 2021). – Rome, Italy. – 2021. – P. 422-427.

42. Овечкіна О.А. Особливості сучасних досліджень моделей економічної поведінки індивідів у транзитивному суспільстві/О.А. Овечкіна//Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці. Матеріали X-тої наукової Інтернет-конференції (Ukraine-Poland, 28-30 червня 2021 року)/ВНЗ «Національна академія управління». – Київ: НАУ. – 2021. – С.16-22.

43. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Щеглова А.Ю. Компаративний аналіз основних підходів до визначення сучасних моделей економічної поведінки підприємств/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош А.Ю. Щеглова//The 9-th International scientific and practical conference «European scientific discussions» (July 18-20, 2021). – Rome, Italy. – 2021. P. – 314-321.

44. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Глобальна соціалізація та її вплив на стан транзитивного суспільства України/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош//The 3-rd International scientific and practical conference «International scientific innovations

in human life» (September 22-24, 2021). – Manchester, United Kingdom. – 2021. – P.422-426.

45. Овечкіна О. А., Маслош О. В., Цисевич І.А. Концептуальні підходи до визначення поняття «діагностика» економічної поведінки підприємства як інституціонально-економічного суб'єкта/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, І.А. Цисевич// 4-th International scientific and practical conference «Modern directions of scientific research development» (September 28-30, 2021). – Chicago, USA. – 2021. – P. 452-455.

46. Овечкіна О. А., Маслош О. В., Цисевич І. А. До питання щодо вирішення проблем розподілу влади між державою і бізнесом/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, І.А. Цисевич//2-nd International scientific and practical conference «Innovations and prospects of world science» (October 6-8, 2021). – Vancouver, Canada. – 2021. – P.565-569.

ЗМІСТ

ВСТУП	23
РОЗДІЛ 1. ЛОГІКА СУЧАСНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ.....	41
1.1. Методологічні основи вивчення приватної власності у класичному і посткласичному напрямках політичної економії	41
1.2. Інституціональний підхід до визначення системних зв'язків внутрішніх елементів капіталістичного привласнення й зовнішніх форм реалізації	68
1.3. Характеристика відносин власності з позицій економіко-генетичного підходу.....	102
Висновки до розділу 1	133
РОЗДІЛ 2. ПРОЦЕСИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В АСПЕКТІ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ.....	138
2.1. Діалектико-синергетичні основи дослідження етапів відтворення власності як системного економічного об'єкту	138
2.2. Операціоналізація понятійно-категоріального апарату ідентифікації змін відносин привласнення-відчуження у розвинутих і транзитивних економіках.....	170
2.3. Компаративний аналіз індустріальної й постіндустріальної моделей функціонування і розвитку відносин власності капіталізму XX-XI ст. на засадах діалектико-синергетичного підходу.....	204
Висновки до розділу 2	2388
РОЗДІЛ 3. ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ВЛАСНОСТІ У ТРАНЗИТИВНИХ УМОВАХ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	2411
3.1. Характеристика сучасної державної власності в Україні: ознаки посилення деформаційних змін	241

3.2. Внутрішні протиріччя приватної власності у системі економічних відносин постприватизаційного періоду	267
3.3. Узагальнена транзитивна модель відносин власності й теоретичні основи її реформування	300
Висновки до розділу 3.	348
РОЗДІЛ 4. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВІ ОСНОВИ ПРОЦЕСІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ Й ЗМІН ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	352
4.1. Концептуальні основи дослідження економічної поведінки суб'єктів та її типологізація	352
4.2. Інституціональні перетворення та модель господарювання держави: детермінанти вибору та вплив на функціонування відносин власності.....	380
4.3. Ендогенні та екзогенні рівні економічної поведінки: особливості формування опортуністичної складової	409
Висновки до 4 розділу	436
РОЗДІЛ 5. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЯМИ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ	440
5.1. Концептуальні основи діагностування змін відносин власності	440
5.2. Процес, механізми та інструментарій управління власністю	467
5.3. Зміни транзитивної моделі відносин власності під впливом цифровізації	488
Висновки до 5 розділу	510
ВИСНОВКИ.....	514
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	523
ДОДАТКИ.....	581

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Проблеми власності завжди були головним питанням економічних, соціологічних, правових, філософських досліджень. Власність – складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин: економічних, соціальних, правових, політичних й, навіть, морально-етичних, релігійних тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, виражає глибинні зв'язки між суб'єктами стосовно форм і способів поєднання безпосереднього робітника із засобами виробництва й, відповідно, способів розподілу результатів виробництва, моделей мотивації праці й управління ринками ресурсів і продукції, обумовлює соціальну і політичну структуру суспільства.

Як економічна категорія «власність» зазвичай трактувалась як відносини між людьми з приводу привласнення-відчуження ресурсів і результатів виробництва. Однак, з появою нових економічних, інституціональних, правових концепцій власності і підходів до її визначення, зміст цієї категорії стає об'ємнішим. Відносини власності починають характеризуватися як певна система, що містить відносини з приводу: привласнення об'єктів власності; їх господарського використання через сукупність інституціонально-правових форм володіння, користування, розпорядження; економічних форм реалізації (привласнення) результатів виробництва. Кожна з означених складових економічних відносин власності виступала й наразі виступає окремим об'єктом дослідження, але вимагає системного викладення у єдиній концепції власності. Ця оновлена політико-економічна концепція власності має стати головною ланкою інтегрованої парадигми нової політичної економії, до необхідності розвитку якої схиляється вже більшість вчених.

На сьогодні аналіз значної кількості наукових праць з питань сутності, механізмів реалізації і перспектив розвитку форм власності показав, що для їх

висвітлення застосовується багато дослідницьких підходів, причому у різних галузях знань, адже, проблеми власності стають головним питанням досліджень багатоаспектної наукової спрямованості.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку суспільства значно актуалізує питання пошуку нових підходів і створення композицій існуючих підходів до визначення особливостей й порівняння моделей економічних відносин власності розвинених країн і країн з транзитивною економікою. Суттєвий вклад у розв'язання цього питання внесли праці українських дослідників В. Базилевича, Т. Гайдай, С. Голубки, А. Гриценка, О. Задорожної, М. Єрмошенка, С. Єрохіна, Т. Ковальчука, Н. Краус, В. Мандибури, Л. Мельника, В. Тарасевича, Г. Филюк, В. Черняка, А. Чухна, В. Якубенка та зарубіжних дослідників З. Баумана, О. Бузгаліна, А. Горца, А. Колганова, О. Іншакова, Г. Клейнера, Д. Фролова та інших вчених.

В роботах Є. Болотіної, В. Брановицького, К. Гордица, І. Литвинчук, Ю. Лопатинського, А. Приятельчук, Р. Нурєєва, Т. Радзієвської, С. Степаненка, Є. Суїменко, І. Штулер та ін. основна увага концентрується на узагальненні теоретичного і практичного матеріалу по питаннях виявлення особливостей процесу привласнення-відчуження в розвинених країнах та вдосконалення відносин власності у перехідних економіках в умовах дії глобальної тенденції цифровізації. Особливу значущість вдосконалення методології досліджень власності в аспекті певних підходів підкреслено у працях Т. Галецької, В. Дементьєва, О. Калініної, В. Кифяка, Р. Рахманова, І. Топішко, В. Хоменко, Л. Шульгіної та ін.

Між тим, залишилися практично нерозв'язаними дослідницькі питання стосовно розробки науково-обґрунтованої теоретичної моделі відносин власності, визначення умов її функціонального відтворення й розвитку з точки зору вирішення більш ємної проблеми вдосконалення існуючої транзитивної моделі національної економічної системи відповідно до реалій життєдіяльності

вітчизняного суспільства, оцінювання впливу сьогоденних різноспрямованих тенденцій і процесів національного і світового господарства на стан й можливості розвитку відносин власності як системи.

Актуальність, виявлена недостатня наукова обґрунтованість важливих питань забезпечення ефективного функціонування й розвитку відносин власності в сучасних умовах, їх теоретична і практична значимість обумовили вибір теми дисертаційної роботи, постановку мети, завдань, логіку та структурну побудову.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано відповідно до напрямів наукових досліджень Навчально-наукового інституту економіки та управління СНУ ім. В. Даля та кафедри економіки і підприємництва за темою: «Теоретико-методологічні основи управління для забезпечення сталого розвитку на регіональному рівні в умовах гібридних загроз та постконфліктної трансформації» (державний реєстраційний номер: 0119U100436, термін виконання 2019-2021 рр.), де досліджено питання причин вибору інституціонально-персоніфікованими суб'єктами опортуністичних моделей господарської поведінки й шляхів усунення негативного впливу системного опортунізму на стан інтелектуальних можливостей суспільства. Дисертант була керівником науково-дослідних робіт за темами: «Моделі господарської поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання й управління та їх вплив на відтворення відносин власності» (державний реєстраційний номер: 0120U100420, термін виконання 01.2020 – 01.2021 рр), де уточнено зміст й класифіковано моделі економічної поведінки суб'єктів, ідентифіковано домінування опортуністичної поведінкової моделі у інституціонально-персоніфікованій структурі їх зв'язків; «Організаційно-економічний механізм управління змінами відносин власності в транзитивних умовах життєдіяльності українського суспільства» (державний реєстраційний номер: 0119U103876, термін виконання 12.2019 – 12.2020 рр), де виявлено зміни у відносинах

власності, що обумовили суперечливі процеси у господарській, соціальній, культурній сферах життєдіяльності вітчизняного суспільства, й розроблено рекомендації щодо впровадження організаційно-економічного механізму управління змінами відносин власності. Дисертант приймала участь у виконанні науково-дослідних тем: «Розробка концепції забезпечення економічної безпеки в умовах глобалізації світової економіки (державний реєстраційний номер: 0113U007516 наукового журналу «Економіка і фінанси» (м. Дніпропетровськ), термін виконання 2014–2016 рр), де досліджено технології і схеми втручання світової фінансово-інтелектуальної влади в національній економіки країн, що негативно впливає на систему їх економічної безпеки; «Формування механізму ефективного регулювання та управління економічною діяльністю підприємств (державний реєстраційний номер: 0113U007514 наукового журналу «Економіка і фінанси» (м. Дніпропетровськ), термін виконання 2013-2018 рр.), де виявлено зв'язок деформацій механізму функціонування вітчизняних економічних суб'єктів у певному інституціональному середовищі з їх неефективною рентоорієнтованою поведінкою, спровокованою пануванням національної державно-монополістично-фінансової влади.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійним, цілісним і завершеним дослідженням. Основні положення і висновки розроблено автором особисто та викладено у одноосібних і колективних працях. З наукових робіт, опублікованих у співавторстві, використано ті ідеї і положення, які є результатом власної наукової роботи здобувача. Особистий внесок у працях, опублікованих у співавторстві, представлено у списку публікацій.

Мета і завдання дослідження. Мета дисертаційної роботи полягає у використанні синергетичного потенціалу базових дослідницьких підходів до поглибленого вивчення й порівняння узагальнених моделей власності країн, різних за рівнем розвитку.

Досягнення поставленої в роботі мети передбачає вирішення наступних завдань:

- розкрити сутність власності як складової суспільно-економічних відносин;
- обґрунтувати інституціональні форми «розгортання» економічних відносин власності;
- встановити характерні особливості відносин власності з позицій економіко-генетичного підходу;
- обґрунтувати діалектико-синергетичний підхід до дослідження процесів становлення і відтворення власності як системного економічного об'єкту;
- виявити ознаки класифікації форм власності та розкрити сутність відносин привласнення-відчуження у розвинутих і транзитивних економіках;
- здійснити компаративний аналіз функціонування і розвитку відносин власності на засадах системного підходу;
- проаналізувати економічну природу сучасної державної власності в Україні;
- дослідити внутрішні суперечності приватної власності у системі економічних відносин постприватизаційного періоду;
- здійснити аналіз транзитивної моделі відносин власності;
- розробити концептуальні підходи до дослідження економічної поведінки суб'єктів у процесах індивідуального й суспільного відтворення;
- обґрунтувати вплив інституціональних перетворень на функціонування відносин власності;
- оцінити роль та місце опортуністичної складової у регулюванні економічної системи та відносин власності;
- розробити модель організації процесу діагностики стану відносин власності;
- дослідити стан транзитивної моделі відносин власності;

– обґрунтувати Концепцію удосконалення підходів до управління відносинами власності та розробити відповідний організаційно-економічний механізм управління їх змінами.

Об’єктом дослідження є система відносин власності в умовах трансформації суспільства.

Предметом дослідження - теоретико-методологічні основи та прикладні аспекти функціонування системи відносин власності, що відбуваються у національному та світовому господарстві.

Методи дослідження. З метою вирішення поставлених задач і досягнення мети дослідження було використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження, зокрема: *наукового абстрагування* (для поглибленого визначення сутності категорій «власність», «привласнення-відчуження», «економічна експлуатація», «позаекономічна експлуатація», понять «статус власника», «статус найманого робітника» при дослідженні внутрішнього змісту економічних відносин власності); *аналізу* (для порівняння розроблених індустріальної, постіндустріальної, транзитивної моделі функціонування і розвитку відносин власності) і *синтезу* (для визначення ретро-ознак (ознак відсталості) перехідної моделі власності); *індукції та дедукції* (для розробки й обґрунтування теоретичних рекомендацій щодо вдосконалення управління державною і приватною формами власності); *економіко-статистичного аналізу* (для опрацювання звітної й статистичної інформації щодо оцінки ступеню впливу змін у транзитивній моделі власності на показники стану ринку праці й динаміку реальних доходів); *порівняльно-ретроспективного аналізу* (для обробки емпіричної та аналітичної інформації щодо надання системних характеристик означеної моделі власності).

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти України, статистичні дані й аналітичні огляди Державної служби статистики України, офіційні аналітичні звіти міністерств, експертні оцінки

рейтингових агенцій, монографічна література, статті вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали конференцій, електронні ресурси мережі Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів. Основні положення, які визначають наукову новизну дисертаційної роботи, є такими:

вперше:

– обґрунтовано Концепцію удосконалення підходів до управління відносинами власності, що включає заходи щодо забезпечення управління власністю залежно від визначених довгострокових (стратегічних) і оперативних (поточних) цілей, досягнення яких вимагає розробки й впровадження відповідного організаційно-економічного механізму управління її відтворенням в контексті господарської поведінки суб'єктів як інституціональних і персоніфікованих носіїв відносин власності, кожен з яких переслідує свої економічні й політичні інтереси. Зокрема, при формуванні концептуальних засад реалізації економічних інтересів держави як важливого інституціонального суб'єкта, який виконує функції розпорядження й використання народного майна, обґрунтовано встановлення взаємозалежностей між чинниками, що провокують системний опортунізм у відносинах держави з іншими інституціональними суб'єктами, та показниками (обсяг податкових надходжень, що характеризує сукупність ресурсів, які держава може і має залучати до вирішення соціально-економічних проблем; капітальні інвестиції, які формують підґрунтя розширеного відтворення як складової економічного зростання; валовий внутрішній продукт, який безпосередньо характеризує макроекономічну динаміку; рівень тінізації економіки як показник загальної характеристики превалюючої в суспільстві податкової поведінки власників засобів виробництва - суб'єктів приватної і державної власності), що у сукупності характеризують ефективність процесу функціонування відносин власності;

– розроблено методичку процесу діагностування стану відносин власності та місця діагностики в управлінському процесі суспільства. Це надало можливість одержати науково обґрунтовану сутність діагностики, яка дозволяє: по-перше, запропонувати класифікацію підходів і методів діагностики та оцінювання стану відносин власності як системи; по-друге, визначити, наскільки практичні заходи економічної політики держави та інших інституціонально-економічних суб'єктів, відповідають економічній реальності; по-третє, побудувати матрицю теоретичних моделей вітчизняного олігархічного капіталізму й виконати їх теоретичний аналіз;

– здійснено компаративний аналіз функціонування і розвитку відносин власності на засадах системного підходу, що сприяє застосуванню поширеного у наукових дослідженнях матричного методу як інструменту: а) вивчення специфіки «внутрішніх зв'язків» між суб'єктами відносин власності; б) проведення діагностики змін внутрішньої структури цих зв'язків чи стану відносин власності. Такий підхід надає можливість визначити першість матричного підходу у вирішенні теоретичних і практичних питань щодо максимального охоплення різних аспектів дослідження стану і рухів різних форм власності, адже саме матричний підхід, дозволяє: а) об'єднати системні переваги інших дослідницьких підходів (інтеграційного, відтворювального і процесно-функціонального); б) врахувати одночасно економічну поведінку різних інституціонально-персоніфікованих суб'єктів; в) оптимізувати взаємодії керованої та керуючої підсистеми суб'єктів відносин власності; г) оцінити ефективність керованої і керуючої підсистеми в управлінні цілим – системою відносин власності;

удосконалено:

– понятійно-категоріальний апарат, розкривши наукове тлумачення сутності категорії «власність», яку на відміну від інших розглядаємо у двох аспектах: 1) як соціально-економічну категорію, що трактується у

інституціонально-закріпленій історичній формі взаємодії власників та невластників засобів виробництва щодо привласнення-відчуження факторів і результатів виробництва відповідно до рівня розвитку продуктивних сил суспільства. На відміну від існуючих визначень у економічному понятті «власність» підкреслюється значущість інституціонального закріплення соціальних статусів суб'єктів у процесі відтворення їх економічних відносин власності як системи; 2) як економіко-правову категорію, що розкривається як форма взаємодії власників та невластників факторів і результатів виробництва в процесі розподілу власницьких функцій та інституціоналізації правомочностей (прав власності) на основі узагальнення культурно-історичного досвіду суспільства. На відміну від існуючих у науковій літературі визначень, запропоноване у дисертаційній роботі правове поняття «власність» акцентує увагу не лише на юридичній, але й на цивілізаційно-технічній, культурно-світоглядній складових системи відносин власності сучасного суспільства;

– обґрунтування інституціональних форм «розгортання» економічних відносин власності в історичному аспекті. На відміну від інших подібних підходів, обґрунтовано не лише принципові розбіжності, але й виділено спільні риси інститутів умовно-верховної і приватної власності та їх схожий вплив на поведінку індивідів, організацій, соціумів. Підкреслено, що негативні риси умовно-верховної власності у більшості транзитивних економік пострадянського періоду відтворюються через кланово-приватну власність. Доступ до участі у кланово-приватній власності є обмеженим для невластників, а для власників є важливішою ознакою їх статусу. Дослідження впливу інституту приватної власності на статус власників і невластників показало, що для них доступ до об'єктів власності є також обмеженим, але матеріально-грошовим багатством, а не рішеннями третьої особи (клановістю);

– концептуальний підхід до дослідження економічної поведінки суб'єктів у процесах індивідуального й суспільного відтворення, що, на відміну від

існуючих, передбачає урахування того, що власність і влада, а не праця, визначають модель економічної поведінки суб'єктів. Даний підхід дозволяє більш структуровано та послідовно представити вивчення їх економічної поведінки на основі дослідження змін інституціонально-економічного середовища, що позначиться також на їх статусах (власників – невласників; людей праці – людей капіталу; індивідів (наносуб'єктів) – членів домогосподарств);

– обґрунтування інституціональних основ моделі господарювання держави показало, що поєднання методологій політико-економічного та інституціонального видів аналізу надало можливість отримати синергетичні результати вивчення взаємодії інституціональних «діад»: а) «власності-влади» ([власники факторів виробництва → власники робочої сили]; [власники факторів виробництва → розпорядники факторами виробництва]; [розпорядники факторами виробництва → безпосередні робітники-користувачі засобами виробництва, готовою продукцією, послугами]); б) «влади-управління» ([адміністрація підприємств → колективи]; [адміністрація локально-територіальних утворень → населення]; [адміністрація центральних органів влади власники → соціум]); в) «власності-управління» ([власники → управлінці → користувачі засобами виробництва, готовою продукцією, послугами]). На відміну від інших підходів, дослідження впливу інституцій у межах інституціональних зв'язків [власність – влада – управління – праця] на сутнісні характеристики економічних відносин власності та їх перебіг дало змогу обґрунтувати «чотирикутник інституціональних «діад», в якому визначені статусні й функціональні можливості суб'єктів власності;

– оцінювання ролі та місця опортуністичної складової у регулюванні економічної системи і відносин власності. Це дозволило ідентифікувати розподіл опортуністичних відносин за ендогенними та екзогенними ознаками (критеріями), які застосовуються для пояснення опортуністичної поведінки

суб'єктів господарювання, а також показати, що їх опортуністичні інтереси (неринкові «егоїстичні» інтереси, іноді всупереч моральним нормам і обмеженням) мають розглядатися не лише на рівні підприємств, але й держави та індивідів;

– науково-практичний підхід до визначення дії цифровізації на транзитивну модель відносин власності, що надаватиме можливість здійснення ефективної державної політики на основі врахування впливу на прийняття господарсько-управлінських й правових рішень: а) вимог, що висуває цифровізація як сучасний світовий тренд; б) досвіду впровадження у реалії вітчизняної транзитивної економіки цифрової моделі економіки розвинених країн; в) специфічних наслідків цифровізації у процесі діяльності вітчизняних різнорівневих (нано-, мікро-, макро-) економічних суб'єктів; г) особливостей відносин власності, які може отримати українське суспільство в аспекті антропоцентричної парадигми соціально-економічного розвитку.

набуло подальшого розвитку:

– характеристики специфіки відносин власності з позицій економіко-генетичного підходу, що полягає у розгляді суб'єктно-об'єктної структури антропоцентричної моделі «NHS» на основі економіко-генетичного підходу. Це дозволило обґрунтувати взаємодію сфер буття системи «NSH», що стає основою формування факторів: людського – А (NH), рівень продуктивності якого залежить від природних ресурсів (N) та можливостей людини (H); технічного – Т (HN), ефективність використання якого обумовлена трудовими і природними ресурсами суспільства; природного – Rn (NS), стан якого безпосередньо залежить від екологічної свідомості й політики суспільства; «інституційного» – Ins (SH) та організаційного – О (HS), які обумовлені генотипічною структурою суспільства; нарешті, інформаційного фактору – Inf(SN), пов'язаного з розвитком культури, науки, процесом накопичення знань;

– обґрунтування питань відтворення власності як підсистеми економічної системи на основі застосування діалектико-синергетичного підходу з виділенням етапів її руху. На відміну від інших підходів, розкрито діалектичні основи дослідження процесів становлення і відтворення відносин власності як складної системи; застосовано діалектичний базис еволюційно-синергетичного методу дослідження для виявлення сутнісного характеру зв'язків синергетики, системного підходу та еволюційної генетики, які у своїй сукупності формують еволюційно-синергетичний підхід, що забезпечило більш високий теоретичний рівень дослідження системи відносин власності;

– аналіз транзитивної моделі відносин власності уможливив виявити характерні ознаки структурного реформування і розвитку національної економіки, на основі чого можна стверджувати, що модель економічних відносин в Україні може бути ідентифікована як транзитивна, нецілісна (неемерджентна), інволюційна (з ознаками відсталості). Крім того, це дозволило визначити, що для набуття українською економікою емерджентного стану, необхідно, щоб відносини власності: а) були гармонізованими (шляхом мінімізації внутрішніх протиріч відносин привласнення-відчуження в межах всіх (або хоча б основних) форм власності та розв'язання зовнішніх суперечностей між різними формами власності); б) ефективно самовідтворювались (на основі відновлення (шляхом модернізації) індустріальної моделі економіки країни з послідовним переходом до неіндустріальної, цифрової моделі); в) базувалися на усуненні суперечностей між соціально-економічним змістом відносин власності й інституціонально-правовими формами їх реалізації; г) піддавалися керуванню завдяки впровадженню механізму управління процесами самоорганізації, функціонування й розвитку відносин власності, адекватно їх реальному, а не ідеалізованому стану;

– виявлення і розкриття ознак класифікації форм власності (історично-часові; ознаки за рівнем поглиблення розподілу праці; цивілізаційні, формаційно-класові тощо) та ідентифікація змін відносин привласнення-відчуження у розвинутих і транзитивних економіках, що надає можливості, на відміну від інших підходів, визначити такі важливі особливості системи відносин власності, як: закріплення права абсолютної власності власника на фактори і результати виробництва; поновлення права невластника щодо користування виробничими ресурсами як об'єктами чужої власності через трудові контракти (договори) на ринкових засадах; появу підстав для розширення повноважень робітників-невласників у процесі виробництва (завдяки формуванню їх організаторсько-управлінських навичок), а не лише у розподілі результатів виробництва (завдяки поширенню системи дрібного акціонування). На відміну від наявних підходів, даний підхід ґрунтується на розумінні того, що відносини власності мають досягти стану емерджентності, за умов позитивних змін (відповідно сучасному рівню розвитку продуктивних сил) статусу найманих робітників, доступ яких до засобів виробництва, незважаючи на видимість благополуччя, обмежений і законодавчо регульований, отже, забезпечити цілісність всієї національної економічної системи;

– прагматичний підхід до визначення стану сучасної державної власності в Україні, що дало змогу за допомогою кореляційного аналізу проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки між динамікою частки підприємств державного сектору та змінами рентабельності операційної діяльності загальної кількості підприємств. За результатами розрахунків отримано коефіцієнт детермінації 0,19, який означає, що зміна рентабельності операційної діяльності всіх підприємств лише на 19% залежить від зміни частки підприємств державного сектору, а на 81% – від впливу інших чинників, зокрема, дії неринкових чинників (лобіювання економічних інтересів власників капіталу, їх опортуністична поведінка тощо), що дозволило засумніватися в достовірності

гіпотези, що держава у транзитивній економіці апріорі є лише неефективним власником, уособлюючи собою весь негатив кланової (кронічної) моделі капіталізму, а найвищу результативність мають приватні підприємства;

– характеристики приватної власності у системі економічних відносин постприватизаційного періоду, які визначаються з позицій, зокрема: відповідності/невідповідності змін відносин приватної власності та їх впливу на рівень розвитку продуктивних сил; відповідності/невідповідності економічних інтересів суб'єктів з різним рівнем індивідуалізації-колективізації привласнення засобів виробництва (як індивідуальних, приватно-індивідуальних чи приватно-колективних власників) та надають можливість визначити суперечливі способи й форми реалізації (прояву) сутнісних рис приватної власності за фазами відтворення економічної системи. Натомість, підхід до дослідження внутрішніх протиріч приватної власності з позицій розподілу/перерозподілу чинників виробництва залишається головним, коли форми різних приватних доходів (заробітної плати, прибутку, ренти тощо) розглядаються як результат розщеплення прав власності на капітал, землю, робочу силу, й у підсумку, як наслідок розподілу власності за різними рівнями («поверхами») системи виробничих відносин.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні результати наукового дослідження, які сформульовано в дисертаційній роботі, доведено до рівня прикладних розробок, науково-методичних пропозицій та організаційно-методичних рекомендацій, що у сукупності доводять необхідність впровадження організаційно-економічного механізму управління відносинами власності, який виконуючи подвійну функцію забезпечення їх прогресивних змін, та, водночас, усунення підстав відтворення системного опортунізму, сприятиме відбудові дійсно емерджентної економічної системи та розвиненого суспільства.

Основні положення і рекомендації використані центральними і місцевими органами державної влади, установами, що підтверджено довідками про використання в діяльності:

– Міністерства соціальної політики України - в процесі розробки заходів щодо вирішення соціально-економічних проблем суспільства, посилені прискореною інформатизацією і цифровізацією (довідка від 14.10.2021 р.);

– Департаментом економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності Луганської обласної військово-цивільної адміністрації - в ході вдосконалення інструментів регіональної податкової політики, проведенні заходів щодо оцінювання схильності регіональних підприємств до опортуністичних рішень в процесі господарювання (довідка №67-01/02-114 від 06.10.2021 р.);

– ГО «Агенцією регіонального розвитку Східного Донбасу» - при визначенні перспективних напрямів роботи на основі застосування методики ідентифікації моделей економічної поведінки вітчизняних інституціонально-персоніфікованих суб'єктів (довідка №25 від 04.10.2021 р.);

– Фондом комунального майна Северодонецької міської цивільно-військової адміністрації Луганської області - при вирішенні комплексу питань управління економічною поведінкою суб'єктів господарювання з позицій забезпечення сталого місцевого соціально-економічного розвитку (довідка №01-10/02/451 від 01.10.2021 р.);

– Науково-дослідним інститутом інформатизації та моделювання економіки - при прогнозуванні змін стану основних форм власності та моделей поведінки відповідних інституціонально-персоніфікованих суб'єктів (довідка від 27.10.2021 р.);

– Міжнародною академією інформатики - при розробки заходів щодо комплексного вирішення проблем соціально-економічного розвитку господарських процесів на інноваційній основі, заохочення креативно-

інновативної поведінки нових суб'єктів цифрового ринку праці (довідка № 2621-04/08 від 20.04.2021 р.);

– Східноукраїнським національним університетом імені Володимира Даля - в освітньому процесі Інституту економіки і управління при викладанні дисциплін «Економічна теорія» (блоки «Політична економія», «Історія економічних учень»), «Макроекономіка» стосовно надання поглибленого визначення економічних категорій і понять, структури відносин власності та їх змін під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників інституціонально-економічного середовища (довідка №994/6-01 від 07.09.2021 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є результатом власних досліджень автора. Наукові положення, розробки прикладного характеру, висновки та пропозиції, що виносяться на захист, одержані самостійно. Із наукових праць, підготовлених у співавторстві, до дисертації включено ідеї, розробки та висновки, які належать особисто автору. У випадку цитування наукових положень у тексті рукопису подано відповідні посилання. Матеріали та висновки кандидатської дисертації автора не використовувались.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні та прагматичні положення дисертації доповідалися, обговорювалися й дістали позитивну оцінку на таких міжнародних і всеукраїнських наукових та науково-практичних конференціях, зокрема: VI Міжнародній науково-практичній конференції «Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу» (м. Суми, 2012 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економіка, організація та управління підприємствами в сучасних економіко-правових умовах» (м. Дніпропетровськ, 2012 р.); Науково-практичній конференції «Стратегії сталого розвитку: на шляху до сильнішої громади» (м. Сєвєродонецьк, 2016 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Університетська наука. Проблеми міжнародної інтеграції» (м. Сєвєродонецьк, 2017 р.); VI міжнародній науково – практичній конференції «Стратегічна аналітика та антикорупційний

аудит в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання» (м. Харків, 2017 р.); Шостій науково-практичній конференції «Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики» (м. Одеса, 2017р.); II міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Сучасний рух науки» (м. Дніпро, 2018р.); V Міжнародній науковій Інтернет-конференції «Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці» (Київ – Greece, 2019 р.); VI Міжнародній науковій Інтернет-конференції «Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці» (Київ – Pozega, 2020 р.); 1-st International scientific and practical conference «Modern science: problems and innovations» (Stockholm, Sweden, 2020); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Взаємодія норм міжнародного і національного права крізь призму процесів глобалізації та інтеграції» (м. Сєверодонецьк, 2020 р.); II-d International Science Conference «The combination of theory and practice, experience and perspectives» (Amsterdam, Netherlands, 2021); 6-th International scientific and practical conference «World science: problems, prospects and innovations» (Toronto, Canada, 2021); Міжнародній науково-практичній конференції «Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону» (м. Сєверодонецьк, 2021 р.); 7-th International scientific and practical conference «European scientific discussions» (Rome, Italy, 2021); X науковій Інтернет-конференції «Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці» Ukraine-Poland (м. Київ, 2021 р.); 9-th International scientific and practical conference «European scientific discussions» (Rome, Italy, 2021); 3-rd International scientific and practical conference «International scientific innovations in human life» (Manchester, United Kingdom, 2021); 4-th International scientific and practical conference «Modern directions of scientific research development» (Chicago, USA, 2021); 2-nd International scientific and practical conference «Innovations and prospects of world science» (Vancouver, Canada, 2021).

Публікація результатів дослідження. Основні результати і висновки дисертаційної роботи опубліковано в 46 наукових працях, серед яких: 4 монографії, з яких 1 одноосібна; 19 статей у наукових фахових виданнях України; 3 статті у наукових фахових виданнях України, що зареєстровані в міжнародних наукометричних базах даних «Web of Science» та «Scopus», 1 стаття у зарубіжному виданні. Загальний обсяг праць становить 44,52 друк.арк., з них особисто автору належить 40,94 друк.арк.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Обсяг основного тексту дисертації становить 498 сторінок друкованого тексту. Робота містить 61 рисунок, 14 таблиць, 10 додатків. Список використаних джерел налічує 503 найменування.

РОЗДІЛ 1.

ЛОГІКА СУЧАСНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ

1.1. Методологічні основи вивчення приватної власності у класичному і посткласичному напрямках політичної економії

Як відомо, економічна теорія завжди здійснювала пошук тих ланок економічної системи, дослідження яких надало б можливість повніше розкрити її сутність, природу і структуру, економічні закони, що управляють її функціонуванням і розвитком [1, с.29-30]. На думку багатьох дослідників такої ланкою є власність на засоби й результати виробництва, яку вони досліджували й продовжують досліджувати з позицій економічної теорії, права, соціології, філософії [2; 3; 4].

В економічній літературі поняття «власність» трактують по-різному. Натомість, ми вважаємо, що власність - це економічна категорія, яку потрібно розглядати у соціально-економічному та інституціонально-правовому аспектах. Тобто, як соціально-економічна категорія «власність» - це інституціонально-закріплена історична форма взаємодії власників та невластників засобів виробництва щодо привласнення-відчуження факторів і результатів виробництва відповідно рівню розвитку продуктивних сил суспільства. Як економіко-правова категорія «власність» - це правова форма взаємодії власників та невластників засобів виробництва щодо розподілу власницьких функцій та інституалізації повноважень (прав власності) на основі узагальнення культурно-історичного досвіду суспільства.

Аналіз наукових джерел показав, що різні школи й напрями економічної думки попри теоретико-методологічні розбіжності мають багато спільних думок стосовно власності і багатства нації. Меркантилізм як перша школа економічної

теорії розглядав сферу обігу, де генерується головне багатство нації - металеві гроші, економічні закони дії яких управляють всією господарською системою. Теорія грошового балансу меркантилістів доповнилася їх теорією торговельного балансу, за якою до створення багатства суспільства підключалася наднаціональна сфера обігу, нееквівалентна зовнішня торгівля, формування якої відбувалося в основному насильницькими засобами (колоніальні війни, політичне й економічне підпорядкування менш розвинутих територій (країн) більш розвиненим тощо).

Ненасильницька модель зовнішньоторговельних відносин, відображена у теорії гармонічної зовнішньої торгівлі Д Рікардо, одного з найвідоміших представників класичної політичної економії, що незабаром з'явилася, і стосувалася опису господарської практики країн приблизно однакового рівня економічного розвитку. Історична ситуація того часу (XVI-XVII ст.) підтвердила доцільність застосування колоніальної моделі зовнішньо-економічних відносин як основного джерела формування у близькому майбутньому приватно-капіталістичної форми власності на засоби виробництва, запанувавши у сфері виробництва.

У працях з історії економічних вчень відмічається, що процес капіталізації сфери виробництва першою помітила фізіократична школа політичної економії, яка не лише довела, що джерелом національного багатства є не сфера обігу, а матеріальне виробництво, але й зафіксувала той факт, що у напівфеодальному, напівкапіталістичному суспільстві країн Західної Європи XVI-XVIII ст. (перед усім, Франції) існувала певна класова структура: непродуктивні класи (землевласники, промисловці, наймані робітники), які лише розподіляли і використовували чистий продукт сільського господарства, і продуктивний клас (фермери), які виробляли цей продукт.

Використовуючи термінологію сучасного постмодернізму [5], можна сказати, що французька школа класичної політичної економії: а) помітила

наявність «ексклюзивних» інститутів власності, притаманних старому феодальному способу виробництва; б) зафіксувала історичний момент їх використання у переході до нового способу виробництва, оснований на найманій праці. Тобто, представники фізіократичної школи припускали той факт, що архаїчні форми власності можуть допускати використання більш прогресивних способів привласнення, й поступово модифікуватися, одночасно будуючи новий механізм функціонування і розвитку товарного виробництва.

У межах нового ринкового механізму представники класичної політичної економії фактично виділили конфлікт економічних інтересів роботодавців і найманих робітників, що виражений у знаменитій тезі А.Сміта і Д.Рікардо про зворотну залежність фондів заробітної плати і прибутку, одночасно характеризували конфлікт економічних інтересів товаровиробників у моделі вільної ринкової конкуренції.

Зважаючи на сказане, класична школа дійсно стала одним із джерел марксистської політичної економії, яка предметом свого дослідження визначила систему виробничих відносин, підґрунтям якої виступала форма власності на засоби виробництва, й обумовлювала природу суспільно-економічного устрою, класову структуру суспільства.

Прихильниками марксизму концепція капіталістичного суспільно-економічного устрою визначався як «вінець» класичної політичної економії, що спирався на наступні концептуальні положення:

1) поглиблений сутнісний аналіз господарського життя, який здійснювався на основі таких основних методологічних принципів, як: діалектичний матеріалізм, до складу якого може входити принцип дуалізму (або бінарності), сутністю якого є аналіз внутрішніх суперечностей соціально-економічних явищ і процесів (при цьому, слід обов'язково зауважити, що дуалізм не тотожний діалектиці); єдність логічного та історичного; сходження від абстрактного до

конкретного, і від нього – до практики; єдність індуктивного й дедуктивного методів пізнання реальності тощо;

2) доведення історичності форм організації й функціонування суспільного виробництва;

3) розкриття внутрішнього механізму саморозвитку форм суспільних відносин через соціально-класові антагонізми, класову боротьбу як вираз суперечностей економічних інтересів капіталістів-роботодавців і найманих робочих;

4) аналіз функціонування й накопичення капіталу за циклічно-кризовою моделлю;

5) формулювання політичної економії як системи теорій: трудової вартості товару, додаткової вартості; капіталу, конкуренції, доходів (заробітної плати, прибутку, відсотку, ренти); простого і розширеного відтворення, розподілу суспільного продукту; криз і циклів; безробіття й інфляції тощо [6].

Незважаючи на різне ставлення до марксизму, логіко-генетичний зв'язок класичної політичної і марксизму виявляється ще більш тісним при використанні концепції рівнів наукової раціональності, викладеної дослідником В. Степіним і підтриманої багатьма вченими, за якою до визначальних типів наукової раціональності було віднесено: класичний, некласичний і постнеокласичний типи, що знаменують наступні етапи наукової зрілості: класична наука, чи наука нового часу (кінець XVII ст. – 70-ті рр XIX ст.); некласична наука (70-ті рр XIX ст. – 70-ті рр XX ст.); постнеокласична наука (70-ті рр XX ст. по теперішній час) [7; 8].

Як відмічається у літературі з питань філософії економічної науки, для представників всіх типів наукової раціональності мають значення: спільність інтерпретацій історії науки як емпіричної основи, на якій базується розробка методології наукового дослідження; концентрація уваги вчених не на питаннях статичності, а проблемах динаміки, розвитку структури наукового знання [7].

Характеризуючи значущість наведеної етапізації історичного розвитку економіко-теоретичного знання, відомі вчені-економісти В. Базилевич, Н. Гражевська, А. Гриценко вважають, що для багатьох теорій минулого часу і сучасності існує методологічна конгруентність онтологічних і гносеологічних передумов, як між етапами, так і у межах певного етапу [9; 10; 11].

Так, щодо співставлення класичного й некласичного (посткласичного) типів раціональності, то на думку видатного вченого А.Чухно, «формули» предмета економічної теорії класиків і неокласиків не лише не суперечать, але й доповнюють одна одну. Класична школа приділяла найбільше уваги вартості товарів, яка виступає суспільною формою вираження відносин приватної власності, при домінуванні приватного й надалі приватного капіталістичного виробника [12, с.29-30].

Неокласики зробили акцент на дослідженні споживчої вартості, адже в міру зростання суспільного виробництва розпочинається процес «соціалізації» капіталу, в якому поступово з'являються форми сполучення цілей (хоча і другорядних) капіталістів-роботодавців й найманих робітників у складі певного споживацького сегменту. Отже, економічна реальність змінюється, що знаходить відбиток у позитивній економічній теорії й обумовлює основні ідеї економічної теорії щодо прийняття обґрунтованих господарських рішень.

Саме посткласики (неокласики) помітили цю особливість економічної теорії і запропонували у «Економіксі» розрізняти її як позитивну і нормативну економіку. Як відомо, позитивна економіка передбачає проведення такого аналізу, в процесі якого розкриваються об'єктивні основи економічного розвитку і дається наукове обґрунтування функціонування певної економічної системи. Позитивна економіка ставить за мету пояснити, як суспільство приймає рішення щодо споживання, виробництва та обміну благ і послуг. У позитивній економіці дослідник здійснює аналіз як неупереджений вчений,

тобто незалежно від власних уявлень про майбутнє і особистих ціннісних орієнтацій.

Нормативна економіка формулює висновки, зауваження, рекомендації, що базуються на судженнях з позиції особистих цінностей. Нормативні твердження мають бути науково обґрунтованими, пов'язаними з фактами, які піддаються інтерпретації у позитивній економіці. Розділення нормативної і позитивної економічної теорії особливе значення має для визначення спільних рис і розбіжностей думок вчених щодо трактування історії науки як емпіричної основи методології наукового дослідження.

В цьому сенсі можна відмітити значущість навчально-методичної праці П. Несененко, О. Артеменко, О. Патлатой, в якій стисло і, у той же час, докладно розкрито конгруентність ідей класичної і марксистської політичної економії в межах одного етапу наукової зрілості, їх спільні риси і відмінності [13, с. 140-142].

Вченими визнається, що до спільних рис марксизму і класичної політичної економії відносяться:

- погляд на суспільство як таке, що розвивається за об'єктивними законами; відображення економічних явищ досліджуваного об'єкта (матеріального виробництва) як органічної цілісності;

- провідна роль теорій вартості і цінності в аналізі ринку і ринкової кон'юнктури;

- схожість основних положень у теорії продуктивної та непродуктивної праці; визначення приватної власності як економічної основи капіталістичного суспільства;

- доведення об'єктивності процесу нагромадження капіталу як автономного від дій держави та незалежного від зовнішніх умов.

Однак, крім загальних рис, класична і марксистська політична економія мають суттєві відмінності, зміст і характер викладення яких розрізняється за

певними періодами часу: 1) 90-ті рр ХХ ст. – перші роки ХХІ ст., коли інтенсивно відбували процеси роздержавлення, приватизації й заперечувалась марксистська теорія та ідеологія; 2) перше десятиріччя ХХІ ст. – понині, коли процеси приватизації збавили швидкість та наступив час підведення підсумків перехідного періоду від соціалізму до капіталізму.

Значну роль у дослідженні цих питань відіграв вчений А. Чухно, який дослідив суттєві відмінності класичної, у тому числі, марксистської політичної економії, некласичної, посткласичної економічної теорії в межах одного, чи різних етапів наукової зрілості. Проводячи розгорнуту порівняльну характеристику предметів різних шкіл і напрямів думки, дослідник відзначив наявність спільних дослідницьких питань і висновків, що зробили представники класики й неокласики.

Так, був доведений тісний зв'язок між класичною теорією трудової вартості (включаючи марксизм як напрям класики), за якою вартість товарів визначається витратами суспільно-необхідної праці, та теорією маржиналізму, яка цінність товарів визначає граничною корисністю благ. Перша теорія досліджує об'єктивні відносини між людьми у процесі виробництва, а друга спирається на суб'єктивну оцінку благ, на ставлення людини до речей [12].

Цей момент спільності методологічних засад неокласичної політичної економії, що почала активно формуватися, і класичної теорії ще наприкінці ХІХ ст. помітив М.Туган-Барановський, який запропонував синтетичну теорію цінності господарських благ, що поєднувала трудову теорію вартості й маржиналістську теорію граничної корисності. Надалі, порівнюючи розбіжності ідей «Економіксу» як головної праці сьогоденного мейнстріму з основними ідеями-концепціями «Капіталу», А. Чухно справедливо визнає, що К. Маркс заглиблювався у сутність відносин між товаровиробниками, визначав поняття вартості, грошей, капіталу тощо на категоріальному рівні пізнання.

Натомість, автори різних «Економікс» збагатили сутнісну характеристику цих основних понять дослідженнями на функціональному рівні зв'язків і залежностей основних ринкових суб'єктів. На основі порівнянь головних ідей принципово різних шкіл і напрямів економічної думки робиться висновок про те, що теоретичні дослідження причинно-наслідкових зв'язків між суб'єктами капіталістичних виробничих відносин, які здійснювалися класиками, цілком можуть поєднуватися з функціональними дослідженнями поведінки цих суб'єктів представниками некласичного толку, отже, головні конкуруючі теорії вже не протистоять одна одній, більш того, можуть співпрацювати, що не виключає можливість появи нової парадигми економічної теорії з новим потужнішим методологічним потенціалом.

З цього приводу слід зауважити, що можливість інтеграції різних теорій, в межах одного етапу наукової зрілості помітив також вчений Л. Абалкін, який вважав, що нинішня парадигма склалася і розвивається на основі раціоналістичної філософії XVIII ст., й це означає, що класика, неокласика й навіть посткласика (неокласика) є породженням індустріальної епохи, і при всіх їхніх відмінностях, вони становлять одну парадигму, зумовлену індустріальною стадією суспільно-економічного розвитку [14].

Л. Абалкін додавав, що у складі класичної теорії Марксова схема формаційного розвитку була лише однією із спроб інтерпретації прогресу світового соціуму (з використанням «жорстких оцінювальних критеріїв»: стану та рівнів розвитку об'єктивних і суб'єктивних (особистих) продуктивних сил). Незважаючи на те, що криза марксизму, його помилки, догми тощо доведені, цей особливий напрям класичної політичної економії постійно згадується як складова ланка західноєвропейської культурної традиції і складова класичної парадигми [14].

Ми вважаємо, що у методології марксизму діалектика загального, особливого й одиничного не є однозначною. З точки зору далекої перспективи

домінувало проектування загальних довгострокових тенденцій розвитку капіталізму як безкласового у майбутньому суспільства без експлуатації і злиднів, й навіть без найманої праці. З позицій діалектичної взаємодії особливого і одиничного принципово категоричним поставало й підтримувалось К. Марксом питання щодо радикального виправлення особливих й специфічних проявів головної вади доіндустріального капіталізму – антагонізму інтересів таких важливіших на той час економічних суб'єктів, як невластники і власники засобів виробництва як капіталу.

З розвитком на індустріальній й надалі постіндустріальній технічній основі процесу усупільнення виробництва об'єктивно активізується господарська діяльність інших економічних суб'єктів сфери обміну (кредитно-фінансових структур національного й світового ринку), вплив яких обумовлює нові функціональні особливості виробничої, ринкової, споживацької тощо поведінки всіх категорій і груп населення, зменшення безпосередньої економічної влади і, можливо, посилення опосередкованої мережевої влади такого специфічного явища як капіталістична приватна власність.

Підсумовуючи сказане, необхідно відзначити, що взаємодія і взаємодоповнення різних наукових шкіл економічної теорії є закономірним процесом, який визначається об'єктивними процесами усупільнення економіки, які, на думку А. Чухно, в умовах сьогодення з новою силою знаходять прояв у:

по-перше, зближенні класичного і некласичного напрямів економічної теорії з інституціональною теорією (з'являються праці, в яких поєднуються дослідження виробничих відносин, інститутів, надбудовних відносин для забезпечення ефективності господарського механізму суспільства);

по-друге, надаються характеристики вже нового цифрового суспільства, в яких домінують в основному позитивні риси (поєднання в одній особі власника засобів виробництва (знань та інформації) та своєї праці; усунення протиріч між

працею і капіталом; найвище за історію людства накопичення інформаційно-інтелектуального капіталу, науково-виробничого потенціалу в інтересах суспільства тощо) [12, с.36-37,48-49].

В аспекті сказаного слід також відзначити, що постійно порівнювались і продовжують порівнюватися марксова теорія з минулими й сучасними концепціями класики, що дає підставу зауважити – центральним методологічним питанням визначення спільних рис і розбіжностей цих теорій і концепцій є різне тлумачення відносин власності і пов'язаних з нею процесів привласнення-відчуження у виробництві, обміні, розподілі, споживанні. Цей дослідницький момент підкреслюється у працях В. Брановицького, О. Бузгаліна, А. Гриценка та ін. [15; 16; 17, 18я; 19я].

У даному контексті особливої уваги знов заслуговують погляди К. Маркса щодо історичних перспектив приватної власності. В ході розширеного відтворення, за Марксом, приватна капіталістична власність виступає «запереченням» приватної трудової власності та з об'єктивною необхідністю сама породжує «власне заперечення».

Наприкінці 1 тому «Капіталу» у 24 главі, К. Маркс робить висновок щодо розв'язання цього «заперечення»: накопичення й централізація капіталів і засобів виробництва, усупільнення праці «...досягають такого пункту, що вони стають несумісними з їх капіталістичною оболонкою, вона вибухає, б'є година капіталістичної приватної власності, експропріаторів експропріюють», тобто має відбуватися перехід від капіталістичної приватної власності до суспільної та/або індивідуальної трудової власності [20].

Фактично ознаки цього переходу вже активно «проглядаються», і, як відмічає дослідник А. Гриценко [21, с.22-23], процеси сучасних трансформацій, перебудови капіталізму, вже виходять за рамки капіталу і є його запереченням у власних межах, адже мова йде про зміни якісних характеристик капіталістичної приватної власності – так звану «соціалізацію» капіталу.

Узагальнення певної кількості публікацій з оцінки спадщини марксизму, дозволило визначити, що процес соціалізації капіталу пов'язаний з такими його субпроцесами всередині національної економічної системи, як:

- інтелектуалізація праці найманих робітників, що спричиняє: а) збільшення попиту на кваліфіковану інтелектуальну працю; б) підвищення оплати комп'ютерників-програмістів, фахівців ІТ-технологій);

- посилення тенденції вирівнювання доходів різних верств населення через: а) підвищення середнього рівня доходів інших категорій найманих працівників, перед усім, їх заробітної плати; б) прийняту нову етику бізнесу прогресивних компаній;

- зменшення майнового розшарування суспільства, завдяки: а) купівлі дешевих цінних паперів робітниками акціонерних підприємств; б) соціальним виплатам з боку держави; в) соціальним програмам підтримки певних верств населення;

- активізації участі приватних, колективних і акціонерних капіталів у соціальних проектах як спонсорів чи співінвесторів разом з державою.

В узагальненому вигляді взаємозв'язки субпроцесів соціалізації капіталу представлено на рис.1.1, згідно якого можна виділити внутрішній субпроцес – функціонування форм приватної власності, і зовнішні субпроцеси, що проявляються у дії таких тенденцій, що:

- по-перше, виникають на ринку найманої праці та впливають на рівень середньої номінальної заробітної плати;

- по-друге, складаються в процесі розподілу доходів; по-третє, спостерігаються у відносинах між власниками капітальних ресурсів (перед усім, матеріальних) і держави;

- по-третє, утворюються у відносинах держави із всіма зайнятими чи незайнятими невластниками засобів виробництва.

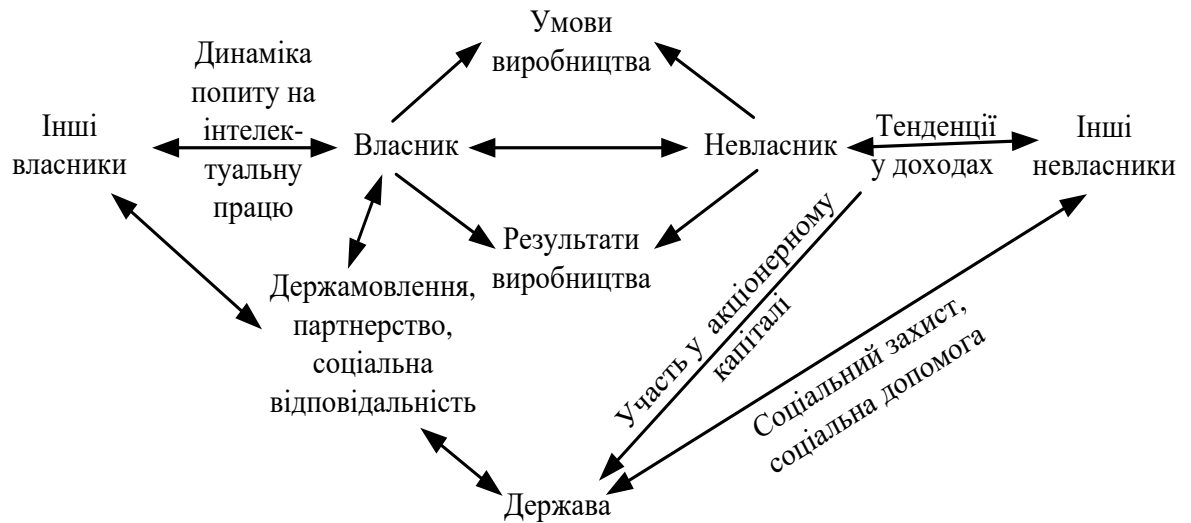


Рис. 1.1. Субпроцеси соціалізації капіталу

Джерело: складено автором.

Згідно рис.1.1 за всіх інших незмінних умов інтенсивне залучення висококваліфікованої праці сприятиме відновленню тенденції збільшення доходів, принаймні, занятого економічно активного населення, тобто за лінією горизонтальних зв'язків спостерігатиметься активізація дії позитивних «соціальних» тенденцій. За лінією вертикальних зв'язків між державою й власниками засобів виробництва запроваджуються програми державного замовлення, приватно-державного партнерства, соціальної відповідальності бізнесу, реалізацію яких у довготривалому періоді можна представити як тенденції у відносинах держави й капіталістів-підприємців.

Вертикальний зв'язок між державою та невластниками засобів виробництва здійснюється у двох напрямках: через мовчазне схвалення участі найманих робітників підприємства (на інших невластників) в акціонерному капіталі роботодавця та надання соціальної допомоги й соціального захисту малозабезпеченим громадянам та тим, які перебувають у складних життєвих ситуаціях і потребують певної допомоги.

Національні субпроцеси соціалізації капіталу зазнають впливу ззовні, з боку світової економічної системи, у якій розгортаються такі тенденції, як: глобалізація світогосподарських відносин, фінансіалізація світового господарства, поява світомережевої економіки на основі стрімкого розвитку новітніх комунікаційних технологій. Означені зовнішні тенденції здійснюють неоднозначний вплив на внутрішні субпроцеси соціалізації капіталу: можуть збільшити чи зменшити їх можливі позитивні результати, чи залишатися нейтральними.

Між тим на основі ідентифікації виявлених субпроцесів соціалізації капіталу або наслідків, що з них випливають, вчені О. Золотарева, П. Солом'янюк, Е. Тарандо та інш. роблять, чи спростовують висновки про [22; 23; 24; 25]:

- набуття капіталістичною власністю інших рис, майже колективних, адже стверджується, що приватна сутність трансформується, вже не діють механізми експлуатації й привласнення частки чужої праці;

- відбувається стирання меж між класами, і мова вже йде про страти як рухливі соціальні структури;

- створюється нове світове інформаційно-мережеве суспільство, в якому знаходяться шляхи вирішення питань ділового партнерства (цифровізація виробництва, інтелектуалізація праці), подолання очевидних відносин привласнення чужої праці та її результатів, як відмічається у працях Ю. Губені, О. Корчинської, П. Поліщук [26].

З цього приводу слід зауважити, що момент інтелектуалізації праці найманих робітників відмічається практично всіма науковцями, причому більшість авторів вважають його не аргументом трансформації капіталістичної приватної власності, а доказом щодо спростування ідей марксизму. Інші дослідники, такі, як вчений О. Патлатой, вважають, що деякі види творчої діяльності вже за часів К. Маркса були певною мірою інтегровані у

капіталістичні відносини, адже творчість, особливо наукова діяльність з її значущими винаходами та відкриттями, безпосередньо сприяла самозростанню індивідуальних капіталів [27].

Згідно наведеного зауваження впливає, що творча діяльність є «вбудованою» у систему найманої праці, й не може розглядитися як фактор руйнації економічного примусу сучасних найманих робітників як власників інтелектуально-креативних ресурсів. Звідси, викликають сумнів ідеї щодо формування у сучасній інформаційно-знаннєвій моделі капіталізму всезагальної чи особистої власності, сформульовані провідними вченими, такими, як Л. Мельник, який запропонував нову концепцію триалектичного управління розвитком економічних систем [29].

Дослідження К. Марксом еволюції засобів праці і безпосередньо пов'язаного з ними поглиблення розподілу праці, стають, на думку деяких сучасних дослідників, підставою і головним критерієм соціальної нерівності і соціальної стратифікації. Як відзначає О. Колядич, «у процесі розвитку суспільства відбувалася професійна спеціалізація, поділ на кваліфіковану і некваліфіковану, виконавську і управлінську, фізичну і розумову працю.

З виникненням приватної власності запроваджується поділ на тих, хто нею володіє, і хто її позбавлений і знаходиться в різних формах залежно від власників» [29], тобто поглиблення розподілу праці, з одного боку, сприяє розвитку приватної власності, з іншого боку, здійснює на неї вирішальний вплив, що підкреслює методологічну значущість Марксового технологічного детермінізму.

Дуже схожу думку висловлював П. Прудон, один з теоретиків західно-європейського анархізму, який вважав, що причиною соціальних протиріч є «погані» сторони розподілу праці, які треба усунути, й встановиться соціальна справедливість. Як відомо з історії економічної думки, Прудон ці погані

сторони пов'язував з приватною власністю, стверджуючи що вона є крадіжкою результатів праці робочих тими, хто має титул власності.

Стосовно капіталістичних відносин власності, прихильники монізму (концепції єдиної субстанції існування різноманітних об'єктів і явищ) в межах класичного типу раціональності економічного знання припускали, що з часом модель відвертої експлуатації найманих робітників, набуватиме змін [30], адже, як зауважує дослідниця Г. Глуха, поступово скрадатимуться ситуації, пов'язані з: а) конформізмом позицій певних класів; б) проявами партнерства неантагоністичних соціальних страт.

Представники сучасного неокласичного, чи посткласичного етапу раціональності економічної теорії продовжують стверджувати:

по-перше, про зміни у теорії й методології досліджень, а саме, про:

1) відбувшійся перехід від методологічного індивідуалізму у трактуванні людини як суб'єкта відносин капіталістичної приватної власності до методологічного плюралізму, але при цьому не з'ясовується, який чинник генерує поведінку цієї «найманої особистості»;

2) масову відмову від марксового діалектичного матеріалізму, який до сих пір піддається критиці й розглядається з позицій:

а) холізму – філософської концепції, що, як відомо, стверджує пріоритет цілого перед елементами, онтологічну самостійність, незвідність цілого до якоїсь суми частин і виконуваних ними функцій;

б) раціонального індивідуалізму, в руслі якого, як стверджує дослідниця А. Сисолятіна, особлива увага приділяється утилітарній традиції у формуванні індивідуалізму й раціоналізму як складових процесу модернізації матеріальної та економічної бази суспільства [32];

по-друге, про зміни у практиці взаємовідносин між роботодавцями і найманими робітниками, а саме: про перехід від примусового пристосування однієї сторони (невласників засобів виробництва) до нових умов привласнення-

відчуження, що пропонуються іншою стороною (власниками засобів і результатів виробництва), але при цьому не з'ясовується, з якою метою це робиться.

До того ж, як справедливо зауважує У. Еко, конформістська поведінка пристосування найманих робітників до вимог роботодавців не завжди може замінитися іншою моделлю поведінки [31, с.169-170] (наприклад, «партнерською»), і свідчити про рівноправні і взаємовигідні відносини між ними;

Аналізуючи міркування багатьох вчених про тенденції та аспекти досліджень в економічній теорії відносин між власниками і невластниками засобів виробництва, можна зробити висновок, що сучасна економічна наука фактично розділилася на зникаючу політичну економію та економікс, який ще надалі підсилює свій методологічний вплив на практику господарської діяльності.

Як справедливо зазначає О. Бузгалін, промарксистська «політична економія праці» втратила свою актуальність, а «політична економія капіталу» «розчинилася» у математизованій економікс [33, с. 25]. На думку цього автора, «методологічний імперіалізм» економікс привів до відродження в кінці ХХ ст. терміну «політична економія» в зовсім іншому сенсі - як теорію, що базується на неокласичній парадигмі. «Нова» політична економія постала як синтез неокласичної та інституціональної методології дослідження неекономічних процесів (правових, політичних, соціокультурних, національно-етнічних тощо).

Підстави для створення дійсно нової політичної економії, на думку О. Бузгаліна, є, адже ключові питання щодо місця людини, колективів, фірм, держави у суспільному розвитку та відповідні соціально-економічні відносини між ними розглядаються як у класичній політичній економіці, так і у сучасній економічній теорії.

Фіксуючи цей момент, дослідник визначає, що економікс і, навіть, неоінституціоналізм по суті запозичили класичне політико-економічне визначення основного господарюючого суб'єкта ринкової економіки як: по-перше, відокремленого власника товару (в розвиненому вигляді - капіталу); по-друге, як суб'єкта, для якого характерне господарювання, планування внутрішніх і конкурентно-ринкових зовнішніх зв'язків [33, с.28].

Теоретики поведінкової економіки також у кінцевому сенсі спираються на політико-економічні висновки щодо глибинних причин вибору певними суб'єктами типів економічної поведінки, цінностей і мотивів; здійснення тих чи інших вчинків у своїй суспільно-історичній практиці; самовизначення й соціальної активності/інертності; сприйняття чи ігнорування соціально та/або екологічно-орієнтованих реформ у суспільстві.

Нова політична економія, тісно співпрацюючи з іншими напрямками економічного знання та використовуючи їх теоретичне надбання, може скласти ядро нової об'єднувальної парадигми, важливим елементом якої як раз може стати методологія Маркса, що передбачено у працях А. Чухно [12]. Марксистська політична методологія може сприйматися також як елемент позитивної економіки, стати своєрідним «якорем сенсу», а неокласичні ідеї з великою часткою психологізму, свободою творчої уяви, інтуїції, власними цінностями дослідника, можуть скласти важливий елемент нормативної економіки.

З цього приводу необхідно відзначити, що систематизація основних положень теорії власності в аспекті методології Марксового соціально-класового підходу, який отримав наразі «друге народження», має стати важливою науковою задачею нової політичної економії. Стосовно вирішення питання щодо створення єдиної парадигми економічного знання про капітал і працю, слід відзначити, що головна увага має бути приділена поглибленому дослідженню:

а) внутрішнього змісту власності як економічного відношення між власниками і невластниками з характеристикою способів привласнення факторів і результатів виробництва. Внутрішній зміст власності визначатиметься таким чином у взаємодії процесів привласнення-відчуження, опредмечування-розпредмечування, суб'єктивування-об'єктивування [25]. За влучним висловленням вченої Е. Логінової, дані внутрішньосистемні процеси забезпечують організацію власності не лише як одиничного, але й основного виробничого відношення [34, с.96];

б) зовнішніх інституціональних правових, соціальних форм реалізації власності як системного відношення з відображенням етапів її екзогенної структуризації;

в) взаємозв'язків існуючих підходів (різних видів формаційного підходу, інтегровано-формалізованого, системно-диференційованого) до упорядкування сучасних форм власності, отримавших детальне висвітлення у працях вченого В. Мандибури [35] й запропонованих іншими науковцями, які використовують нові дослідницькі підходи (універсумний, ноосферний тощо) до визначення відносин власності як підсистеми національної економічної системи.

На нашу думку, розгляд внутрішнього змісту власності має відбуватися на основі наступних методологічних положень:

1) власність є відношенням між власником і невластником засобів виробництва і виробленої продукції, послуг;

2) власність – це також відношення власника до умов (засобів) і результатів виробництва і невластників - до тих же умов і результатів;

3) відношення власності здійснюється відповідно до двох своїх законів власності і привласнення. Як відомо, існують такі закони власності і привласнення:

по-перше, закон власності на продукт своєї праці, за яким привласнення здійснюється через працю - безпосередній (первісний спосіб привласнення) і

через товарний обіг - опосередкований (похідний спосіб привласнення). За таких способів привласнення власність на продукт виникає з самої праці (обміну результатами праці);

по-друге, закон власності на продукт чужої праці, якому відповідають способи привласнення через товарний обіг і розподіл доходів. Товарний обіг, як вірно відмічає А. Гаєвський, за своєю суттю є первісним способом привласнення чужої праці, і вважається ринковою формою її відчуження від власності [36].

Закони власності і привласнення реалізуються через інституціонально-правове оформлення у вигляді так званої повної власності, володіння, розпорядження, користування. Означені інституціонально-правові форми відображають початковий рівень зовнішньої структуризації економічних відносин власності. Дослідження інших рівнів зовнішньої структуризації власності дозволяє відобразити екзогенні аспекти її самоорганізації, саморозгортання як системного відношення і як підсистеми, що є складовою систем більш високого порядку (перед усім, національної системи економічних відносин).

У схематичному вигляді економічні відносини власників-невласників з приводу привласнення / відчуження умов і результатів виробництва представлено на рис. 1.2, згідно з яким виділяються так звані:

1) «горизонтальний» зріз вивчення відносин власності, який демонструє: відчуження невластника від умов (засобів виробництва, які далі розглядатимуться як складноорганізовані ендогенні фактори) та результатів виробництва і, відповідно, привласнення власником даних умов і результатів;

2) «горизонтальний» зріз, за яким при дослідженні внутрішніх зв'язків між суб'єктами – носіями відношення власності, можливо здійснення оцінки впливу зовнішнього середовища на структуризацію власності як системного відношення; проведення впорядкування взаємозв'язків між основними

інституціональними формами реалізації власності як системного економічного відношення.

«Горизонтальний зріз» дослідження власності дозволяє надати розгорнуту характеристику закону привласнення засобів праці за умов капіталістичного способу виробництва, завдяки чому стає можливим представити процес реалізації закону привласнення об'єктів (засобів і результатів виробництва) конкретно-історичної (капіталістичної) форми власності. Рис. 1.2 наочно демонструє, що процес привласнення-відчуження:

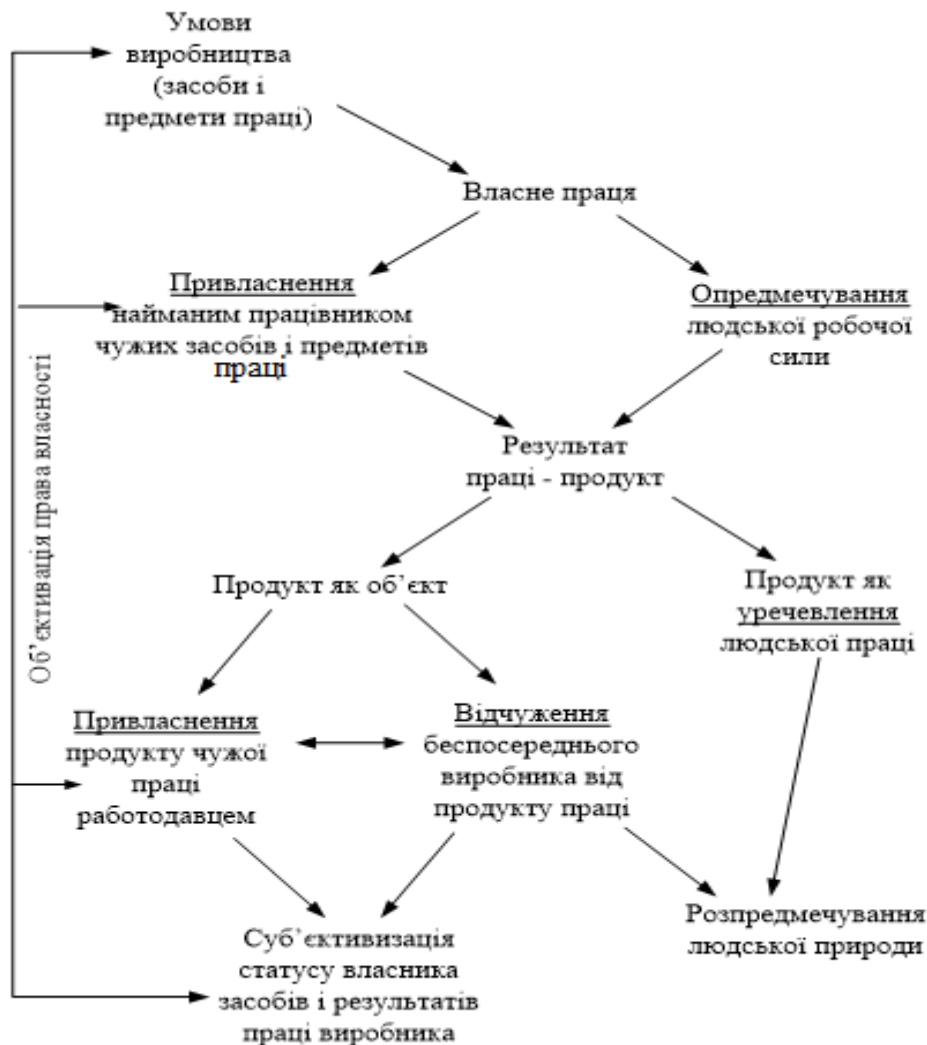


Рис. 1.2. Взаємодія субпроцесів у відносинах власника-невласника у внутрішній структурі відносин власності

Джерело: складено автором.

по-перше, розкривається як послідовність ендогенних (внутрішніх) субпроцесів, таких, як: опредмечування – розпредмечування; об'єктивування - суб'єктивування;

по-друге, дозволяє представити процес праці як багаторівневу взаємодію (за термінологією К. Маркса) основних елементів: засобів і предметів праці, робочої сили найманого робочого (наразі найманого робітника) і власне самої праці. Засоби, предмети праці, технології і процеси, що використовуються, складають матеріальні умови праці (технічний фактор виробництва).

Як вірно відмічають Е. Абдулліна, Т. Мансурова, формування технічної складової виробничих факторів упереджає працю як двоїсний процес: з одного боку, як привласнення найманим робітником умов праці в ході їх продуктивного використання; з іншого боку, як опредмечування у створюваному продукті людської робочої сили та розпредмечування використаних матеріальних і нематеріальних засобів виробництва у новому продукті [37];

по-третє, виготовлений продукт характеризується як результат виробництва, в якому переплелися процеси об'єктивування - суб'єктивування. Об'єктивування у характеристиці соціально-економічної форми продукту підкреслює його кінцеву належність власнику засобів і в цілому умов виробництва, тобто у продукті виробництва об'єктивується право власності, що саме передбачає й, у той же час, спирається на процес відчуження безпосереднього виробника від результату праці.

Ще один аспект сутнісної характеристики соціально-економічної форми продукту пов'язується з результативністю процесу опредмечування живої праці безпосереднього робітника, коли продукт як опредмечувана у виробництві людська праця виступає в сфері обігу у певних суспільних формах (вартісній, товарній, грошовій). Опредмечування в даному випадку є продуктивним привласненням найманим робочим чужих засобів виробництва, а зворотний

процес – розпредмечування є запереченням самої творчої природи безпосереднього виробника, його розумових і фізичних здібностей, їх матеріалізація у чужому продукті праці.

Слід також додати, що саме через процес праці відбувається дія внутрішніх законів привласнення як законів самоорганізації відносин капіталістичної власності. Звідси, формування капіталістичної форми власності є синергетичним результатом взаємодії означених вище законів. У той же час, опредмечування набуває «суб'єктивації» через:

а) втілення, матеріалізацію у продукті якостей робочої сили (її продуктивності, кваліфікації, сформованих навичок, досвіду тощо);

б) створення інституціонально-правового механізму забезпечення торгових угод як обміну правами [38; 39];

в) формуванні соціальних статусів роботодавців як власників і найманих робітників як невластників засобів і результатів виробництва.

Спираючись на знамените визначення К. Маркса про те, що в процесі привласнення-відчуження праця і продукт праці для найманого робочого стають зовнішньою силою, що не належить до його суті, слід відзначити, що в силу відчуженості праця виявляється не добровільною, а вимушеною, примусовою.

Примусовість найманої праці виявляється у тому, що робочий задовольняє не власні потреби в праці, а потреби роботодавців, не-робочих осіб. Отже, відчуження праці найманого робочого містить у собі двоїсний характер. Внутрішній характер найманої праці проявляється в матеріалізації творчих здібностей робочого, зовнішній характер – виявляється у формі примусової праці. Одночасно, двоїстість праці відображає подвійність статусу найманого робітника як людини праці і як людини капіталу.

Подвійність статусу найманого робочого (найманого робітника, у сьогоdnішньому розширеному трактуванні) є важливішою характеристикою людини при капіталізмі, яка лише зовні є вільною. Сьогодні, як і раніше, статус

«вільної» людини, яка погодилася на найману працю, зводиться до статусу «людини капіталу», і у цій соціальній ролі індивід сприймає себе свідомо, чи підсвідомо «найманим рабом». Якщо «розчинити», демократизувати капіталістичну власність «дрібним акціонуванням», шляхом купівлі невеликих кількостей в основному безголосих цінних паперів, то статус найманого робітника принципово не зміниться (хоча тенденція погіршення майнового стану може гальмуватися).

Слід зазначити, що при цьому посилюється потенціал власників капіталу у вирішенні питань управління статусом індивіда як людини капіталу через:

а) управління зайнятістю (чисельністю прийнятих і звільнених, новими режимами чи умовами найму і звільнення і т.д.;

б) маніпулювання зарплатами (за допомогою диференціації розцінок, виплати надбавок, наприклад, сімейних, або надбавок для робочих, співробітників, яких роботодавець хоче спеціально виділити;

в) пошук нових форм стимулювання, а фактично примусу до праці, які сучасна посткласика не пов'язує з підвищенням ступеня експлуатації найманих робітників.

Цей визначений аспект сутнісної характеристики праці і продукту, що підкреслює особливості статусу найманого робочого як людини праці, набув розкриття у статті вітчизняних дослідників В. Тарасевича та І. Леонідова, які застосували поняття опремечування-опредмечування здібностей робочого, його сутнісних людських сил (СЛС) у процесі індивідуальної виробничої діяльності з метою дослідження перших (первісних) форм власності (протовласності) на робочу силу.

Протовласність на робочу силу реалізується найманим робочим як власність у відносинах з іншим суб'єктом (власником засобів виробництва та своєї робочої сили). Природна протовласність одного суб'єкта трансформується у інституціолізовану власність іншого суб'єкта, і які, на думку авторів, стають

вже «акторами» з певними соціальними статусами і функціями [18; 39]. Отже, таким чином підтверджується знамените висловлення Маркса про те, що «привласнення у вигляді праці» вже є «дійсний економічний процес привласнення», адже, підкреслюється тавтологічність понять «власність» і «привласнення» при розкритті змісту процесів опредмечування/розпредмечування діяльності найманого робочого.

Опредмечування в даному випадку є продуктивним привласненням найманим робочим чужих засобів виробництва, а зворотний процес – розпредмечування є запереченням самої творчої природи безпосереднього виробника, його розумових і фізичних здібностей, їх матеріалізація у чужому продукті праці. Звідси підтверджується висновок К. Маркса про те, що саме через всеосяжний процес капіталістичної організації праці, відбувається дія внутрішніх законів привласнення як законів самоорганізації відносин капіталістичної форми власності, отже, її формування є синергетичним результатом взаємодії означених вище законів.

Враховуючи сказане, слід зауважити, що вивчення відносин власності за «вертикальним» зрізом, демонструє певний дослідницький потенціал, адже дозволяє:

а) довести основоположність титулу власності й неекономічного привласнення у становленні капіталістичної власності на засоби й результати виробництва. За результатами найму (угоди купівлі-продажу робочої сили) право на її використання (обмежене за часом) переходить до власника матеріальних засобів виробництва.

Титул власності на капітал дозволяє роботодавцю привласнювати нову вартість, створену найманим робітником і перевищуючу грошовий еквівалент вартості робочої сили, не порушуючи ринкових законів. Похідним способом привласнення чужої праці є розподіл доходів, за яким мірою розподілення

служить об'єднаний капітал носіїв титулу власності, а частки прибутку суб'єктів визначаються частками капіталу, що їм належать;

б) визначити характер зв'язків способів привласнення засобів і результатів виробництва з формами власності;

в) охарактеризувати внутрішньо-системні чинники, що обумовлюють відповідність/невідповідність цих зв'язків рівню розвитку факторів виробництва;

г) прогнозувати появу нових форм власності, способів і моделей привласнення.

Використовуючи діалектику філософських категорій «сутність», «явище», «форма», «зміст», слід відзначити, що власність розкриває сутність виробничих відносин, яка впорядковує їх зміст, завдяки чому, в якості явища виробничі відносини представляються «розгорнутими» відносинами власності у її історично конкретній формі.

«Вертикальний» зріз дослідження власності розкриває її як соціально-системне відношення, що виконує інтегральну функцію у системі виробничих відносин. «Горизонтальний» зріз дозволяє виявити впорядкувальну функцію власності вже у більш складній системі економічних відносин, коли відносини власності представляються як одна з підсистем економічної системи разом з матеріально-технічною, інституціонально-правовою, соціально-класовою підсистемами, хоча остання більшою мірою може мати відношення до соціальної системи в цілому.

Певним чином схожі викладки представлені у роботі М. Кравченко і Е. Шергелашвілі при з'ясуванні розбіжностей термінів «власність як основне виробниче відношення» та «власність як система виробничих відносин» [40]. Дослідники нагадують, що поняття власності К. Маркс використовував в двох значеннях:

по-перше, як економічне, і як правове відношення;

по-друге, як соціально-системне відношення, яке містить у собі загально-суспільний зв'язок системи відносин з виробництвом суспільного життя людини, що конституюється цією системою, і в цій якості розуміється як зовнішня форма виробничих відносин, або форма власності;

по-третє, як відношення, яке цілісно виражає всю систему виробничих відносин, її сутність і основні закони, і характеризується як внутрішня форма виробничих відносин, або форма привласнення.

На рівні світового господарства великий капітал країн-метрополій використовує понині такий самий первинний насильницький спосіб привласнення чужих умов виробництва, як: загарбницькі війни, перманентний територіальний переділ світу, постійні локальні військові конфлікти. Іншими словами, можна сказати, що, позаекономічне (неекономічне) привласнення, закріплюючись інституціонально титулом власності, є першоосною у подальшому економічного привласнення умов виробництва, й початком становлення різнорівневих за організацією суб'єктів-власників.

На взаємодію способів і форм привласнення здійснюється вплив багатьох чинників: зміни у технологічному способі виробництва; створення і розвиток нових сфер ринку та його продуктів; зміни моделей поведінки соціуму і його окремих груп; розвиток/деградація виробничої, політичної тощо культури суспільства [40].

Більш рухомим елементом у зазначеній взаємодії чинників виступає власне спосіб привласнення, однак може спостерігатися ситуація, коли зміна певного способу штучно гальмується й відстає у своєму розвитку. Наприклад, при відтвореній практично у всіх транзитивних економіках приватної форми власності на засоби виробництва використовується управлінська праця бюрократичного апарату як «похідний спосіб привласнення» об'єктів публічної власності.

Приватна форма привласнення, в якій основними суб'єктами виступають державний апарат управління (неформальний власник-розпорядник об'єктів публічної власності) і олігархат («видимий» реальний власник), приходять у суперечність такому способу привласнення, як загальна праця, якій, як відомо, більш адекватною є загальнонародна власність.

Відроджена приватна форма власності у пострадянських країнах використовує нові способи привласнення, які також не збігаються з приватною власністю (наприклад, мережеві інформаційні структури, що є загально-соціальними за своєю суттю, однак ефективно застосовуються для підвищення швидкості процесів перерозподілу доходів в національній і світовій економіці не на користь соціуму, а в інтересах світових елітарних структур).

Слід відзначити, що відносини власності (між власником та невластником засобів і результатів виробництва) у посткласичній й сучасній неокласичній економічній літературі представляються як відносини ринкової сфери, що виникають між продавцями й покупцями матеріальних і нематеріальних продуктів, послуг, інформації, цінних паперів тощо. При цьому, домінуючою методологічною концепцією неокласики, як відмічалось вище, знов виступає реанімована мінова концепція, за якою площина досліджень переноситься зі сфери виробництва у сферу обміну.

Політичні висновки, які робляться захисниками і противниками мінової концепції, звісно є суперечними, але за умов більш детального співставлення вже сучасних неокласичних і неомарксистських результатів соціально-гуманітарних, соціо-культурних тощо аспектів дослідження питань взаємодії сфери виробництва і ринку, можна визначити, що складається підстава для визначення мінової концепції як методологічного інструменту, що застосовується обома суперечливими напрямками економічної думки [18].

1.2. Інституціональний підхід до визначення системних зв'язків внутрішніх елементів капіталістичного привласнення й зовнішніх форм реалізації

Важливим напрямом досліджень відносин власності, господарської діяльності й економічної системи в цілому став інституціоналізм. На особливу увагу заслуговує концентровано-лаконічне, водночас, змістовне дослідження інституціональних особливостей відносин власності, що надано у працях вченого В. Якубенко [41]. Дослідник, викладаючи структурування відносин власності, застосував систему взаємодовнюючих підходів, у руслі кожного з них досліджувався певний аспект відносин власності.

Так, інституціональний підхід, за автором, дозволив з'ясувати інституціональну мережу базисних економічних відносин власності та влади; поведінковий підхід – визначити об'єктивні й суб'єктивні межі свободи прийняття господарських рішень; цивілізаційний підхід – певні архетипи й генотипи поведінкових моделей.

Як відмічається у працях О. Донченко, Е. Любчук, Б. Одягайло, О. Романенко, В. Шостак, - фахівців з питань визначення інституціональних основ вибору суб'єктами моделей поведінки у різних сферах життєдіяльності, архетипи – це надособистісні патерни формування різноманітних способів матеріальної і духовної діяльності в певному соціумі; глибинні психологічні регулятиви людського повсякденного буття; колективне несвідоме, що формує психологічні установки людини; вплив несвідомого на свідомість, універсальні вроджені психічні структури, які походять від інстинктів і закладаються у природу людини [42; 43; 44].

В працях дослідників В. Рубаника, Ф. Шамхалова [45; 46] проводився історичний аналіз інституціонально-економічних архетипів та їх впливу на умови господарювання й привласнення. До найвпливовіших архетипів

дослідниками були віднесені архетипи власності, влади і праці, й визначено, що вирішальну роль у розвитку суспільства відіграли саме такі основні архетипи відносин власності, як азійський, античний, германський.

В основу азійського архетипу полягає опосередковане соціумом володіння індивідами основним засобом виробництва – землею, отже, на перший план виступало общинне землеволодіння. Германський архетип визначався як прямо протилежний азійському: належність індивіда до соціуму була зумовлена володінням землею, таким чином, на першому плані було індивідуальне землеволодіння. В античному суспільстві мали місце обидві можливості інституціоналізації індивідуальної власності на землю - безпосередньо та за умов належності до соціуму, тобто, як відмічає дослідник Е. Мартішин, поєднувалося общинне й індивідуальне землеволодіння [47].

Детально особливості наведених архетипів власності викладені у історико-економічній праці В. Рубаника [45], який довів, що формування азійського і германського архетипів пов'язане з різними історико-економічними й природними умовами життєдіяльності соціумів Сходу і Заходу Європи, що у підсумку вплинуло на пропорції співвідношення приватної і суспільної власності на цих територіях.

В Західній Європі, на думку В. Рубаника, в умовах германського архетипу власності вдалося знайти найкраще співвідношення приватної і суспільної власності: буржуазно-демократичні революції ХІХ ст. сприяли усуненню монополії феодалів на власність та утвердженню принципу публічного розосередження власності; у другій половині ХХ ст. разом з процесами монополізації виробництва розгорнулися процеси демократизації капіталу через масове залучення дрібних інвестицій. В результаті на Заході, сформувався так званий «демос» - середній клас власників [45, с. 135], який понині виконує певні функції.

У Східній Європі, навпроти, держава послідовно створювала азійський архетип власності й використовувала його переваги. Долаючи власницькі устремління населення, держава створила і зміцнила умовну форму феодального землеволодіння, різко посиливши політичну й економічну роль бюрократії. Панівне становище бюрократії перешкоджало будь-яким змінам, розвитку національного господарства, оскільки вона прагнула досягти власних політичних, економічних тощо цілей, навіть ціною відставання розвитку країни від більш передових західних держав.

Проведений аналіз політичної та господарської підсистем суспільств через призму відносин власності показав, пише В. Рубаник, що економічний уклад всіх країн ґрунтується на приватній власності громадян і державній власності. Розбіжність між Заходом і Сходом полягає в домінуванні державної власності над приватною на Сході, наслідком цього стало відставання Сходу (включаючи Росію, Україну і Білорусію) від Заходу [45].

Схожі історичні інституціонально-правові ситуації, що вплинули на соціально-економічне життя суспільства відображені у концепції інституціональних матриць соціолога С. Кірдиної [48]. Для комплексного дослідження азійського і германського архетипів власності вчена запропонувала досліджувати матриці інститутів (власності, влади, праці) за типами X та Y, що пов'язані з відповідними моделями економік (редистрибутивних і ринкових).

Базові інститути редистрибутивних X-економік формуються в умовах комунального матеріально-технологічного середовища, яке сприяє «...об'єднанню колективних зусиль і породжує адекватні базові інститути та інституційні форми. Найважливішим із них є специфічний інститут домінуючою власності, який має такі найменування, як: інститут публічної, суспільно-службової, соціалістичної, загальною-комунальної власності та ін.» [48, с.113].

Використовуючи термінологію інституціоналізму, С. Кірдіна зазначає, що інститут «не приватна» власність та інституційний комплекс, що на ній базується, розвиваються тоді, коли вони є більш ефективними для певної спільноти у вирішенні завдань сталого господарського розвитку. Якщо матеріально-технологічні та соціальні передумови забезпечують ефективність приватних форм власності, то в економіці розвивається відповідний їй ринковий інституціональний комплекс.

Для позначення «не приватної» власності використовується термін «умовна верховна власність», об'єкти якої розподілені між господарюючими суб'єктами для виконання певних завдань, поставлених верховним рівнем управління (єдиний господарюючий центр для країни, адміністрація - для фірми).

Якщо розподіл об'єктів власності серед суб'єктів господарювання не забезпечує з їх необхідного вкладу в сумарну економічну ефективність або використовується зі збитком для громадських (або загальнофірмових) інтересів, то починають діяти механізми вилучення або передачі цих об'єктів іншим, більш ефективним господарюючим суб'єктам (або підрозділам фірми).

Хоча конфігурація і структура умовної верховної власності, продовжує С. Кірдіна, постійно змінюється, пристосовуючись до зовнішніх і внутрішніх ризиків, все ж таки зберігається роль верховного рівня управління як основного регулятора відносин привласнення, обумовлюючи такі їх види, як:

- політичне державне верховенство над всією територією держави як *dominium eminens* (право оподаткування приватного власника і право різноманітних обмежень його права власності);
- верховна власність як *dominium plenum* (право держави бути по суті реальним власником землі і надавати економічним суб'єктам лише право користування ділянками);

- верховна власність як *dominium directum* (права верховної власності держави з визнанням за громадянами і організаціями права підпорядкованої власності (*dominium utile*) на передані в їх володіння ділянки) [48, с.114-115, 224-225].

Цитуючи іншого дослідника А. Венедиктова, дослідниця зауважує, що верховна власність в точному визначенні цього поняття означає, що влада і інтерес у використанні того чи іншого об'єкта так розподіляються між двома суб'єктами права (індивідуальними або колективними), що жоден з них не може бути визнаний одноосібним суб'єктом «привласнення».

Вчена зазначає, що для приватної власності поділ влади й інтересу відбувається за «горизонталлю», як це має місце при загальній - пайовій (*condominium*) або спільній (*gesamteigentum*) власності. Для умовної верховної власності поділ влади та інтересу відбувається за «вертикаллю», тобто за кожним з носіїв власності визнається не частина (певна або невизначена) одного і того ж права власності, а різні за своїм характером і обсягом повноваження». Слідом за А. Венедиктовим, С. Кірдіна вважає, що умовна верховна власність - це свого «розділена власність» [48, с.116; 49, с.62-63].

Описаний інститут верховної умовної власності характеризує закріплення й розподіл благ в моделі так званих редистрибуційних «Х-економіках», в яких рух благ підпадає під дію інституту редистрибуції (розподілу), що є альтернативним (протилежним) інституту ринкового обміну в моделі ринкових «У-економіках». На відміну від обміну, інститут редистрибуції характеризує процес руху матеріальних цінностей і послуг (а також відповідних прав) не між незалежними економічними агентами, як в обміні, а через опосередкування цих трансакцій господарюючим центром.

Редистрибуція як стійке відношення історично виникає тоді, коли більшість господарюючих суб'єктів знаходяться в залежності від значимого для них ресурсу, коли взаємодія між ними прямо або побічно передбачає

використання цього загального ресурсу - загального блага, що не належить кожному окремо.

Основним інститутом, що визначає характер взаємодії між учасниками економічної діяльності в редистрибутивних X-економіках, виступає не конкуренція, а кооперація (інститут кооперації може навіть підтримувати менш успішних суб'єктів, але не витісняє їх з економічного простору). Інститут редистрибуції реалізується в різноманітних інституціональних формах, таких, наприклад, як плани, система тарифів і нормативів.

Відомо, що розробка офіційних державних планів була невід'ємною частиною радянського планового господарства, проте й нині плани є основою сучасної економічної політики ряду азіатських держав, таких, як Японія (п'яти- і семирічні плани) Південна Корея, Китай та інш. В Японії плани, прогнози і науково-технічні програми мають адаптивний характер, їх розробляють урядові установи і міністерства, враховуючи пропозиції ділових кіл [48, с. 123-126].

На думку С. Кірдіної, характерною рисою X-економік виступає інститут службової праці - централізований механізм регулювання трудових відносин, діє, як правило, не «знизу», з боку працівників та їх асоціацій або підприємств, а «зверху», з боку верховної влади, уряду (розробка «трудова нормативів» для виконання тих чи інших робіт). До особливостей дії інституту службової праці відносяться: реалізація прагнень соціуму до повної зайнятості населення; використання змішаної форми грошово-матеріальної винагороди працівників з тим, щоб вирішити подвійну задачу:

по-перше, підтримати участь робітників у системі службової праці;

по-друге, простимулювати їх трудову активність.

Звідси, складна структура трудової винагороди в умовах службової праці виражається в формуванні заробітку як від «службових» параметрів - трудового стажу, статусу, важливості галузі для економіки (у меншій мірі - шкідливості галузі для робітників), так і в залежності від результату праці, виконання

запропонованих обов'язків, що у підсумку стає підставою нарахування премій, надання житла та інших послуг тощо.

Стосовно ринкових економік, вчена зауважує, що їх можна описати матрицею інститутів за типом «Y». Визначальним інститутом ринкових економік Y-економік, що задає специфіку всього ринкового інституційного комплексу, є інститут приватної власності. Оскільки в умовах приватної власності блага належать відокремленим власникам, доступ до них можливий практично лише через обмін.

Отже, рух благ між власниками має переважно горизонтальну природу, реалізуючись за допомогою інституту обміну (купівлі-продажу). Інститут обміну (купівлі-продажу, чи ринку) в ринкових економіках пронизує всі сторони суспільного життя і є визначальним також для трудових відносин, обумовлюючи купівлю-продаж робочої сили через інститут найму.

Суспільно визнаним критерієм ефективності, регулятором, за допомогою якого співвідноситься в масштабах всього суспільства діяльність відокремлених приватних господарств, є прибуток. Інститут (максимізації) прибутку, або Y-ефективності діє як механізм конкуренції індивідуальних власників в ринковому середовищі, боротьба їх конкурентних переваг з метою отримання прибутку, що у ідеалі покликано забезпечувати саморегуляцію ринкових Y-економік. У редистрибутивних економіках, навпроти, діє інститут X-ефективності як механізм зв'язку (механізм кооперації) індивідуальних видів праці у системі службової праці з метою лише мінімізації витрат.

На відміну від висновків С. Кірдіної щодо наявності певних об'єктивних причин закріплення системи умовно-верховної власності й припустимості її існування, багато дослідників є дуже категоричними, доводячи історичну обмеженість такого виду власності, тим більш у соціалістичній, чи іншій колективістській формі.

Так, В. Рубаник доводить, що «радянська бюрократія», яка утворилась на основі відтвореної умовно-верховної власності, «намагалася ліквідувати відставання країни, наздогнати передові західні країни в економічному відношенні ... шляхом удосконалення техніки і технології виробництва, але не усуваючи відставання у соціальному розвитку (що дає додаткову підставу для критики технологічного детермінізму ортодоксальних марксистів) [45, с.134].

Взагалі гальмування соціального розвитку східної цивілізації, на думку В. Рубаника, пов'язувалось: по-перше, із затримкою скасування кріпосного права; обмеженням селян у праві на приватну власність; збереженням общинного землекористування; зміцненням і розвитком державної власності у промисловості тощо.

Дослідник робить узагальнюючий висновок про те, що очевидним є той факт, «...що в основі російського, українського та білоруського технічного і технологічного відставання лежить, в першу чергу, відставання соціальне; фундаментом останнього виступають неврегульовані належним чином відносини власності...», які не дозволяють нині сформуванню станову основу суспільства - середній клас власників [45, с. 134-135].

В аспекті дослідження характерних рис стародавніх східних держав В. Тарасевич визначив механізм їх бюрократично-чиновницького архетипу, що обумовив подальше соціальне відставання. На його думку, у прадавніх державах утворився редистрибуційний потік ключових політичних, соціальних, інституціональних, економічних «повноважень» - функцій, які концентрувалися на вищому рівні ієрархії. Вищий рівень владної ієрархії характеризувався розмаїттям управлінських функцій та виокремленням фіскальних, казначейських, господарських, судових та ін. посад і відповідних посадових осіб (чиновників), яким делегувалися цілком певні повноваження [50].

Другий редистрибуційний потік утворився як процес передачі частки повноважень на регіональний і місцевий рівні влади-власності, що у сукупності

сформувало архетип бюрократичної влади (контрольні функції залишалися у верховній владі, виконавчі функції передавалися нижчим рівням).

Процедури визначення і передачі повноважень, відмічає дослідник, могли бути примусовими, погоджувальними, мотиваційними (як винагорода), змішаними, але в будь-якому випадку:

а) закріплювали жорсткий контроль центру над регіональним і місцевим рівнями утворення держави;

б) сприяли підвищенню управлінської ролі центру і монополізації насильства, примусу і покарання;

в) остаточно призводили до заміни «природно»-родового принципу утворення соціуму адміністративно-територіальним принципом державоутворення [50].

Схожу думку висловив вчений Р. Нурєєв, відзначаючи, що влада-власність виникає в умовах, коли відбувається монополізація посадових функцій в суспільному розподілі праці, а влада і панування ґрунтуються не на приватній власності як такої, а на високому (престижному) положенні в традиційній соціальній ієрархії. При цьому, на думку вченого, форми монополізації функцій в суспільному розподілі праці як основи привласнення можуть бути такими:

а) монополізація функцій розподілу спільно виробленого продукту або його частини;

б) монополізація сфери обміну в умовах, коли суспільство постійно потребує додаткових факторів виробництва або інших засобів існування; в) монополізація умов виробництва (інфраструктури, накопиченого виробничого досвіду, знань тощо);

г) монополізація функцій контролю і управління суспільним виробництвом або окремими його галузями;

д) нарешті, монополізація функцій в суспільному розподілі праці, що доповнюється і зміцнюється власністю на ресурси або інші найважливіші життєві засоби [51].

Інші вчені наводять власні оригінальні пояснення соціального відставання східно-європейських країн з транзитивною економікою й шляхи виходу з цього становища. Так, дослідник С. Солодовников з позицій плюралістичного підходу зробив спробу надали розгорнуту характеристику зв'язків між основними інститутами типової транзитивної економіки. Вчений дійшов висновку, що при детальному розгляді інститутів, складаючих основу інституціональних матриць редистрибуційних Х-економік, які спробували трансформувати у ринкові У-економіки, виявилася практично відсутність спільних поглядів за такими питаннями:

по-перше, яким має стати механізм взаємодії таких соціальних феноменів («соціальних явищ»), як економічна система, культура, цивілізація, менталітет тощо;

по-друге, яка між цими «соціальними явищами» пріоритетність щодо впливу на життєдіяльність суспільства;

по-третє, на яке з указаних явищ соціум має першочергово впливати, щоб змінити інституціональні, економічні, матеріальні, соціальні, культурні тощо основи свого життя [52].

Соціальне відставання країн з перехідною економікою активно досліджується також у працях дослідників Г. Клейнера, Е. Маймінаса, М. Сальнікової та ін. з позицій сучасного інституціонального підходу, за яким до вивчення власності, правових форм її реалізації, крім поняття «архетип», застосовуються поняття «генотип», «фенотип», «уном» [52; 53; 54].

У сучасній філософській та економічній літературі розрізняють соціально-економічний та інституціонально-економічний генотипи. Соціально-економічні інтереси, система цінностей і тісно пов'язаний з ними мотиваційний комплекс

утворюють внутрішнє ядро соціально-економічного генотипу (СЕГ), яке, в свою чергу, органічно зв'язане з цілою низкою соціально-психологічних характеристик, що виражають різні сторони суспільної підсвідомості, свідомості і суспільних відносин соціуму.

Соціально-економічні інтереси утворюють вихідну ланку СЕГ, як би відтворюючи в ньому інформацію про суспільно-економічні відносини конкретно-історичного устрою. Дослідник Е. Маймінас визначає, що система цінностей СЕГ в концентрованому вигляді відображає суспільну підсвідоме різних класів, соціальних та етнічних груп [53].

Більшість дослідників оперує комплексною характеристикою поняття «економічний генотип», що відбиває позачасові «глибинні рівні» економічної системи». У працях О. Любчук, Е. Мартишина, В. Шостак, В. Якубенко виявлено декілька субрівнів доміантних концептів (об'єднаного соціального й інституціонального) економічного генотипу [47; 55; 56], тобто розкрито зміст його структурних рівнів, в авторському варіанті В. Якубенко, субрівнів:

- перший субрівень - відносини відтворення, які формуються при взаємодії сфер виробництва-споживання, представляють відносини суб'єкта до об'єкта: виробниче привласнення (засобів виробництва у процесі праці), приватне привласнення (споживчої продукції), і оформляються правом користування;

- другий субрівень - виробничо-управлінські відносини, які складаються при взаємодії сфер обміну-розподілу - політико-правової надбудови, оформляються правом розпорядження, що отримало певне висвітлення у працях вчених Ю. Лопатинського, Р. Пустовійт [57; 58];

- третій субрівень - взаємозв'язок двох попередніх рівнів, що забезпечує формування певних форм володіння, власності, влади, які реалізуються завдяки організації й закріпленню інституціональної матриці.

Третій субрівень економічного генотипу, виділений В. Якубенко, пов'язаний з утворенням провідних інституційних устроїв (укладів):

а) консервативного укладу, при якому індивідуальне відтворення залежить від громадської сфери і моделі влади (при домінуванні консервативного укладу можливо становлення чи відтворення редистрибуційної X-економіки, описаної у працях С. Кірдіної);

б) ліберального устрою, при якому інтереси індивідуального відтворення домінують над суспільними, що сприяє утворенню ринкових У-економік. Гармонізація консервативного і ліберального укладів, на думку вченого, характеризується як оптимізаційний концепт, і не є наразі досяжним [56].

З цими висновками погоджується також дослідник Ю. Лопатинський, який відзначає, що трансформаційні процеси перехідного періоду пов'язані, насамперед, з особливостями інституційного становлення нової економічної системи, яка докорінно відрізняється від попереднього устрою. Особливу роль тут відіграє власність, зміст і господарсько-правова наповненість її правових форм, що у сукупності визначають тип соціально-економічної системи [56] (консервативний, чи ліберальний, за термінологією В. Якубенка).

При цьому, продовжує Ю. Лопатинський, посилення ролі правового режиму не повинно применшувати економічного змісту власності та зводитися лише до юридичних норм (хоча саме правам власності приділяється основна увага у західній економічній думці), а втім враховувати вплив інших соціально-психологічних, соціально-культурних факторів (генотипів і, навіть, архетипів) [59].

Слід відмітити, що дослідники О. Іншаков, Д. Фролов наполягають на уточненні понять теорії інституціональної економіки, що використовуються у політичній економії, розмежуванні не лише архетипів і генотипів, але й інститутів та інституцій. На думку цих авторів, «синонімізація - некоректний шлях розвитку понятійного арсеналу наукового аналізу, який знижує його ефективність і глибину, та змушує дослідника плавати по поверхні явищ, не пропускаючи до проникнення в їх сутність» [60, с.54].

Вчені вважають, що під інституціями слід розуміти звичаї, традиції, правила і норми соціальної поведінки, згідно з якими люди діють у різних сферах життя суспільства (у тому числі в економічній), а інститути розглядати як специфічні функціональні й організаційні форми колективної діяльності, які є сталими структурними утвореннями [60, с. 54].

В теорії інституційних «матриць» С. Кірдіної, на думку О.Іншакова і Д. Фролова, дано спрощене тлумачення інституцій як формалізованих правил реалізації базових (базисних) інститутів власності, влади, праці, а інститути, які є соціальними структурами, розглядаються лише як форми організації економіки, хоча за потенціалом дії охоплюють всю соціальну систему [60, с.54-55].

Наукову позицію дослідників стосовно неодмінного розрізнення понять «інституція» та «інститут» підтримують А. Гриценко, Ю. Лопатинський, які до базисних інституцій ринкової економіки відносять: власність, контракції (інституцію угод), державне регулювання, а до похідних (допоміжних, підтримуючих) інституцій: підприємництво, форми господарювання, конкуренцію, ціноутворення, фінансово-кредитний механізм тощо [59, с.10; 61, с.96].

Ми вважаємо, що за значущістю у перебудовному процесі старої економічної системи та у створенні інституціональної матриці ринкового типу власність як базисна інституція набуває принципових рис «інституту», який дійсно фіксує й управляє діяльністю економічних суб'єктів як «сталих структурних утворень».

Вирішальну роль власність, інститут власності та похідні інститути (влада, праця, управління) відіграють у сучасній транзитивній економіці, особливо в процесах розподілу і перерозподілу продуктів і послуг (тобто на так званому другому субрівні економічного генотипу, за визначенням В. Якубенка), й мають здійснюватися цивілізовано (чи майже цивілізовано) з тим, щоб не посилювати

негативні метаморфози економічних відносин власності вже на ринкових засадах. За висловленнями багатьох дослідників, базисним в устрої суспільства вважається саме інститут власності, який формує статус інших складових інституційного ладу.

Досліджуючи основні базисні інститути, В. Якубенко пов'язує їх появу з системоутворенням економічної діяльності, припускаючи наявність чотирьох базисних економічних підсистем: інституціональної (базисні економічні інститути: власність, влада, управління, праця); факторної (економічні фактори: природні ресурси, капітал, робоча сила, підприємницькі здібності); відтворювальної (фази виробництва, розподілу, обміну і споживання); суб'єктної (індивіди, домашні господарства, фірми, економічні посередники, корпорації, держава) [56].

Дослідник звернув увагу на те, що тривалий час такі базисні інститути, як приватна власність і конкуренція, не виконували належні їм функції в економіці через відсутність механізмів їх захисту, адже:

а) неефективність судової системи стимулювала порушення законів, що конституювали приватну власність, конкуренцію та інші базові інститути;

б) держава не виявляла реальної зацікавленості щодо створення сприятливих умов підприємницької діяльності із урахуванням національних інтересів.

В реаліях недалекого минулого виявилася достатньо неоднозначною спроба відновити приватну власність у постсоціалістичних країнах Сходу і частково Заходу. Ці країни, відмічає В. Якубенко, незважаючи на майже однакову ідеологію приватизації, по-різному розв'язали проблему досягнення ефективної рівноваги в умовах різновекторних претензій на власність [56].

Легітимний приватизаційний процес, коли власність було передано до рук найефективнішого власника, відбувся в тих країнах, де уряди гарантували надійний захист державних активів доти, поки не було створено відповідну

висхідну правову базу прозорих приватизаційних схем (Угорщина, Чехія, країни Балтії).

В Україні, зауважує В. Якубенко, реальні процеси перехідного періоду засвідчили, що разом з демонтажем у короткі строки старих інститутів, які забезпечували виробничо-фінансову і соціальну стабільність старої економічної системи, не були створені відповідні ринкові інститути, які мали б забезпечувати розвиток підприємництва та економічної системи нового типу.

Натомість, відмічає вчений, відбулося «лобіювання владними структурами потенційно корупційних нормативно-правових актів, що запустили процес створення об'єктів інституційного проектування з боку взаємно афілійованих рентоорієнтованих законодавців, державних службовців та зацікавлених в урядовому рішенні компаній» [56, с.20].

В літературі визначається, що, не зважаючи на декларації щодо сприяння розвитку підприємництва, в багатьох транзитивних країнах створено громіздке і запутане законодавство, обтяжливою залишається податкова система та обмежені умови кредитування тощо [46] через відсутність належного інституційного забезпечення ринкової трансформації їх перехідних економік.

Зроблені висновки є актуальними і для України, адже, в процесі реформування старих та імплантації нових інститутів сконструювалося специфічне деформоване інституційне середовище, яке, на думку вченої А. Приятельчук, значно подіяло на вибір траєкторії, шляхи перебудови (реформування) старої моделі економічних відносин власності [62].

З макроекономічних позицій узагальнену модель реформування власності та національної економічної системи в цілому представлено у роботах В. Якубенка [56] у вигляді матриці множинних підсистемних взаємозв'язків (рис. 1.3). В даній матриці дослідник представив чотири підсистеми інституціональних зв'язків, додавши такий базисний економічний інститут, як управління.

Інститути (b)		Власність	Влада	Управління	Праця		
		b1	b2	b3	b4		
Суб'єкти (A)							
Фірма	a1	a1b1c1d1				c1	Капітал
Держава	a2		a2b2c2d2			c2	Прир. рес
Економічні посередники	a3			a3b3c3d3		c3	Підпр. здібн.
Домогосподарства	a4				a4b4c4d4	c4	Раб. сила
		D1	D2	D3	D4	Фактори (c) Фази (d)	
		Вироб-ництво	Розподіл	Обмін	Спожи-вання		

Рис. 1.3. Матриця базисних підсистемних взаємозв'язків основних інститутів
Джерело: [56].

Формально-логічну інтерпретацію наведеної моделі взаємозв'язків підсистем, що зображена на рис.1.3, дослідник представляє у такий спосіб:

- фірми, маючи у власності капітал, здійснюють виробництво;
- держава, використовуючи економічну владу, здійснює природно-ресурсний розподіл;
- економічні посередники забезпечують керованість економіки, володіючи особливими підприємницькими здібностями, що дозволяють організувати сферу обміну;
- домашні господарства, пропонуючи на ринку праці робочу силу, забезпечують кінцеве споживання.

Кожний макросуб'єкт, виконуючи свою функцію, приймає участь у створенні системних зв'язків так званого «третього субрівня економічного генотипу» - знаходженні оптимізаційного концепту консервативного і ліберального укладів, коли за певних умов (найбільш доцільного у певний час

поєднання формальних і неформальних інститутів) розподільно-регулююча діяльність держави узгоджується з виробничою діяльністю фірм, управлінсько-комерційною діяльністю посередників і трудовою діяльністю власників робочої сили. Головна проблема знаходження оптимізаційного концепту пов'язана зі специфікацією прав власності, що передбачає закріплення за кожною правочинністю визначеного власника, а доступ до неї для інших суб'єктів має бути обмежений [56].

Як відомо, право власності повністю специфіковане, коли у кожній правочинності є свій виключний власник при обмеженому доступі інших суб'єктів. До основних правочинностей, які забезпечують обмежений режим доступу, інституціоналісти відносять: 1) право на виключення із доступу до ресурсу інших агентів; 2) право на користування ресурсом; 3) право на отримання від нього доходу; 4) право на передачу всіх попередніх правочинностей.

Чим ширшим є набір правочинностей, закріплених за ресурсом, відмічають вчені Ю. Байгушева, Е. Крашенінников, тим вища його цінність, й тим менш схильний власник, який уособлює абсолютний титул власності, до передачі (зазвичай платної) деяких прав власності іншим юридичним і фізичним особам [63].

Підсумовуючи сказане, слід відзначити, що визначення сутності власності як відносин між людьми з приводу відчуження-привласнення факторів і результатів виробництва обов'язково передбачає:

- розкриття економічного змісту власності як послідовної зміни процесу відчуження на стан привласнення із подальшим переходом у процес привласнення і стан відчуженості;

- дослідження впливу інституціональних форм реалізації відносин власності на її економічний зміст та можливості (умови) розвитку, вдосконалення;

- з'ясування впливу інституціоналізованих відносин між невласником та суб'єктом власності з приводу виключного права останнього на специфіковані дії (правочинності) щодо об'єкту.

Дослідження взаємодії форми і змісту відносин власності надає можливість, використовуючи термінологію Г.Гегеля, розгорнути «власність в собі», у «власність для себе», тобто показати, як відносини власності розкриваються у систему господарських взаємодій, опосередкованих інституціональними формами (сукупністю правил, обов'язків, прийнятих нормам поведінки, що регламентують використання, розподілу й перерозподілу факторів і результатів виробництва). Інституціональні перетворення (вдосконалення існуючих та створення нових інституціональних форм) створюють умови щодо посилення ефективності соціально-економічних відносин, нормуючи рішення й поведінку людей (економічних агентів) в різних сферах їх життєдіяльності.

В узагальненому вигляді вплив комплексу генотипів, що увібрали у себе спадковість економічних, правових і соціальних інститутів, представлено на рис. 1.4, який наочно демонструє опосередкований вплив різних інституціональних форм на системне розгортання економічних відносин власності у певному часі, просторі через інформацію, знання, створений соціально-психологічний, правовий клімат тощо.

Деякі дослідники продовжують підкреслювати особливу значущість у цьому процесі соціальних і психологічних інституцій. У дисертаційній роботі М. Сагайдака відмічено, що впровадження пропонованої ним моделі матеріально-ресурсного розвитку народного господарства України необхідно починати з вдосконалення (з метою адаптації до умов глобального середовища) таких функціональних інститутів, які впливають на «...системи масових соціальних комунікацій щодо подолання інформаційної асиметрії між соціальними інституціями, бізнесом і владою для досягнення конструктивних

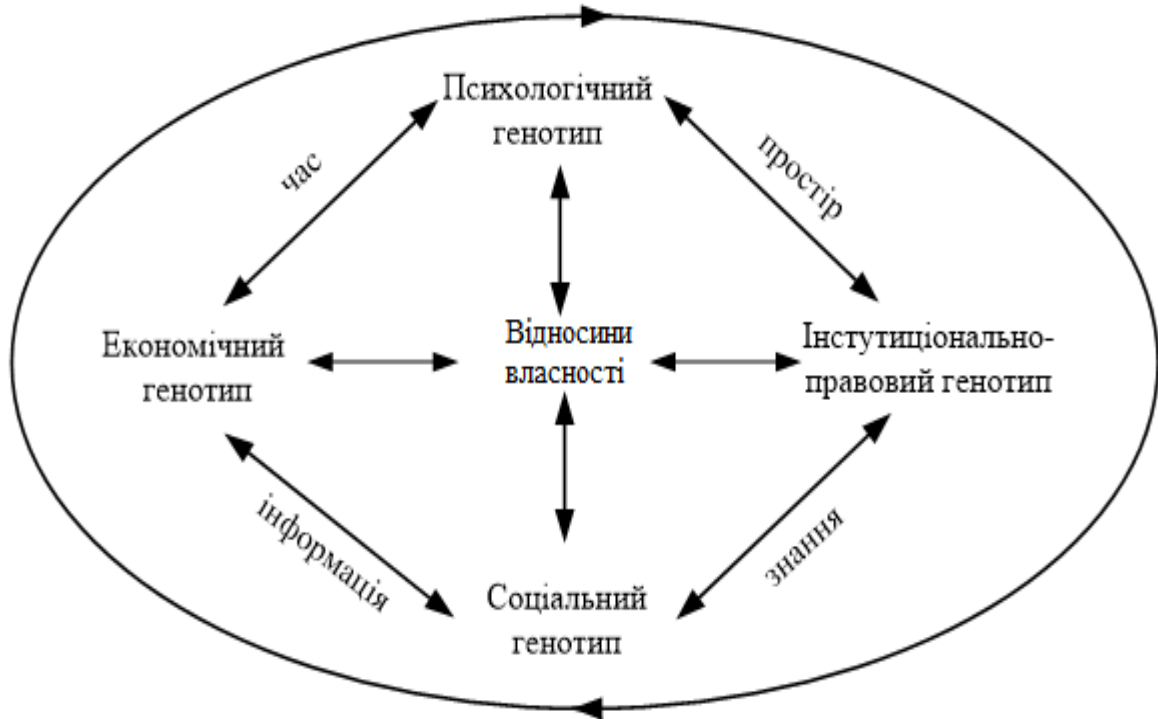


Рис. 1.4. Вплив інституціональних комплексів на стан відносин власності

Джерело: розроблено автором.

інституційних перетворень та побудови соціальної піраміди цінностей...». Такі інституціональні вдосконалення відповідають вимогам переходу вітчизняної економіки до інформаційної моделі функціонування й, відповідно, інтелектуального розвитку суспільства [64, с.5].

Дослідник пов'язує таким чином реформування відносин власності перед усім із розвитком соціальних інститутів, пропонуючи запровадження такої правомочності власності, як: «беззастережне право суб'єкта набувати власність, у тому числі й інтелектуальну, виступати її носієм і використовувати соціально-економічні результати від її реалізації для забезпечення конструктивних інституційних перетворень» [64, с.5]. Аргументуючи цей висновок, вчений наполягає на тому, що «вдосконалення інститутів власності і підприємництва, спирається на зміни так званого «ментального простору» суспільства:

досягнення рівноваги «...у взаємодії людини та людини, людини та суспільства, людини та природи» [64, с.7].

Інші вчені також вважають, що вдосконалення системи інституціонально-правових та інституціонально-економічних форм організації та регулювання господарської діяльності суспільства першочергово вплине на стан та умови розвитку відносин власності. В цьому інституціональному аспекті досліджень певний науковий інтерес представляє дослідницька позиція Ю. Лопатинського, який визначав, що відносини власності мають розглядатися не на рівні «людина – річ», а як відносини між людьми, які формують тріаду «власник(и) – об'єкт власності – невластник(и)».

Визначальними є обмеження для невластників у доступі до об'єкта чужої власності. З іншого боку, власник несе відповідальність за рішення, що ним приймаються. У цьому проявляється зовнішня «спрямованість» прав власності, які формують екзогенне (по відношенню до суб'єкта власності) інституціональне (інституційне, за Ю. Лопатинським) середовище [57, с.172].

У той же час вчений виділив ендогенну конфігурацію прав власності, «...яка визначається будовою організаційних та інституційних структур окремих економічних агентів – суб'єктів власності. Якщо зовнішнє середовище прав власності спільне для всіх, то внутрішньо-організаційні відносини власності можуть суттєво відрізнитися. Основою функціонування економічної системи окремої країни саме і є взаємодія цих ендогенних та екзогенних складових, механізм якої покликаний забезпечувати розмежування та захист прав власності» [57, с. 172-173].

Ідея структуризації інституціональних форм, які опосередковують функціонування економічних відносин власності є, на наш погляд, продуктивною, адже її впровадження у дослідницькому процесі дозволить розв'язати важливі методологічні питання щодо:

а) виявлення рівнів зовнішньої реалізації складних процесів привласнення-відчуження, опремечування-розпредмечування, об'єктивування-суб'єктивування;

б) з'ясування механізмів і результатів взаємодії внутрішнього змісту і зовнішніх форм реалізації відносин власності.

З приводу сказаного необхідно зауважити, що зазвичай визначають такі екзогенні інституціональні форми реалізації відносин власності, як: володіння, розпорядження, використання. Щодо цієї зовнішньої структуризації відносин власності слід також зазначити, що у вивченні економічних взаємозв'язків власника і невластника проглядається певний «горизонтальний зріз» досліджень, коли розгляд власності пропонується проводити з позицій взаємодії власника-невласника (щодо привласнення-відчуження умов і результатів виробництва).

Дослідження тут концентруються на виявленні взаємодоповнень основних економіко-правових форм (володіння, розпорядження, користування) реалізації власності, які її виявляють і закріплюють/порушують статуси власників і невластників. Питання створення умов для взаємодоповненої дії основних економіко-правових форм власності розглянуті також у працях інших вчених Е. Абдулліної, Т. Мансурової, В. Брановицького, В. Дементьєва [17; 38; 65].

На рис. 1.5 представлена реалізація економічних відносин власності через систему означених інституційних форм, яку часто представляють як тріаду правомочностей (законних прав на річ, об'єкт, дії) власника і повноважень (прав, які надаються одній особі діяти від імені іншої особи для вирішення певних задач на обумовлений термін) невластника, користувача, розпорядника.

Надану на рис.1.5 структуру правомочностей суб'єктів власності, слід прокоментувати, спираючись на частину 1 ст. 317 Цивільного кодексу України, згідно якої особливістю правомочностей власника є те, що він має право здійснювати повне привласнення, реалізуючи правомочності володіння, розпорядження, користування відповідно до законодавства країни [66].

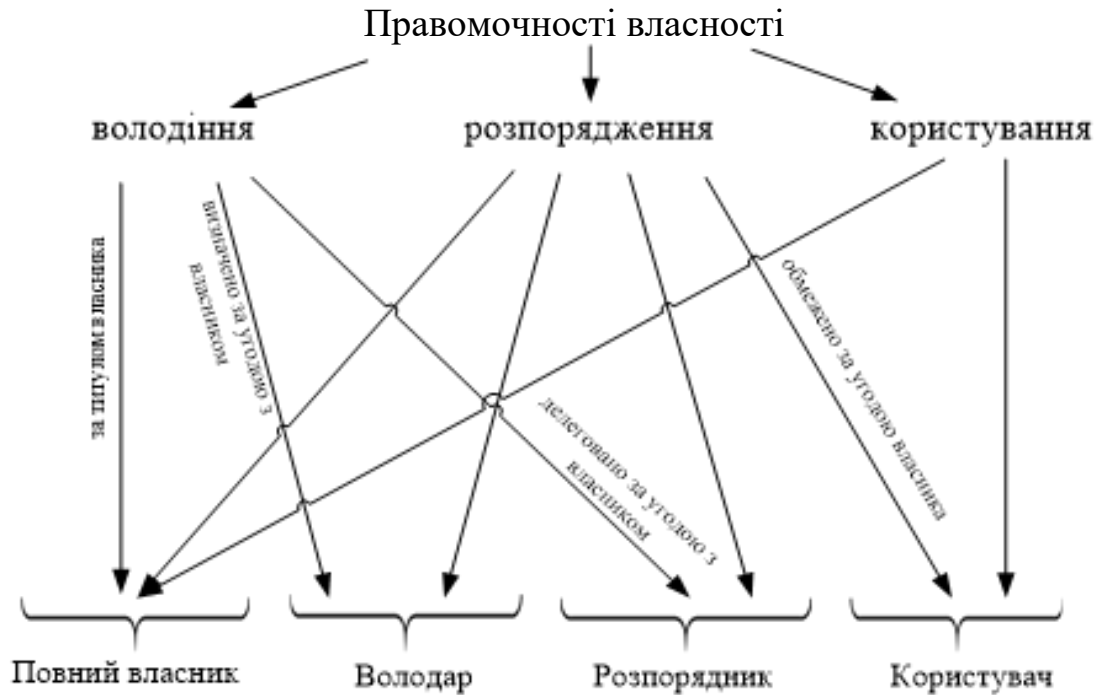


Рис. 1.5. Структура правомочностей суб'єктів відносин власності
Джерело: складено автором за [17; 38; 65].

Власність вважається неповною, якщо суб'єкт має лише правомочність користувача - юридично закріплену можливість вилучення з майна його корисних властивостей в процесі особистого чи господарського споживання. Цю правомочність користувач може мати як невластник укупі з обмеженою правомочністю розпорядження (за угодою з власником, та/або згідно законодавчо-адміністративним актам). Повнота власності зростає, якщо суб'єкт має правомочність володіння – юридично забезпеченої можливості господарського панування над річчю.

Володар може не мати безпосереднього контакту з майном (використовувати його тощо), але мати право здійснювати розпорядчі дії щодо речей (дозволяти іншим особам користуватися майном) згідно приписам законодавства і з дозволу власника. Правомочність розпорядження – це юридично забезпечена можливість визначати долю майна (продавати, дарувати,

передавати у спадок, знищувати тощо) належить власнику, суб'єкту права господарського відання або суб'єкту права оперативного управління, а також навіть невласнику на основі угоди з власником.

Про подібне розширення правомочностей як юридично визначених функцій привласнення відзначають у своїх працях вже згадані Е. Абдулліна, Т.Мансурова, які справедливо зауважують, що розпорядження в різній мірі властиво всім формам привласнення, при цьому власник має економічні можливості розпорядження більше, ніж володар, володар – більше, ніж користувач [38, с.9-10].

До сказаного слід додати, що економічна власність як система форм і способів привласнення-відчуження реалізується за рівнями інституціональних форм: від економіко-правових, до економіко-соціальних та соціально-культурних. Наведений рис.1.6 показує на те, що відбувається розгортання відносин власності у соціумі, які сприймаються всім суспільством, колективами людей, окремими індивідами як невід'ємна властивість їх господарського життя, соціального статусу, культури, свідомості й навіть таких ментальних характеристик, як морально-етичні цінності, поведінково-психологічні установки тощо.

Згідно рис.1.6, полягають у основі соціально-культурних інституціональних форм прояву відносин власності складають цінності, мотиви, установки, сформовані значною мірою під впливом архетипічно-генотипічних особливостей поведінки соціуму та його груп, коли людина виділяє себе з природного середовища, несвідомо накопичуючи ідентифіковані відчуття у певних образах, уявленнях, підсвідомих відчуттях, свідомих висновках.



Рис. 1.6. Інституціональні форми «розгортання» економічних відносин
Джерело: розроблено автором.

Як доводилося вище, архетипи, що склалися століттями, як відмічалось вище, породили азійську протомодель (тобто передмодель) господарювання з інститутами умовно-верховної власності - централізованої влади – управління на редистрибуційній основі - службової праці, та германську протомодель з

приватною власністю – близько демократичною владою – управлінням на конкурентній основі – найманою працею. Ці протомоделі заклали загальні основи соціально-культурних форм соціуму, історичні форми власності скоректували їх основи стосовно до конкретного соціуму.

Економіко-соціальні форми суспільних відносин соціуму (соціально-економічна нерівність, майнове розшарування, застосування невластниками правомочності користування чужими об'єктами власності тощо) більшою мірою є проявом особливих (родових) рис певної форми економічних відносин власності.

Видові риси конкретно-історичної форми власності знаходять прояв у економіко-правових формах реалізації (повній власності, володінні, розпорядженні, користуванні). Загальні економіко-правові форми знаходять своє конкретне «наповнення» у процесі функціонування певних історичних (реальних) систем відносин власності.

Діалектика загального, особливого та одиничного дозволяє ще раз підкреслити правильність висновків, зроблених у роботах С. Кірдіної, В. Рубаника, В. Якубенка щодо існування не лише принципових розбіжностей, але й певних спільних рис інститутів умовно-верховної і приватної власності та їх схожий вплив на патерни поведінки індивідів, організацій, соціумів.

В аспекті сказаного, слід підкреслити, що значний дослідницький потенціал має встановлення діалектичного зв'язку між феноменами умовно-верховної власності, притаманної стародавнім редирибутивним економікам, та бюрократично-кланової власності більшості транзитивних економік пострадянського періоду.

Дослідження показали, що у перехідних економіках умовно-верховна власність відтворена у вигляді кланово-приватної власності. Доступ до участі у кланово-приватній власності для невластників обмежений входженням у клан, отже, клановість є важливішою ознакою соціального статусу власника. З

інститутом приватної власності доступ невластників до об'єктів власності є також обмеженим, але матеріально-грошовим багатством, що має відношення до характеристики соціальних статусів як власника, так і невластника.

На нашу думку, статуси власників і невластників за умов панування кланово-приватної власності є «жорсткими», тобто такими, що у:

а) інституціонально-правовій площині повільно реагують на зміни похідних інституцій;

б) площині соціально-економічних відносин демонструють накопичення суперечностей між власниками і невластниками стосовно відчуження-привласнення факторів і результатів виробництва. В умовах державно-монополістичного капіталізму розвинених країн соціальні статуси власників і невластників можуть бути ідентифіковані як більш «м'які» через впровадження у практичній діяльності економічних суб'єктів концепції «пучків правомочностей».

У сукупності економіко-правових, економіко-соціальних, економіко-культурних та економіко-інституціональних форм сучасна інституціональна теорія прав власності вдосконалила саме економіко-правову модель реалізації відносин власності, запропонувавши концепцію «пучків правомочностей», згідно якої правомочності можуть розщеплюватися, причому розподіл «розщеплених» прав може відбуватися між різними суб'єктами. Володіння тими чи іншими частковими правами визначає набір допустимих економічних рішень, які можуть приймати окремі агенти.

Достатньо повну характеристику реалізації відносин власності в реаліях сучасної економіки України (з виділенням економіко-правової моделі власності) надав В. Брановицький, який відзначав, що «...власність є складною багатоаспектною, економічною, юридичною, соціологічною категорією, різнорівневим явищем, тому подальший аналіз сутності та змісту власності необхідно робити у наступних напрямках: матеріально-речовому (за обігом);

юридичному (за суб'єктами прав власності); економічному (соціально-економічному) - як системи реальних економічних відносин між суб'єктами господарювання...», так і за соціальним, політичним, психологічним аспектами» [17, с. 20-21].

Змістовна характеристика сучасного етапу трансформації відносин власності передусім формує нову специфіку юридичного аспекту відносин власності, оскільки при відриві права власності від капіталу, воно (право власності) втрачає цінність, адже не добавляє вартості в процесі нагромадження активів. Таким чином, монополізована влада (політична та економічна) як результат перерозподілу повноважень власності на користь державного апарату та олігархічних еліт:

а) використовує ринкові механізми у сферах діяльності, які вимагають колективного привласнення (культура, наука, охорона здоров'я;

б) активно застосовує неринкові механізми у розподілі фінансово-інвестиційних потоків;

в) деформує взаємодію макро-, мезо-, -мікроекономічних інституційних механізмів, які існують в державі та регламентують привласнення [17, с. 29-30].

В. Брановицький вважає, що процеси привласнення і відповідні їх регулюючі механізми необхідно досліджувати з точки зору корпоративних відносин, які «вимагають особливої уваги, так як в корпоративній власності на боці власника виступає не один суб'єкт, а різна кількість акціонерів, а отже і власників, що впливає та змінює механізму привласнення» [17, с. 34-35]. Однак, в такій ситуації виникає конфлікт інтересів між власниками та найманими менеджерами (управлінцями), тому даний механізм потребує певної регламентації та способів обмеження в процесі привласнення відносно реалізації прав власності по відношенню до об'єкта власності.

Слід зауважити, що процес «перехоплення» влади над об'єктом власності відбувається таким чином не лише на макрорівні, але й мікрорівні

господарських зв'язків. Менеджменту підприємств, корпорацій також притаманна як рентоорієнтована, так і опортуністична поведінка, але в значній мірі – великим акціонерам, які можуть зловживати своїми правами.

Таким чином, влада стає основою рентоорієнтованої поведінки будь-яких суб'єктів, які «перехопили» політичну й економічну владу. В. Брановицький відмічає, що, якщо в умовах централізовано керованої економіки за працівниками закріплені були лише відносини використання об'єктами власності, то за трудовими колективами - відносини володіння.

Трансформація системи суспільних відносин в умовах перехідної економіки має змінити зовнішню структуру відносин власності в напрямку концентрації на стороні працівника-виконавця повноважень власності в повному обсязі. Це має відбуватися, на думку В. Брановицького, як в процесі акціонування державних підприємств, виникнення нових підприємницьких структур [17, с. 38], так і в процесі дотримання «пучка» прав власності (дотримання вимог специфікації власності), що формує похідний екзогенний рівень її реалізації. Специфікувати права власності на будь-який ресурс, продовжує дослідник, означає виключення інших економічних й неекономічних суб'єктів з вільного доступу до нього й запобігання «розмиванню» прав власності.

З цього приводу важко не погодитися з думкою В. Дементьєва про те, що «влада існує не тільки «поза», «поряд» або «над» економічними взаємодіями, влада (особливо влада держави) - це ще й елемент, сторона, аспект, атрибут економічних взаємодій: відносин обміну, найму, організації та управління виробництвом; розподільних відносин, які також включають в себе владну складову [65, с.186].

Крім влади й первинних екзогенних форм реалізації власності на її стан впливають інші базисні (основні) й похідні інститути суспільства. В одній зі своїх робіт В. Якубенко охарактеризував дію множинних зв'язків базисних

інститутів на відносини власності, оцінивши ступінь їх легітимності та доцільності формування [1] (рис.1.7).

агрегати	II	III	VI	
I	власність (A)	влада (B)	управління (C)	++
V	управління (C)	власність (A)	влада (B)	- +
IV	влада (B)	управління (C)	власність (A)	+ -
	+ -	- +	--	Рівень легітимності

Рис 1.7. Інститути власності, влади, управління

Джерело: [1]

Вчений, згідно наведеної на рис.1.7 матриці, виділив триплекси «агрегатів» горизонтальних та вертикальних зв'язків інститутів, вважаючи, що перший рівень «власність – влада – управління» є доцільним і легітимним щодо формування ринкової моделі економіки, адже, справедливим є той факт, що власність породжує владу, а влада обумовлює необхідність управління, отже, даний «агрегат» є інституціонально завершеним і досконалим. Інші агрегати обумовлюють або перебільшення влади, або управлінського впливу, що у підсумку приводить до бюрократизації влади, власності, породжує появу страти рентоотримувачів (політичної, природної, економічної ренти тощо), що безпосередньо впливає на формування тієї чи іншої моделі національної економіки.

На рис.1.8 представлена дороблена матриця множинних зв'язків базисних інститутів, композиції яких в дії інституціонального фактору породжують певні моделі економіки.

Власність	Влада	Управління	Економіка аристократії
Управління	Власність	Влада	Економіка ДМК
Влада	Управління	Власність	Економіка монополій
Ринкова економіка	Економіка бюрократії	Економіка меритократії	Моделі економіки

Рис. 1.8. Інституціональний фактор моделювання економічних відносин суспільства

Джерело: розроблено автором за [1; 35; 56].

Згідно рис. 1.8, перший горизонтальний рівень триплекс «власність – влада – управління» в історичному аспекті є дійсно легітимним щодо формування ринкової економіки наприкінці феодального устрою - початку капіталістичного ладу, коли феодальна аристократія склала основу буржуазії, а остання наслідувала титул абсолютної власності.

Реалізація іншого горизонтального рівня «влада – управління – власність» спиралась (і спирається) на економічну владу найсильніших підприємств, що перетворюються на монополії, отже, моделлю ринкової економіки стає економіка монополій. За умов монополізації політичної влади, монополістична економіка виходить на рівень державно- монополістичного капіталізму (ДМК).

В економіці ДМК (в межах другого триплексу зв'язків інститутів) зростаюча політична влада посилює можливості великих власників здійснювати тотальне управління ресурсами, національним і світовим суспільством.

Виникнення економіки бюрократії демонструє вертикальний триплекс «влада – власність – управління». Цей триплекс інституціональних зв'язків дає змогу визначити, що економіка бюрократії частіше виникає, коли монополізована політична влада лідирує у ініціюванні альянсів з монополіями сфери виробництва й обігу. Вкрай рідкою моделлю може стати меритократична економіка (за триплексом «управління – влада – власність»), коли при політичній владі знаходяться фахівці своєї справи (меритократи).

Дія вертикального триплексу «власність – управління – влада» приводить до формування традиційної ринкової економіки, коли власники через конкуренспроможну ринкову поведінку дістаються економічної й політичної влади.

Доповнюючи матрицю множинних зв'язків інститутів власності, влади, управління, викладену В. Якубенком, необхідно сказати, що:

1) будь-які варіанти моделювання господарсько-виробничих відносин у суспільстві стосуються принципового питання - відносин власності;

2) «діагональ власності», яка виділена на наведеному вище рис. 1.8, розділяє моделі економіки з різним ступенем зрощування політичної і економічної влади та їх впливу на стан власності, форми і способи привласнення. У той же час «діагональ власності» стає в нагоді, коли досліджуються умови (ендогенні та екзогенні) переходу від однієї моделі до іншої, або виявляються можливості трансформацій в межах певної моделі;

3) найпрогресивніша, на нашу думку, модель економіки меритократії може стати реальністю при глобальному розповсюдженні моделі інформаційної економіки, економіки знань, коли стратегічні рішення прийматимуть носії високоінтелектуального потенціалу. В аспекті сказаного, меритократична модель власності відповідає висновкам сучасних вчених щодо необхідності повсюдного застосування ноосферного підходу до вирішення проблем людства.

Вплив базового триплексу інститутів (власність – влада – управління) на

формування форм і способів привласнення в умовах конкретно-історичної (капіталістичної) форми власності значною мірою розкритий у працях вітчизняних вчених.

Так, у статті В. Мандибури відзначається, що найскладнішим моментом дослідження власності залишається: виявлення історичних тенденцій і закономірностей формаційно-системної трансформації інституту власності; визначення в структурі відносин власності генетично-родових ознак, за якими можливо найбільш достовірно систематизувати її реально існуючі прояви; виділення ієрархічно-структурних рівнів функціонування окремих видів та форм власності [35]. При цьому, відкидаючи формаційний підхід до структуризації форм, типів тощо власності, В. Мандибура:

1) виділяє лише різновиди формалізованого підходу, який може бути:

а) спрощеним, коли виділяються три форми власності – приватна, колективна та державна, в межах яких розглядаються підформи;

б) типовим, коли досліджуються типи власності – приватна, колективна, державна, змішана, на основі яких виділяються певні форми;

в) тотальним, коли форми власності структуруються за багатьма класифікаційними ознаками;

г) інтегрованим, в якому можуть поєднуватися вертикально-історичний та горизонтально-структурний підходи. Зі сказаного ми можемо зауважити, що форми власності (первіснообщинна, рабовласницька, феодална, капіталістична) мають і повинні кореспондуватися з типами власності (приватна, суспільна, змішана);

2) пропонує системно-диференційований підхід, за яким відносини власності класифікуються за типами, підтипами, видами та формами, при цьому «... для окремих форм власності виділяються власні ієрархічні рівні системного структурування» [35, с.68]. Тип власності (спільна, приватна), на думку дослідника, визначається якісно особливим статусом суб'єкта (суб'єктів)

власності через систему прав володіння, розпорядження та використання її об'єктами.

Підтип власності обумовлюється якісно особливим способом поєднання особистого та уречевлених факторів виробництва в рамках певного типу власності, а історичні форми власності конкретними видами нетрудової приватної власності, в яких певним чином поєднуються функції володіння, розпорядження й використання. Форма власності визначається таким чином як зовнішній організаційно-економічний прояв відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання того чи іншого типу або виду власності.

Схожу наукову позицію демонструють В. Хоменко та О. Калініна, які у межах певних форм власності розрізняють типи, способи й форми привласнення [67]. Очевидно, що формоутворення відносин власності представляється як достатньо складний процес, в якому взаємодія привласнення–відчуження, об'єктивування-суб'єктивування, реалізуючись через зовнішні інституціонально-економічні форми володіння, розпорядження, користування, передбачає врахування статусів як власників, так і невластників, які мають чи не мають економічної влади (або мають обмежену владу) над засобами виробництва, споживчою продукцією, своїми здібностями тощо. Інститут влади таким чином не лише впливає на стан відносин власності, він стає її внутрішнім елементом, що також підкреслюється у роботі М. Кравченко, Е. Шергелашвілі [36].

Саме цей момент вирішального впливу влади на власність відображено на рис. 1.9, згідно якого інститут влади забезпечує розгортання зв'язків «власності – влади - управління» у внутрішній і зовнішній площині. Внутрішні зв'язки цих інститутів утворюють специфічний контур, в якому управлінські можливості власників регулюються владними обмеженнями.

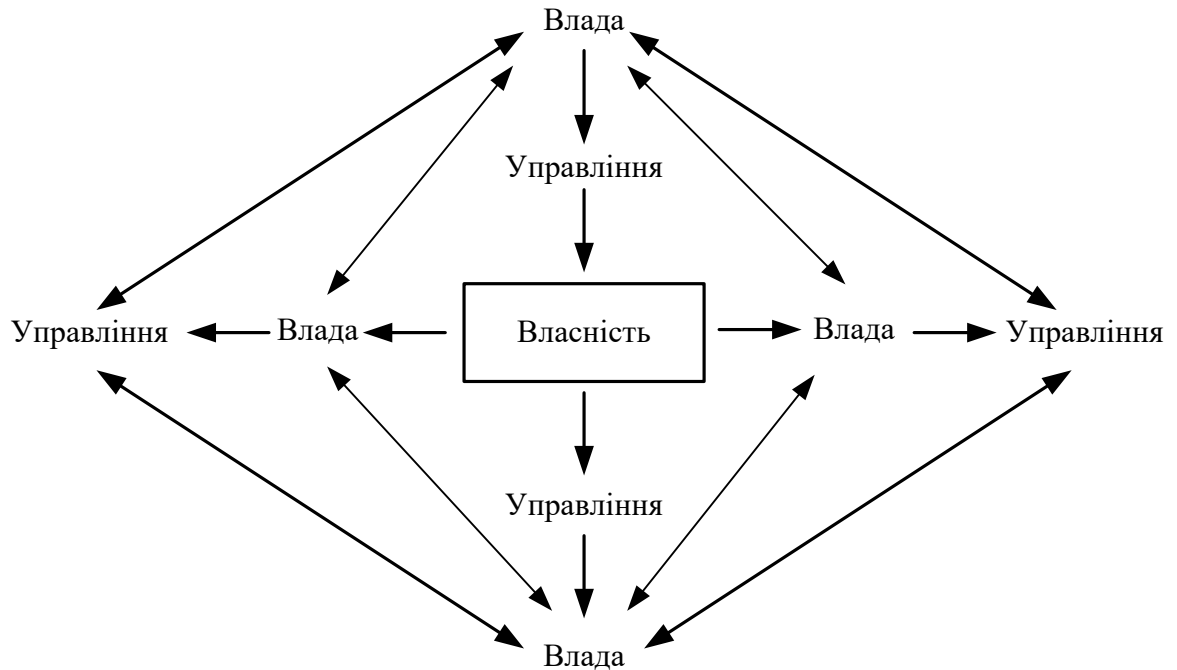


Рис.1.9. Контури взаємозв'язків «власності-влади-управління»

Джерело: розроблено автором.

Якщо владні обмеження вступають у тривалий конфлікт з інтересами власників, то їх управлінський потенціал знижується, а управлінський потенціал влади (представників влади) зростає, про що може свідчити зовнішній контур зв'язків триплекса інститутів («власності - влади - управління»). За результатами опису рис.1.9 слід також додати наступне:

а) зміни у співвідношеннях між базисними інститутами власності, влади, управління безпосередньо впливають на стан економічних відносин власності;

б) збільшення управлінського потенціалу влади обмежує управлінські можливості власників, які не входять до певного клану, й негативно впливає на умови прийняття рішень невластниками;

в) внутрішній «владний» контур взаємозв'язків базисних інститутів стримує розвиток економічних відносин власності і викривлює цілеполягання управлінських рішень власників і невластників одночасно.

1.3. Характеристика відносин власності з позицій економіко-генетичного підходу

Дослідження відносин власності, крім виділених раніше класичного, неокласичного, інституціонального підходів, базується в даний час на активному використанні універсального, генетичного, еволюційного, системного, синергічного і т.д. підходів і концепцій, викладених у роботах О. Завгородної, Л. Мельника, та ін. [68; 69].

В обговорення проблем соціально-економічного розвитку суспільства, організацій, підприємств та індивідів, крім економістів активно включаються соціологи, політологи, юристи зі своїми акцентами досліджень, новими парадигмами і пропозиціями щодо вдосконалення процесів трансформації (модернізації, реконструкції, і т.д.) господарських, соціальних, політичних, культурних відносин.

На думку соціолога Д. Труфанова, світове людство в своєму розвитку має досягти стану плуріверсума, який передбачатиме безліч моделей поєднання типів раціональності національних економік з урахуванням їх відмінностей у національно-етнічних, природно-економічних, техніко-економічних, культурно-освітніх умовах життєдіяльності, і забезпечуватиме гарантії збереження політичної, культурної і антропологічної своєрідності національних соціумів на всій планеті [70].

Разом із універсальною соціологією з'явилася універсальна політична економія, прихильники якої вчені О. Завгородня, В. Тарасевич, в аспекті еволюційно-генетичного підходу пропонують вирішувати такі наукові питання, як:

- 1) розробка нових антропоцентричних моделей економіки;
- 2) систематизація сукупності факторів виробництва з урахуванням впливу екзогенних та ендегенних умов;

3) визначення механізмів взаємодії економічних, соціальних та інституційних генотипів, геномів, уномів тощо [68; 71], при цьому робиться практично спільний висновок про те, що складні дослідницькі проблеми міждисциплінарного характеру вимагають нових підходів до їх вирішення (еволюційно-генетичного, системного, синергетичного).

Вітчизняні та зарубіжні вчені приділяють багато уваги питанням дослідження економічних характеристик наноуніверсума. Найбільш продуктивними в наноаналізі економічних систем виявилися роботи вченого О. Іншакова, який запропонував антропоцентричну модель системи «природа-людина-суспільство» (модель NHS).

Дана модель розроблена на основі сучасних філософських традицій та еволюціонуючих уявлень про світ, соціум і людину. У графічному вигляді модель являє собою перетин двох сфер (N-природи і S-суспільства), центром загальної області перетину визначається людина (H) як біосоціальний феномен (рис.1.10).

На думку О. Іншакова, запропонована ним модель відповідає принципам системності, синергії та антропоцентризму, покликана визначати: а) природу індивіда, його місце у взаємодії природи і суспільства; б) міру буття людини як живого організму (обмеженого природою) і як соціальної істоти (регульованої суспільством). Автор справедливо зазначає, що, втрачаючи природну або суспільну складову, людина втрачає своє буття (в рівній мірі перестає бути людиною, перетворюючись в інформацію або природний предмет) [72].

Щодо назви й змісту пропонованої вченим антропоцентричної моделі «NHS», названої ним простішою моделлю суспільного буття, слід сказати, що антропоцентризм як концепція розвитку сучасного соціуму піддається критиці з боку представників різних галузей знань.

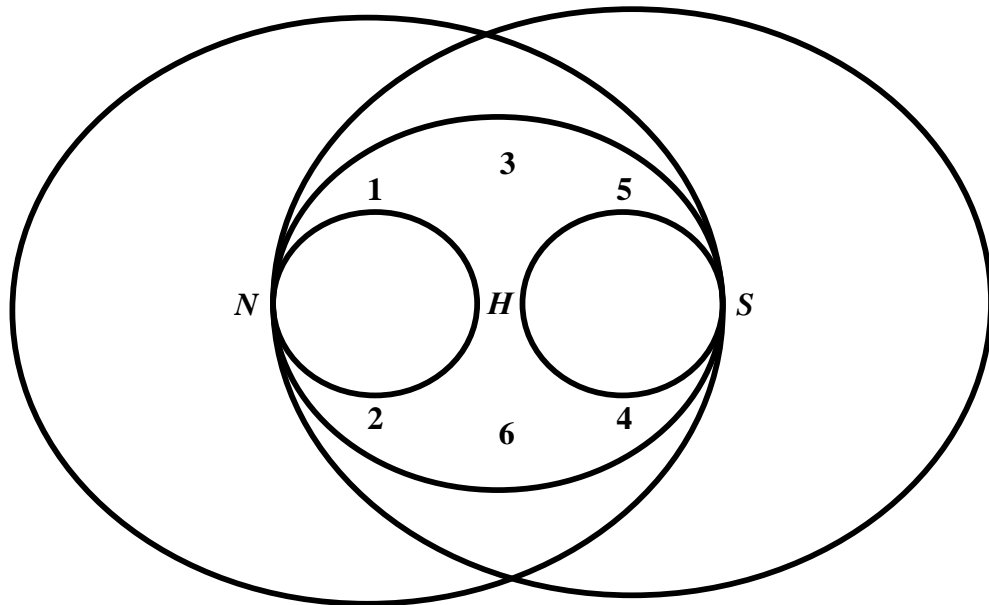


Рис. 1.10. Антропоцентрична модель «NHS» (найпростіша модель суспільного буття людини)

Джерело: [72].

Вчені практично одноголосно заявляють, що антропоцентричний підхід є протилежним біоцентричному (екоцентричному) підходу, адже це - дві концепції, типи світоглядів, що по-різному характеризують ставлення людини до навколишнього світу та свого положення у цьому світі.

Розмірковуючи про антропоцентризм, сучасні філософи, соціологи, психологи А. Посохова, Д. Танатова, виділяють в основному негативні риси цієї концепції, роблячи акцент на пріоритетність інтересів, цілей людини як найвищої цінності соціуму, що має моральні зобов'язання лише по відношенню до людей, але не до природи [74; 75].

Це означає, що антропоцентризм в системі концепцій зв'язків «природи - людини - суспільства», який довгий час вважався аксеологічною парадигмою капіталістичного суспільства доіндустріального і постіндустріального періодів розвитку, в умовах вичерпання ресурсів визнається неспроможним і як філософія, і як науковий підхід до визначення статусу людини в природному

середовищі, і як практичне керівництво до дії, адже, виправдовує будь-які вчинки людини по відношенню до інших живих форм.

Ми додаємо, що простимульований ідеологією масового і максимального споживання, антропоцентризм орієнтував суспільство не тільки на виснаження природного середовища, а й на виснаження людини як необхідного елемента цього середовища. В контексті сказаного, особливе концептуальне значення набуває нова методологія дослідження «трипостасної духовно-біо-соціальної природи людини», що розробляється політекономами харківської наукової школи.

Дослідники Г. Задорожний, О. Хомін визначають, що специфіка цієї методології, полягає у вільно-відповідальному виборі особистістю творчої діяльності, «людяності» комунікацій, цілей розвитку природи і соціуму.

«Олюднена» природа індивіда як раз дозволить забезпечити оптимальне співвідношення природного і суспільного складових буття й відіб'ється «в уномі як вихідному глибинному кодi життєвого процесу розгортання особистості», в особливій моделі її поведінки, кожному вчинку, резюмують дослідники [73]. У такій трактовці модель «трипостасної духовно-біо-соціальної природи людини» за сутністю є близькою до моделі «NHS» сучасних неоінституціоналістів.

У новому трактуванні пропонується неоінституціоналістами антропоцентрична модель соціально-економічного буття соціуму підкреслює конструктивну роль людини у створенні ефективних взаємодій факторів виробництва й побудові найсприятливішого мікро-, мезо-, макросередовища її життєдіяльності.

На цьому аспекті буття соціуму заострює увагу вчений В. Базилевич, підкреслюючи необхідність відновлення людиноцентричної основи парадигмальних зрушень в сучасній економічній теорії, націлення політико-економічних досліджень на формування нової моделі економічної реальності,

перетворення інформаційного поля на основне середовище існування сучасної людини [76, с.15].

«Нині стає очевидним, продовжує вчений, що саме розвиток людини є одночасно чинником і мірилом цивілізаційного прогресу. Забезпечення людиноцентричної спрямованості національного та глобального господарського розвитку обумовлює потребу її належної розробки в системі економіко-теоретичного знання, починаючи з вихідного світоглядно-метафізичного, філософсько-методологічного рівня економічної теорії і завершуючи площиною її нормативного рівня з виходом на реалізацію економічної політики» [76, с. 17].

Аналогічні висновки про структуру людського буття робить вчений В. Ісаєв, відзначаючи, що, фізіологічні та психологічні схильності людини, у якій егоїстичні, біологічні й соціальні начала знаходяться в тісному зв'язку з її призначенням. Середовище соціальних відносин може бути контражним (протилежним) по відношенню до людини або комплементарним (доповнюючим), іншими словами, обумовлює визначеність її стану. В. Ісаєв робить висновок про те, що можливість побудови чотиривимірної динамічної семантичної матриці людини, в якій:

- а) визначеність вчинків людини з'ясовується згодом;
- б) схильність до прояву фізіологічних і психічних характеристик здійснюється в певному місці, просторі;
- в) запрограмована соціальна роль кодується в інформації - системі геномів;
- г) призначення людини виявляється в енергії її власних перетворень та змін світу [77].

Продовжуючи міркування про первинність дослідження індивіда як вихідного рівня передусім політико-економічних досліджень, В. Ісаєв зазначає, що «людина є міра всіх речей. Він є носієм і одиничного, і особливого, і загального, і всезагального. ... Людина створила навколо себе світ штучних систем ... (в тому числі соціально-економічних підсистем), ... поведінка яких

визначається людськими потребами та інтересами. Людина є ядром, «головною дійовою особою», що оживляє все штучні системи, створені ним. Її потреби трансформуються та інтегруються при переході від «простої системи» (індивіда) до більш «складної системи» (суспільства) [77].

Звідси, саме у відповідності з потребами і господарськими інтересами індивіда, має пов'язуватися поява соціально-економічних систем більш високого рівня та вибір моделі їх поведінки. Отже, економічна теорія має приймати «...людину за вихідну смислову одиницю, реалізація інтересів якої здійснюється індивідуально, через соціальні групи, підприємства, національну і світову економіку ... » [77].

З цих філософських позицій слід зазначити, що людина є головним об'єктом досліджень в контексті практично всіх підходів, які застосовуються у філософії, соціології, праві, економічній теорії, психології тощо. (рис.1.11)

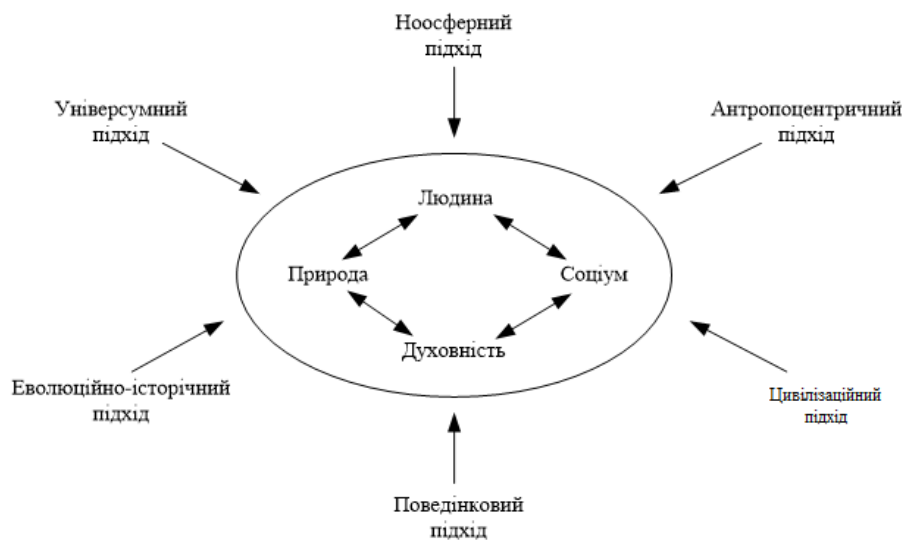


Рис. 1.11. Сучасні підходи до визначення природи людини

Джерело: розроблено автором.

Кожний з наведених на рис. 1.11 підходів, надає свою методологічну базу вивчення людини як важливішого елемента системи зв'язків: «природа – людина – соціум – духовність».

Ми вважаємо, що саме антропоцентричний та історико-еволюційний підходи дозволили досліднику О. Іншакову - представнику сучасного неоінституціоналізму та універсумної політичної економії розробити модель «NHS» для поглибленого дослідження людини як вихідного рівня економічних систем різного ступеня складності. Застосування моделі «NHS», на нашу думку, дозволить:

а) поглибити розуміння ролі економічної свідомості суспільства у формуванні економічного поля буття людини (системи [умов-ресурсів-факторів] і результатів виробництва);

б) визначити оптимальне співвідношення преконвенціонального, конвенціонального, постконвенціонального типів раціональності господарської діяльності людей;

в) проаналізувати практики формування фреймів раціональності та їх наслідки. Поняття «фрейм», запозичене з технічних дисциплін, у сучасній лінгвістиці й соціології трактується як деяка структура даних (образ), використовуючи який людина прагне пізнати нову для себе ситуацію, чи переосмислити минуле. При характеристиці фрейму дослідниця О. Маркозова, додає, що люди зберігають у пам'яті перед усім фрейми ергономічного характеру, тобто цінності «першого» коло значущості для людини (наприклад, для всіх працівників компанії «Міцубісі» ергонім «Міцубісі» входить до першого кола їх ергонімічного фрейму) [78];

г) виявити можливості і перспективи збагачення природи індивіда.

Розглядаючи суб'єктно-об'єктну структуру антропоцентричної моделі «NHS» на основі економіко-генетичного підходу, О. Іншаков у значній кількості своїх робіт виділив взаємопов'язані рівні глобальної економічної системи (GES),

становлення якої відображає процес безперервної зміни «ступеня складності суб'єктів і об'єктів, їх організацій та інституцій, засобів і методів залучення з середовища речовини, а також енергії для перетворення в нові суспільно корисні й необхідні форми» від нанорівня (індивідів) до мегарівня (світової економіки) [72; 79], і ці генетичні аспекти дослідження глобальної економічної системи також потрапляють у поле зору багатьох дослідників [68; 71].

Підтримуючи наукову позицію О. Іншакова, Г. Клейнер відмічає, що становище нанорівня показує його початкове значення в світовій економіці, оскільки саме тут формується і накопичується генофонд різноманіття видів діяльності, економічних організмів (підприємств) і продуктів. Вищі рівні формують сфери онтогенезу – внутрішніх процесів, в яких здійснюється індивідуальний розвиток економічних організмів (господарських одиниць, підприємств) як реакція на зміни середовища [80].

Філогенез (тобто послідовність подій еволюційного розвитку) фірм, організацій як певної таксономічної групи, здійснюється у процесах видової (галузевої), міжвидової (міжгалузевої) просторової взаємодії на основі монополізації і демонополізації, груповій диференціації та інтеграції економічних структур. Характеризуючи суб'єктну структуру рівнів світової економіки, Г. Клейнер, О. Іншаков зазначають, що саме на нанорівні слід шукати основний резерв зростання продуктивності виробництва та ефективності глобальної і національної, регіональної та локальної економіки [79; 80].

Ми маємо відзначити, що пропонується цими вченими структуризація антропоцентричної моделі системи «NHS», дозволяє з системно-синергетичних позицій:

- 1) розглянути процес фактороутворення продуктивних сил суспільства;
- 2) поглибити розуміння механізмів взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин;

3) удосконалити категоріальний апарат політичної економії відповідно до нових реалій господарських, політичних, соціальних, правових і т.д. відносин суб'єктів інформаційного суспільства.

Процес фактороутворення представлений на рис. 1.12, згідно якого ресурси (матеріальні, трудові, інформаційні) та умови виробництва (час, природа, енергія), утворюють зовнішні чинники суспільного виробничого процесу. Ресурси перетворюються у фактори виробництва через ринок (шляхом купівлі), неринковим способом (шляхом редистрибуції (перерозподілу ресурсів/продукту між нерівними суб'єктами, наприклад за вертикаллю влади), чи реципрокації (перерозподіл ресурсів/продукту за горизонтальними зв'язками, наприклад, обміни ресурсів на послуги між «рівними» суб'єктами).

Отже, представлена на рис. 1.12 взаємодія сфер буття системи «NSH» стає основою формування факторів:

- людського - А (NH), рівень продуктивності якого залежить від природних ресурсів (N) та можливостей людини (H);
- технічного - Т (HN), ефективність використання якого обумовлена трудовими і природними ресурсами суспільства;
- природного - Rn (NS), стан якого безпосередньо залежить від екологічної свідомості й політики суспільства;
- «інституційного» - Ins (SH) та організаційного - О (HS), які обумовлені генотипичною структурою суспільства;
- нарешті, інформаційного фактора – Inf(SN), пов'язаного з розвитком культури, науки, взагалі, з процесом накопичення знань.

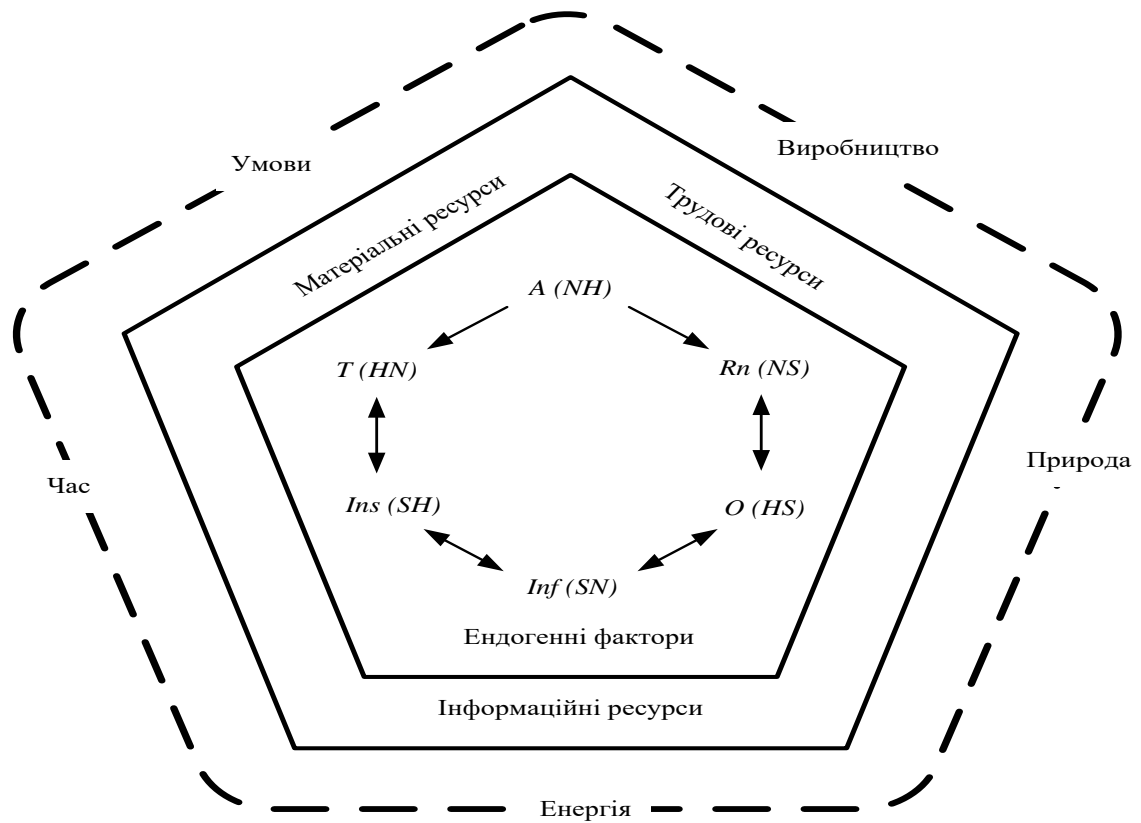


Рис.1.12. Екзогенні чинники та ендогенні фактори виробництва

Джерело: розроблено автором.

За аналогією з виробничою функцією Кобба-Дугласа, продукт (Q) економічної системи може бути виражений у вигляді наступної виробничої функції: $Q = F(A, T, Rn, Ins, O, Inf)$, в якій група перших трьох трансформаційних чинників (людського, технічного, природного) трансформує, перетворює ресурси, залучені у виробничі процеси з метою задоволення потреб людей у товарах і послугах. Друга група також трьох трансакційних факторів (інституційного, організаційного, інформаційного) забезпечує трансакції створених продуктів, пов'язуючи виробників і споживачів відносинами в процесі розподілу та обміну, і соціально інтегруючи їх за допомогою інституцій, організацій та інформації.

Розглядаючи взаємозв'язки факторів виробництва в руслі антропоцентричної концепції, О. Іншаков відмічає те, що трансформаційні фактори є ендогенними, утворюючими внутрішній зміст, «ядро» розвитку моделі «NHS», а трансакційні – ендогенними [79]. Вчений визначає, що замість існуючого дуплексу виробничих факторів (особистого і матеріально-речового, до якого відносили засоби виробництва) виникає два триплекси факторів виробництва:

- ендогенно-трансформаційний, до якого належать технічний, людський, природний фактори, що є типовими для індустріального виробництва;
- екзогенно-трансакційний, що складається з факторів виробництва нової постіндустріальної епохи (організаційного, інформаційного, інституційного).

Як відомо, за принципом технологічного детермінізму, зміни, що відбуваються у сукупності факторів виробництва, обумовлюють:

- по-перше, зміни у способах «з'єднання безпосередніх виробників із засобами виробництва», точніше, з об'єктами матеріально-речового фактора;
- по-друге, зміни у способах і формах привласнення;
- по-третє, зміни у формах власності.

Необхідно також додати, що значну аксеологічну й методологічну значущість дослідження змін у системі зв'язків факторів виробництва матимуть для подальшого уточнення змін соціальних статусів суб'єктів сучасної капіталістичної власності і нових аспектів її досліджень за багатьма рівнями розгортання (від нанорівня до глобального рівня світової економічної системи (GES), за термінологією прихильників нової теорії просторової економіки А. Волошиної, О. Іншакова, Д. Фролова), не обмежуючись рамками національної макросистеми [81; 82]. Висновки проведеного дослідження матимуть сенс також для підприємств, які лише організуються на капіталістичних засадах (протокапіталістичних утворень) в країнах з транзитивною економікою.

Достатньо повну класифікацію й характеристику наносуб'єктів за їх функціональними ролями як індивідуальних економічних агентів, надано у дисертаційній роботі дослідниці Т. Любімової [83], де відзначено, що поява економіки, заснованої на знаннях, що відбиває специфіку нового витка розвитку економічних відносин, створює, нові можливості дослідження господарської поведінки індивідів, для яких такий ресурс як знання, на відміну від інформації, є повністю невідділеним.

Звідси, використання знаннєвого ресурсу можливо в домашніх умовах без обов'язкового залучення в таку інституціональну структуру як підприємство, організація, що дозволяє індивіду приймати власні рішення з приводу використання інтелектуальної праці.

Представлені Т.Любімовою функціональні форми індивідуальних економічних агентів можна розділити на дві групи: тих, хто здійснює самозайнятість, та тих, хто працює як найманий робітник підприємства. У межах виділених груп індивіди – носії інтелектуально-креативних ресурсів починають по-різному реалізувати свій статус як людини праці, яка збільшує власно-колективний інтелектуальний потенціал, та як людини капіталу, яка забезпечує розвиток інтелектуального капіталу власника факторів виробництва [84].

З метою доказу чи спростування наведеного твердження необхідно відзначити, що термін «інтелектуально-креативні ресурси» є спорідненим терміну «інтелект», під яким розуміється «частина розуму індивіда, яка відповідає за обробку інформації, абстрактне мислення, винахідницьку діяльність і прийняття рішень». Спираюсь на визначення терміну «інтелект», можна сказати, що власність індивіда на свої інтелектуально-креативні ресурси є природним явищем, про що постійно останнім часом пише багато дослідників.

Так, дослідники В. Каменецький, В. Патрікеєв стверджують, що право індивідуальної, приватної власності кожної людини на свої здібності (людський

капітал) є природним правом, і суспільство не може ані «скасувати», ані «ліквідувати» його [85, с.28, 42].

Вчений І. Литвинчук підкреслює, що під інтелектуальною власністю розуміється не результат інтелектуальної діяльності людини як такий, а право на цей результат, що зумовлює ряд важливих наслідків, а об'єкти інтелектуальної власності – це не речі як предмети матеріального світу, а ідеї, символи, образи, думки, гіпотези тощо, виражені в об'єктивній формі – втілені в матеріальних носіях [86, с.342]. Схожу думку висловлюють О. Бутнік-Сіверський, О. Орлюк, С. Ревуцький та інші автори монографії, присвяченої економіко-правовим питанням у сфері інтелектуальної власності [87].

За умов самозайнятості індивідуальний власник інтелектуально-креативних ресурсів (по суті розвинених розумових здібностей), самостійно організуючи процес інтелектуальної праці, фактично «створює» підставу для реалізації своєї приватної власності на інтелектуальний продукт. Самозайнятий безпосередній виробник інтелектуального продукту пропонує його на ринку вже як суто приватний власник, і з позицій приватності вимагає захисту своїх прав.

У процесі відтворення «інтелектуального виробництва» статус індивіда як суб'єкта індивідуальної власності і як виконавця інтелектуальної праці відтворюється у приватній формі, тобто як приватного власника інтелектуально-креативних ресурсів та інтелектуальної чи/та інтелектуально-ємної продукції. Інтелектуально-креативні здібності індивіда зі стану ресурсів переходять у стан елементів людського фактору виробництва.

Ця метаморфоза відбувається через домінування у національному і світовому соціумі капіталістичної приватної власності, яка панує у всіх сферах матеріального і духовного виробництва. Індивідуальна власність людини на інтелектуально-креативні ресурси інституціоналізується таким чином виключно у приватній формі, незважаючи на те, чи є людина самозайнятою, чи

залишається найманим робітником підприємства, яке активно здійснює інноваційну діяльність, що саме вимагає наявності креативного персоналу.

Натомість, у працях дослідника О. Бузгаліна взагалі заперечується приватна чи особиста власність на інтелектуально-креативні ресурси індивідів, і стверджується, що існує всезагальна власність на всі фактори виробництва, адже приватна власність «застаріла» [15].

В аспекті сказаного, для конкретизації чинників, які, в свою чергу, можуть вплинути на статус приватних власників інтелектуально-креативних ресурсів, необхідно дослідити зв'язки індивіда (як суто людини праці), взаємодіючої з іншими факторами виробництва. У цій якості індивід досліджується як наносуб'єкт виробництва на певних рівнях («зрізах») взаємодій ендогенних та екзогенних факторів [88].

Перетинання горизонтального і вертикального «зрізів» дослідження означених факторів виробництва представлено на рис. 1.13, який наочно демонструє на горизонтальному рівні зв'язків вплив екзогенних трансакційних (інституційного та організаційного) факторів на особистісні характеристики наносуб'єктів (C_n). Наносуб'єкти у цій взаємодії виявляють себе як особливий людський фактор виробництва, використання якого пов'язано з організаторськими здібностями індивідів як самопідприємців чи із задоволенням потреб у самореалізації як найманих робітників, які очікуватимуть адекватної грошової винагороди, кар'єрного зростання.

Отже, у керівництва підприємств і наносуб'єктів як приватних власників інтелектуально-креативних ресурсів збільшується кількість можливих варіантів співробітництва на основі використання послуг найманої чи самозайнятої праці. Кожна сторона отримує можливість вибору найсприятливішого варіанту взаємовідносин, що має отримати інституціональне оформлення у певних законах і підзаконних актах, наприклад, у законі про працю.

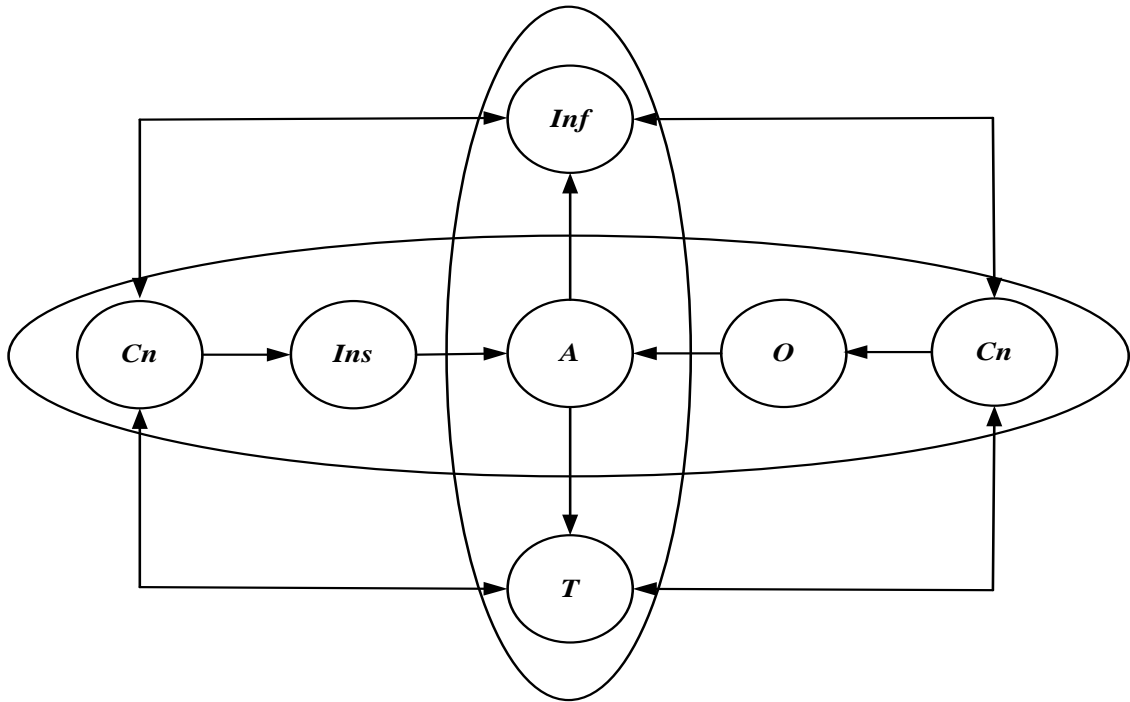


Рис. 1.13. «Горизонтальний» та «вертикальний» зрізи дослідження
ендогенних факторів виробництва: нанорівневий аспект

Джерело: розроблено автором.

Представлений на рис. 1.13 вертикальний «зріз» взаємозв'язку ендогенних трансформаційних факторів дозволяє оцінити вплив інформації та технічної бази на виробничі характеристики наносуб'єктів: ступінь реалізації їх економічних інтересів, вибір (власний, чи нав'язаний ззовні) моделі мотивації діяльності за умов найму, підвищення конкурентного статусу, зазвичай, при самозайнятості тощо.

Якщо мова йде про самозайняту особу, то проблема мотивації більш ефективної праці переходить від керівництва підприємства до «вільного самопідприємця». Питання самовдосконалення креативного спеціаліста залишиться актуальним для адміністрації підприємства, проте особливої важливості набуватиме для самопідприємця, адже підвищення якості інтелектуально-креативних ресурсів стає важливою складовою його

конкурентоспрожності на ринку інтелектуальних послуг, хоча конкурувати за участь у великих і дороговартісних інноваційних проектах самопідприємцями достатньо важко.

На рис. 1.14 конкретизовано вплив людського фактора виробництва на відносини власності нанорівня національної економічної системи.

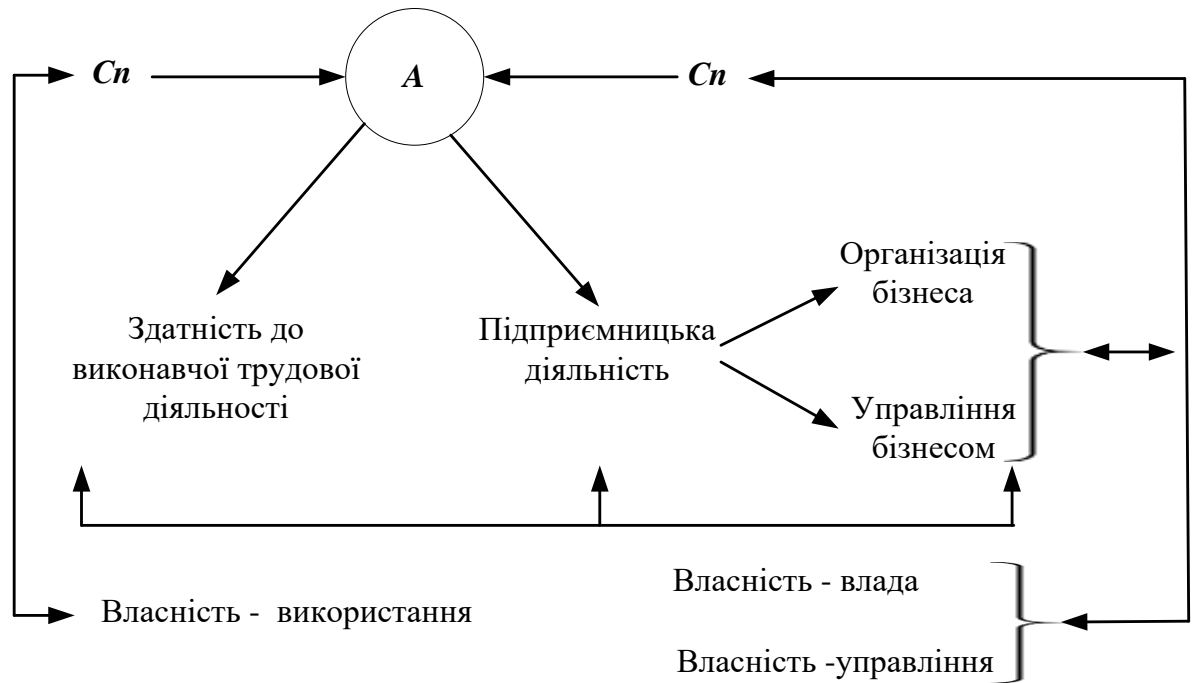


Рис. 1.14. Людський фактор виробництва: нові функції наносуб'єктів за умов самопідприємництва

Джерело: розроблено автором.

Згідно рис. 1.141.14, людський фактор у процесі виробництва проявляє здатність до виконавської діяльності, реалізуючи функцію користування чужими засобами виробництва діями за схемою «власність-користування», але й виявляє підприємницькі здатності до ведення бізнесу та її організації, тобто неpritаманну найманій праці функцію привласнення за схемою «власність-володіння».

Наносуб'єкт у статусі найманої людини праці демонструє своєю поведінкою також здатності до управління інноваційним бізнесом підприємства, що сприятимуть формуванню нових функцій управління за схемою зв'язків інституцій «власність-управління» та/або «власність-розпорядження», отже, навіть у межах системи найманої праці у креативних працівників формуються риси господаря.

Використання наносуб'єктом свого творчого потенціалу як висококваліфікованого людського фактору виробництва забезпечує формування управлінського потенціалу найнятих індивідів, адже вони як креативні співробітники не обмежуються звичайною виконавчою трудовою діяльністю, розуміють принципи управління бізнесом, мають або формують організаторські здібності.

Отже, у традиційній інституціональній тріаді «власність – влада – управління» індивіди-приватні власники інтелектуально-креативних ресурсів не задовольняються виконавчою функцією, за якою вони лише користувачі чужою власністю, вони здатні виявляти владно-управлінські риси, пропонувати господарські рішення, навіть ефективніші за ті, що приймає керівництво, тобто виявляти себе як господарі-розпорядники чужого майна, хоча й тимчасові. Таким чином складається й значно посилюється конфлікт між зростаючими можливостями наносуб'єкта як людини праці та його обмеженнями як найманого робітника.

Відносини власності, що виникають на нанорівні з приводу людського фактора виробництва, безпосередньо пов'язані зі станом інших ендогенних (інституціонального та організаційного) факторів, більш детальне вивчення яких додає нові аргументи до зроблених вище висновків. Структура організаційного фактора нанорівня економічної системи представлена на рис. 1.15, згідно з яким основними елементами організації нанобізнесу (бізнесу наносуб'єктів) є:

а) самостійна організація фінансування та інвестування технологічного процесу («власність-володіння»);

б) самостійне (одноосібне, чи партнерське) управління виробничо-технологічним процесом (за схемами «власність - користування» і «власність – управління») без витрат на підбір і управління персоналом.

Дії за схемою «власність – володіння», яка виникає за умов «самопідприємництва» наносуб'єктів, вимагає формальної інституціоналізації функції володіння наносуб'єктів з тим, щоб захист приватної власності поширювався на самостійно господарюючих індивідів.

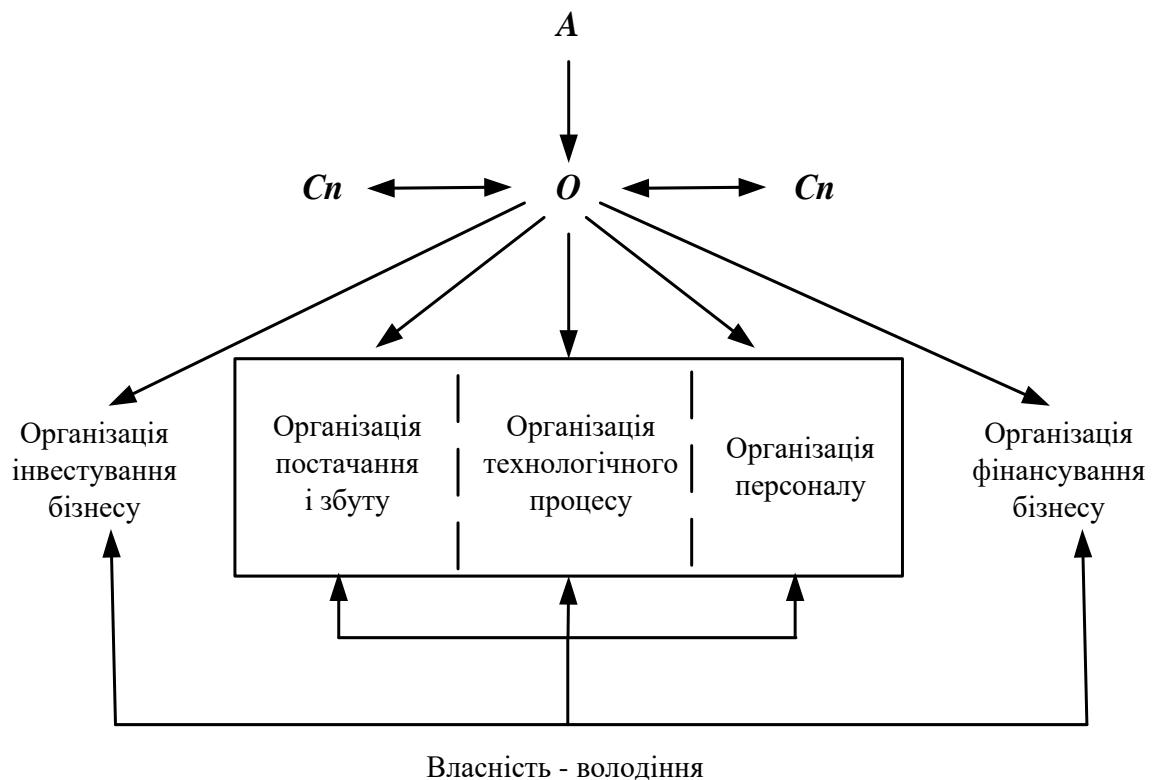


Рис. 1.15. Організаційний фактор виробництва: інтеграційна функція «власності-володіння» наносуб'єктів

Джерело: розроблено автором.

Вивчення системної взаємодії факторів в аспекті організації діяльності наносуб'єктів як найманих робітників дозволяє також підкреслити той факт, що організаційний фактор безпосередньо обумовлює необхідність неформальної інституціоналізації функції «власності-володіння» наносуб'єктів вже у системі найманої (примусової, за термінологією за К. Марксом) праці. Звідси, статус наносуб'єктів як «людей капіталу» в інформаційній економіці має набувати нових рис, притаманних скоріше управлінцям, партнерам, а не найманим робітникам.

Наведений на рис. 1.16 комплекс елементів інституціонального трансакційного фактору дозволяє визначити, що інституції здійснюють важливий регулюючий вплив на поведінку людини.

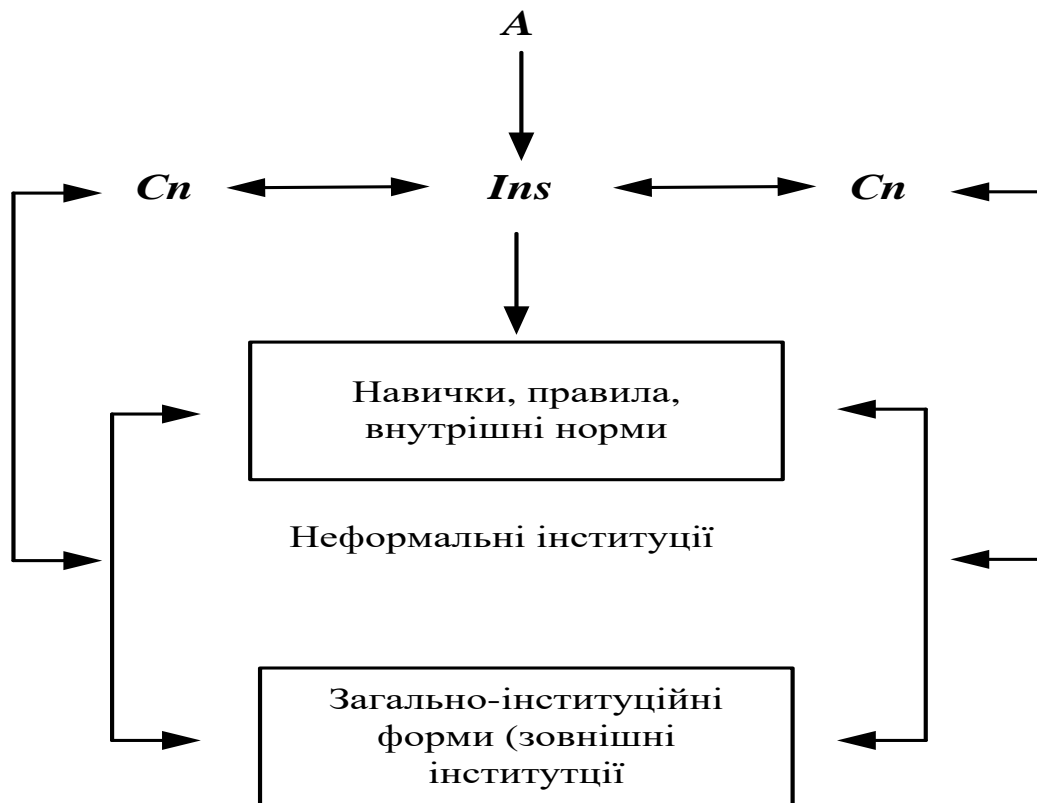


Рис. 1.16. Взаємодія внутрішніх і зовнішніх інституцій нанорівня організації економічних суб'єктів

Джерело: розроблено автором.

За рис. 1.16, можна визначити, що конфліктність або симбіоз сформованих рутин і фреймів раціональності, які сприймають насамперед наносуб'єкти і переносять своє ставлення на формальні інституційно-правові норми, стає своєрідним маркером інституціонального генома суспільства в цілому щодо діапазону свободи прийняття рішень індивідами у системі найманої праці, не кажучи вже про системи самозайнятості і самопідприємництва.

У контексті сказаного слід зазначити, що інституціоналізація актуальних правил нанорівня, що складає зміст його інституціонального фактора виробництва, пов'язана зі створенням у будь-якій системі зайнятості (найманої праці чи самопідприємництва) ефективного мотиваційного менеджменту й самоменеджмента, покликаних:

а) задовольняти потреби наносуб'єктів у інтелектуальній праці та отриманні власного «інтелектуального» доходу, чи у отриманні відповідної винагороди за використання індивідуальних інтелектуальних здібностей, що збагачують колективний інтелектуальний капітал підприємства;

б) забезпечувати реалізацію економічних інтересів наносуб'єктів: по-перше, як приватних власників інтелектуально-креативних ресурсів та інтелектуальних товарів у системі самопідприємництва; по-друге, як приватно-колективних власників творчих здібностей та наукоємної продукції у системі найманої праці.

За результатами дослідження взаємодій ендогенних та екзогенних факторів на рівні наносуб'єктів слід відзначити, що:

- наносуб'єкти сучасної інноваційної (інформаційної, знаннєвої тощо) економіки є приватними власниками своїх інтелектуально-креативних ресурсів;
- за умов найманої праці наносуб'єкти демонструють розширення комплексу виконуваних ними функцій: безпосередні виконавські функції доповнюються новими функціями (чи підфункціями), обумовленими

взаємодіями факторів виробництва: «власність – виконання», «власність – управління», «власність – розпорядження»;

- у системі найманої праці наносуб'єкти-приватні власники, вступають у відносини привласнення-відчуження з роботодавцями щодо перетворення своїх інтелектуальних здібностей у інтелектуально-креативні ресурси. Саме цим твердженням розкривається внутрішня суперечливість терміну «інтелектуально-креативні ресурси», який, з одного боку, маскує процес перетворення робочої сили у товар (процес комодифікації, за термінологією А. Малюка) [89], з іншого, доводить наявних позитивних змін у відносинах між найманими власниками інтелектуальних ресурсів і власниками природно-технічних ресурсів, які мають бути інституціоналізовані.

Ми вважаємо за доцільне відзначити, що процес застосування робочої сили має розглядатися: по-перше, з боку її власника – найманого робітника, як використання своїх здібностей; по-друге, з боку роботодавця, як користування інтелектуально-креативними ресурсами, наданими іншими суб'єктами. В аспекті сказаного слід також відмітити, що не можна підміняти поняття «інтелектуально-креативні ресурси» поняттям «інтелектуальна робоча сила», що здійснюється у теорії просторово-еволюційної економіки, яка набула значного поширення у економічній думці.

На нашу погляд, така підміна має значення: онтологічне, сутність якого полягає у представленні економічної реальності як системної взаємодії ресурсів (у тому числі, людських), які стали чи стають факторами виробництва»; аксіологічне, що підкреслює зміну цінностей безпосередніх робітників – у будь-який час обрати самопідприємництво замість найманої праці.

Слід також сказати, що визначаються інші форми власності наносуб'єктів на інтелектуально-креативні ресурси. Інша, алоїдальна форма власності індивідів на свою інтелектуальну робочу силу була запропонована в дисертаційній роботі М. Башлакова-Миколаєва [90]. Терміном «алоїдальна

власність» характеризувалася індивідуально-сімейна земельна власність у варварських королівствах та ранньофеодальних державах Західної Європи. Володіння алодом не було пов'язане з виконанням феодальної служби і повинностей. З часом термін «алод» стали використовувати для підкреслення безумовного землеволодіння на противагу умовній земельній власності.

Використанням даного терміну щодо інтелектуально-креативних ресурсів М. Башлаков-Миколаїв намагався підкреслити повну незалежність наносуб'єктів в правовому і економічному сенсах, при цьому, на думку дослідника, первинним у здійсненні алоїдальної власності є реалізація її правової форми, а кінцевим – економічного змісту [90, с.19]. В принципі, всі форми власності М. Башлаков-Миколаєв, вважає похідними від алоїдальної власності, що підкреслює їх незалежність від будь-яких умов (місцевої і центральної влади, анексії іноземного капіталу тощо).

У роботах О. Іншакова робиться акцент не на відносини власності в глобальній економічній системі (GES), а на стан наносуб'єктів, залежний від капіталістичних світогосподарських процесів. Аналізуючи особливості глобального капіталу, вчений писав про те, що це - капітал, який включає всі види і форми капіталів всіх рівнів і масштабів у взаємодії. У складі глобального капіталу відбувається взаємодія капіталу працівника і групи, капіталу підприємства (справи) і фірми (компанії), капіталу країни та інтеграційного союзу, транснаціонального та інтернаціонального капіталів [91, с.263]. При цьому, кожен малий індивідуальний капітал може придбати глобальне значення, масштаб і рівень, а всякий глобального масштабу і рівня капітал становить умови освіти і зростання малого індивідуального.

На рівні індивіда, вважає О. Іншаков, як наносуб'єкта глобальної економічної системи капіталом стають його інтелектуально-креативні ресурси, які у формі людського фактору можуть взаємодіяти з іншими ендогенними і екзогенними факторами, оскільки, капітал є реальним, писав автор, тільки у

факторній формі [91, с.263]. Вчений при цьому не з'ясував, які умови глобальний капітал повинен забезпечити для активного функціонування нанорівня GES.

Ми вважаємо, що у такій трактовці поняття «інтелектуально-креативні ресурси» складається парадоксальна ситуація: щоб посилити своє панування, глобальний капітал продовжує пригнічувати всіх залежних від нього суб'єктів на всіх рівнях організації і взаємозв'язку; щоб приплив додаткової вартості в різних її формах не скорочувалася, глобальний капітал змушений проводити самореструктуризацію, залишаючи частину коштів на рівні наносуб'єктів, здійснюючих активну інноваційну діяльність в розвинених країнах, і виступаючих прикладом для індивідів відсталих і транзитивних країн.

В умовах становлення нової економіки, пише інший автор Й. Горчев, соціальні детермінанти стають все більш значущою суспільною надбудовою: соціокультурне середовище людини формує соціальні атрибути його життєдіяльності, визначаючи моральні і культурні норми і обмеження, соціальний статус, і поряд з економічними факторами, знаходить своє відображення в інституціональній структурі суспільства, соціальній структурі (ієрархія статусів, обумовлених такими факторами, як освіта, власність, престиж, влада тощо) соціуму.

Статус індивіда у Й. Горчева визначається таким чином соціально-інституціональними факторами, при цьому, задоволенню і відтворенню біологічних потреб утилітарно підпорядкована власність на одному рівні з освітою, престижем, владою [92, с.10]. З точки зору наведеного цим дослідником трактування нанорівня GES, глобальному капіталу досить забезпечити індивідуальним економічним суб'єктам біологічне відтворення і престижну освіту, і проблеми підключення їх до глобальної системи експлуатації будуть вирішені.

Вчений Ч. Кірвель з цього приводу зазначає, що поки капіталізм носив локальний характер, існував поряд з величезною периферією і напівпериферією, він сприймався всією іншою частиною людства як втілення прогресу і процвітання, і сам не переймався проблемою підключення культурно-ментальних інструментів маніпулювання свідомістю світового соціуму, обмежуючись нав'язуванням ринкових інститутів, за умови прискореного впровадження яких видавалися кредити МВФ [93, с. 199]. Але, коли капіталізм перетворився у глобальний, з повсюдним поширенням капіталістичних практик, так званий прийнятний простір для експлуатації та отримання швидкого прибутку став звужуватися.

Просторова експансія глобального капіталу охопила всі рівні світової системи, аж до окремих індивідів як наносуб'єктів, поведінкою яких можна управляти, стимулюючи їх творчу розумову діяльність, або активізуючи споживчу активність (провокуючи рекламою, цінами, стимулюючи зростанням споживчих витрат), або впливаючи на різномно-кліпове мислення (поверхнєве, з відсутністю навичок і, навіть, схильності до аналізу).

Продовжуючи реалізацію політики просторової експансії, еконоцентризм глобального керуючого класу капіталістів (глобального капіталу, за термінологією О. Іншакова) стикається, на думку Ч. Кірвель, з необхідністю пошуку нових методів і форм посилення експлуатації як країн периферії, так і країн ядра капіталістичної системи [93, с.201-202].

Еконоцентрична модель індустріального розвитку західного суспільства була адаптована школою просторово-еволюційної економіки в антропоцентричну модель буття людини з урахуванням нових вимог інформаційної революції, пише Ч. Кірвель, але без особливого акцента на дослідження змін в економічних відносинах власності.

У роботі «Капітал в ХХІ столітті» Т. Пікетті, викладаючи свою версію «теорії нерівності» у посткапіталізмі, зазначає, що в світі діють дві протиборчі

сили, одна з них сприяє тенденції до скорочення нерівності, інша - до збільшення і поглиблення. Ці тенденції глобальний капітал може використовувати для посилення експлуатації країн периферії.

Наприклад, скорочення інвестицій в освіту і охорону здоров'я в руслі нав'язаної політики скорочення соціальних витрат, може обмежити певні соціальні верстви (включаючи нижчі рівні середнього класу) користатися «плодами зростання економіки, або зовсім витіснити їх у неформальні сектори зайнятості, змусити перейти на стратегію виживання навіть у відносно економічно благополучні часи». Сили, що сприяють зростанню нерівності, пише Т. Пікетті, виявляються тісно пов'язаними з процесом накопичення і концентрації майна (глобального капіталу) «на тлі слабкого економічного зростання і високих доходів від капіталу» [94].

Примітним моментом теорій рівнів світової глобальної економічної системи (GES) та просторової економіки О. Іншакова є те, що їх основні ідеї інтегруються у концепції інтелектуально-ємної продукції. Ця концепція викладена дослідником та його послідовниками А. Волошиною, Д. Фроловим у руслі ідей еволюційно-інституціональної економіки [81; 82].

Взаємодію індивідуальних власників інтелектуально-креативних ресурсів вчені розглядали не з позицій відносин власності, а з точки зору зв'язків ендегенних факторів виробництва як складових екогена (економічного гена господарської діяльності) людини. «Розгортання» екогена «на всіх рівнях, етапах структурування економічної системи формує генотипічні риси факторних комплексів виробництва - підгалузей, галузей, секторів, сфер суспільного виробництва. Фенотипічні особливості цих комплексів формуються під впливом сукупності екзогенних факторів (ресурсів і умов життєдіяльності), які визначають різноманіття моделей і форм господарювання в різних країнах і суспільствах» [72].

Екогенетична інформація кодується не тільки у факторах, а й у продуктах виробництва. На думку, О. Іншакова, саме в економічному геномі продукту, який представляє його факторний «опис» з багатьох «пропозицій» комбінацій факторів виробництва, укладена інформація про особливості корисності і вартості. «Генетичний матеріал» кожного продукту може бути відтворений у інших продуктах, що як раз і визначає суспільний зміст виробництва» [72]

Аналіз процесу розгортання екогенетичної інформації (в суб'єктах, факторах і продуктах виробництва) можна доповнити, визначаючи вплив умов, ресурсів і факторів виробництва (в їх системній взаємодії) на процеси фактороутворення і вартості утворення.

У зазначеному напрямку досліджень в роботах відомих вчених М. Єрмошенка, Л. Мельника розробляються основи енергетичної теорії вартості, згідно з якою процес вартостіутворення безпосередньо пов'язується з умовами виробничо-господарської діяльності суспільства [95; 96; 97].

На рис. 1.17 в ілюстративній формі представлено основні чинники (джерела) утворення вартості товарів у сучасному постіндустріальному суспільстві, які розглядалися М.Єрмошенко в запропонованій ним інформаційно-енергетичній теорії вартості. Дана теорія поєднує умови виробництва (Е – енергія; Ч - час; І – інформація) та ресурси, що стали факторами виробництва (П - природа; Тм - праця минула, уречевлена у технічних засобах; Тж - праця жива).

Викладаючи особливості наведеної моделі, вчений звернув увагу на ряд обставин:

по-перше, основними джерелами утворення вартості виступають: енергія, час, інформація. Природа, енергія та інформація виступають не витратними, пасивними, а активними творчими чинниками вартості, утворюючи «зовнішній» трикутник джерел;

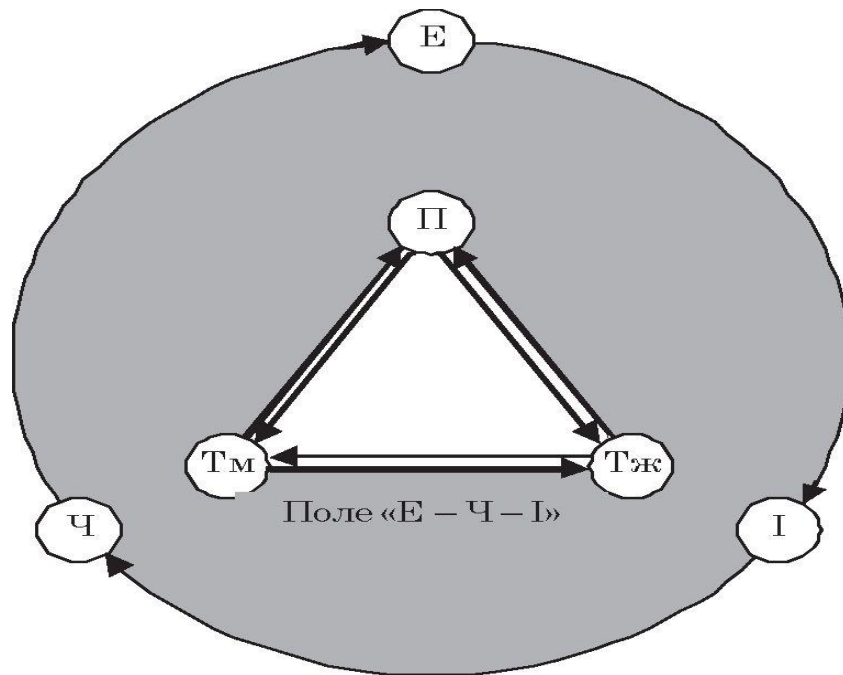


Рис. 1.17. Фактори утворення вартості за інформаційно-енергетичною теорією

Джерело: [96]..

по-друге, природа та енергія розглядаються як сукупність природних та енергетичних ресурсів (мінеральних, земельних, водних, ресурсів, рослинного і тваринного світу, атмосферного повітря, сонячної енергія тощо) та втіленої у них інформації, яка надалі трансформується у вироблену продукції. Отже, між ресурсами та виробниками у процесі виробництва та споживачами й готовими продуктами у процесі споживання відбувається інформаційно-енергетичний обмін;

по-третє, в якості елементів внутрішнього трикутника джерел вартості виступає «жива» й «минула» (уречевлена) праця, між якими здійснюється енергетичний обмін: «жива» праця у виробничому процесі матеріалізується у товарі, перетворюючись у «минулу» працю, у наступних циклах виробництва потенційна енергія «минулої» праці під впливом «живої» праці перетворюється

в кінетичну енергію щодо створення нових товарів і споживчих цін. Капітал, на думку цього автора інформаційно-енергетичної теорії, виступає як енергія, дохід на капітал – своєрідний аналог енергії (квазіенергія), а прибуток – аналог вільної енергії (виробництво енергії у більшому розмірі, ніж витрачено). На думку вченого, запропонована інформаційно-енергетична теорія вартості передбачає перехід на принципово нові засади економіки, які впливають із основних законів природи і суспільства, відкривають нескінченний простір для застосування інтелектуального потенціалу суспільства та кожної людини [96, с. 21-22].

За теорією М. Єрмошенка, для переходу на споживчі ціни і механізм еквівалентних розрахунків на «енергетичних» засадах необхідно: встановити єдиний норматив вартості однієї кіловат-години; організувати облік повної інфо-енергоємності виготовлення товарів, який враховує затрати на інформацію, електроенергію, паливо, трудові ресурси по всьому технологічному циклу; встановити нормативи строків служби виробів, які відповідають світовим стандартам [95, с.36-37].

Ідею постійного інформаційного кругообігу у процесі створення товарів та їх вартості підтримує відомий вчений Л. Мельник, який відзначає, що інформація виступає провідним чинником, що визначає стан будь-якої системи, процесу, у тому числі стан динамічної рівноваги (гомеостазис), чи зміни цього стану [97]. Вчений відзначає, що перехід до інформаційного суспільства обумовлює значні методологічні трансформації багатьох економічних наук. Ці трансформації стосуються перед усім:

- а) переходу від діалектичного до триалектичного підходу до вдосконалення категоріального апарату економічної теорії;
- б) поглибленого дослідження факторів і результатів виробництва як складових екогенотипу, процесів вартостіутворення й ціноутворення [69].

Триалектичний підхід, запропонований дослідником, є своєрідним розвитком діалектичного методу («діалектика діалектики»), і визначає формування будь-якої системи (в тому числі, економічної) як взаємодії трьох природних основ:

а) матеріальної (формує енергетичний потенціал змін, що відбуваються, тобто дає можливість системі та її окремим частинам (підсистемам) здійснювати рух і виконувати роботу, змінюватися і розвиватися);

б) інформаційної (направляє дію енергетичного потенціалу, тобто забезпечує спрямованість руху в просторі і часі, формуючи інформаційний алгоритм взаємодії окремих частин системи і програму її розвитку);

в) синергетичної (об'єднує окремі елементи, дії окремих частин у цілосні системи, єдине ціле).

Триалектика, що прийшла на зміну діалектиці, на думку іншого автора П. Сергієнка, є філософським методом і теорією пізнання гармонійного розвитку природи суспільства і мислення, отже, головна, кінцева мета триалектичного пізнання - розуміння людиною вищого сенсу життя [98].

В аспекті застосування триалектичного підходу, розглядаючи основні сфери, які беруть участь в утворенні вартості, Л. Мельник зазначає, що сфера виробництва (з боку виробника) заснована на триєдиній взаємодії і відтворенні трьох ключових чинників: матеріально-енергетичних (рушійна сила), інформаційних (спрямовуюча сила), синергетичних (об'єднуюча сила). Сфера споживання (з боку споживача) забезпечує відтворення триєдиної природи людини, що несе в собі біологічну, соціальну (особистісну) і трудову (економічну) основи [99].

Прискорений розвиток нових концепцій вартості, у тому числі інформаційно-енергетичної, вчені В. Базилевич, А. Гальчинський, О. Ляшенко, Г. Уманців, С. Хомич, В. Шевчук, А. Чухно та інш. пов'язують із появою інформаційного суспільства та економіки знань, що сформувалися на основі

постіндустріального суспільства, й принесли значні зміни у всі сфери життєдіяльності суспільства [100, с.516-518; 101, с.49; 102; 103; 104, с. 349].

Узагальнюючи висновки і теоретичні положення, висунуті вітчизняними науковцями стосовно змін механізмів дії економічних законів, притаманних доіндустріальним та індустріальним економікам, в умовах нових моделей економіки, знанієвої, інформаційної тощо, слід відзначити, що [19]:

по-перше, нова інформаційна економіка (економіка знань, інтелектуальна економіка тощо) дійсно надає якісно нові риси інноваційним продуктам, які за обсягом і структурою витрат відрізняються від традиційних благ (збільшується питома вага витрат інтелектуальної праці);

по-друге, вартість, ґрунтована на продуктивній праці, заміщується вартістю, створеною знаннями та інформацією, через що робиться висновок про порушення дії не лише закону вартості, ціни, але й законів убутної корисності та спадної віддачі;

по-третє, у значній кількості робіт відзначається, що процес тиражування інтелектуальних продуктів фактично «знецінює» значущість інтелектуальної праці для всіх бажаних споживачів, отже робиться висновок про трансформацію відносин власності, принаймні на інтелектуальний капітал, докорінну зміну відносин «праця – капітал», що з соціологічних позицій викладено в концепції так званого когнітивного капіталізму А. Малюка [105].

У той же час дослідниця Г. Уманців підкреслює, що «за нових умов праця здатна відігравати роль наймача капіталу, як і капітал - наймача праці», тобто повністю деформуються відносини між найманим робітником і капіталістом-роботодавцем, отже деформуються відносини капіталістичної власності [103].

Виявлення вірних і спірних моментів таких тверджень може бути виконано при порівнянні категорій «умови виробництва», «ресурси виробництва» і «фактори виробництва» (попередній рис.1.12), за яким доводиться, що умови и ресурси є так званими зовнішніми (екзогенними)

«оболонками» функціонування внутрішніх (ендогенних) факторів. Їх взаємозв'язок має системний характер і виявляється через певні синергічні ефекти на рівнях: створення загальних умов виробництва (вторинних екзогенних факторів), ринкового й неринкового забезпечення ресурсами (первинними екзогенними факторами) підприємств, організацій, індивідів; нарешті, формування з пропонованих ресурсів ендогенних трансформаційних і трансакційних факторів.

Згідно наведеного за текстом попереднього рис.1.13, з позицій дослідження вторинних зовнішніх факторів виробництва, коли мова йде про енергетичний обмін між суб'єктами, вищенаведене висловлення про деформацію відносин «капітал-наймана праця» вважається цікавим для обговорення, але воно стає спірним при перенесенні акценту досліджень з надсвітового (ноосферного) рівня утворення умов життєдіяльності суспільства на рівень ресурсів й надалі ендогенних виробничих факторів.

Спірність тут полягає у тому, що єдина надсвітова, системна енергетична природа людини як біологічно-соціально-духовної особистості на рівні дослідження ресурсів, відмічає вчений Д. Міропольський, розкривається як взаємодія відносно автономних підсистем біологічної, економічної, соціальної природи індивіда [106], маючих свої внутрісистемні суперечності, які стають другорядними при визначенні особливостей метасистемних зв'язків.

В свою чергу, на рівні ендогенних трансформаційних факторів кожна підсистема має свою потрібну структуру елементів: матеріальний, національно-етнічний, функціональний (біологічна підсистема); культурний, освітній, когнітивний (соціальна підсистема); моделі поведінки людини економічної, раціональної, креативної з відповідними потребами та інтересами (економічна підсистема). Дослідження поглиблюються, коли до визначення характеристик природи людини підключаються ендогенні трансакційні фактори (інститути, організації, інформація), отже, висновки стають неоднозначними.

Розповсюджене твердження про подолання відчуження виробника від особистої участі в управлінні також не є однозначним. Безпосередній виробник в умовах інформаційної економіки (особисто або через своє представництво, рекрутингову агенцію- *автор*) інтегрується в структуру управління виробничим процесом, обміном та розподілом виробленого продукту. Безумовно, ці явища мають місце, якщо вони прописані у контракті, угоді, але лише коли відповідають надусім інтересам фінансово сильнішого агента – фірми.

Нарешті, практично беззаперечним вважається твердження про стійку тенденцію пошуку якісно нових стимулів підвищення продуктивності праці й результативності виробництва (підвищення заробітної плати, демонстрація високого рівня довіри, пропозиція високоінтелектуальних видів робіт), що відображає реальну ситуацію, коли залучається «найдефіцитніший» виробничий ресурс, незамінний протягом короткого часу, що може забезпечувати індивіду- власнику отримання квазіренти.

Як відомо, з курсу мікроекономіки, квазірента обнулюється, якщо попит зменшується, або насичується, чи пропозиція зростає, звідси ідея про знецінення інтелектуальної праці при тиражуванні її продуктів та втрата сенсу категорії «власність на інтелектуальні здібності» стає сумнівною.

Висновки до розділу 1

У цьому розділі узагальнено та систематизовано теоретичні підходи представників української та зарубіжної економічної науки до визначення власності та її системних властивостей. Зокрема, висвітлено сутність основних понять дисертаційного дослідження, що дало змогу у контексті теми дисертаційного дослідження шляхом синтезу існуючих визначень вдосконалити трактування поняття «власність».

Аналіз значної кількості наукових джерел з проблем власності, відносин експлуатації, соціальної нерівності тощо дозволив зробити висновок про те, що: по-перше, історія відношення до марксистського напрямку у неокласичній політичній економіці була достатньо бурхливою: від вкрай негативної критики до більш виваженої, з виділенням певних положень, які не втратили актуальність до нашого часу; по-друге, не менш бурхливе обговорення спровокувала ідея створення нової (інтегрованої) парадигми економічної теорії.

Доведено, що у процесі формування економічного знання про капітал і працю в межах нової політичної економії головна увага має приділятися поглибленому дослідженню:

а) внутрішнього змісту власності як економічного відношення між власниками і невластниками з характеристикою способів привласнення факторів і результатів виробництва. Внутрішній зміст власності полягає у взаємодії: а) процесів привласнення-відчуження, опредмечування-розпредмечування, суб'єктивування-об'єктивування; б) зовнішніх інституціональних правових, соціальних форм реалізації власності як системного відношення; в) існуючих підходів (формаційного підходу, інтегровано-формалізованого, системно-диференційованого) до упорядкування сучасних форм власності та нових дослідницьких підходів (універсумного, ноосферного тощо) до визначення відносин власності як елемента національної економічної системи.

В аспекті сказаного можна виділити три принципові «позиції» стосовно формування єдиної досконалої наукової парадигми: за першою позицією категорично заперечується її створення; за другою позицією створення єдиної парадигми вважається плідним, але довготривалим, адже пов'язується з кардинальним оновленням змістовного наповнення нормативної методології сучасної економічної науки у світлі її позитивної історії; за третьою позицією фахівці у галузях неекономічного знання (філософи, юристи, соціологи) не визначились з цим питанням.

Обґрунтовано, що у багатьох працях ідея створення єдиної парадигми вже отримує схвалення, й особливий акцент робиться на розвитку «нової політичної економія», що має тісно співпрацювати з практично усіма напрямками економічного знання та, використовуючи їх теоретичне надбання, поступово складати нове «ядро».

Показано, що у відносинах власників-невласників з приводу привласнення / відчуження умов (засобів) і результатів виробництва виділяються:

а) «горизонтальний зріз» відношення власності, який підкреслює: основоположну роль титулу власності й позаекономічного привласнення у її становленні; впорядкування взаємозв'язків між основними інституціональними формами реалізації власності (володінням, розпорядження, користуванням); б) «вертикальний зріз» взаємодій власника і невластника стосується визначення: взаємозв'язків ендогенних процесів (внутрішніх субпроцесів) власності таких, як: привласнення-відчуження; опредмечування – розпредмечування; об'єктивування - суб'єктивування.

Акцентовано увагу на архетипах, на основі яких існують нинішні західні і східні економіки, й пояснюються причини «соціального відставання» різних країн. Багато науковців такі причини вбачають у різних інституціонально-економічних матрицях, на основі яких формуються економіки різного типу: редистрибуційні Х-економіки з умовно-державною власністю та ринкові У-економіки з приватною власністю.

В роботі доведено, що інститут влади забезпечує розгортання зв'язків базового триплексу інститутів «власності-влади-управління». Визначено, що внутрішні зв'язки цих інститутів утворюють специфічний контур, в якому управлінські можливості власників регулюються владними обмеженнями. Зовнішній контур зв'язків «власності-влади-управління» визначає співвідношення управлінських потенціалів представників власності і влади.

Отже, визнається, що інститут влади таким чином не лише впливає на стан відносин власності, він стає її внутрішнім елементом.

Дослідження відносин власності, крім виділених раніше класичного, неокласичного, інституціонального підходів, базується в даний час на активному використанні універсального, генетично-еволюційного, системно-синергічного підходів і концепцій. Підкреслено, що так звана універсальна політична економія в аспекті еволюційно-генетичного підходу вирішує такі наукові питання, як:

1) розробка нових антропоцентричних моделей економіки з окремим виділенням нанорівня економічних суб'єктів;

2) систематизація сукупності факторів виробництва з урахуванням впливу екзогенних і ендогенних умов; 3) визначення механізмів взаємодії економічних, соціальних та інституційних генотипів для вирішення дослідницьких проблем міждисциплінарного характеру, таких, як відносини власності.

В роботі використана антропоцентрична модель системи «природа-людина-суспільство» (NHS) для визначення змін у статусах найманого робітника як людини капіталу і людини праці (при взаємодії з іншими факторами виробництва). Підтверджено, що у новому трактуванні антропоцентрична модель соціально-економічного буття соціуму виділяє конструктивну роль людини у створенні ефективних взаємодій факторів виробництва й побудові найсприятливішого мікро-, мезо-, макросередовища життєдіяльності індивіда.

Виділені й детально розглянуті нові особливості людського фактору у системній взаємодії з іншими трансформаційними і трансакційними чинниками. Виявлено, що індивід, який уособлює нанорівень людського фактору проявляє такі нові риси:

а) проявляє здатність до виконавської діяльності, реалізуючи функцію користування чужими засобами виробництва («власність-користування»);

б) виявляє підприємницькі здатності до організації та ведення бізнесу, тобто непритаманну найманій праці функцію «власність-володіння»;

в) демонструє своєю поведінкою здатності до управління інноваційним напрямом бізнеса підприємства, що сприятимуть формуванню нових функцій «власність-управління» та/або «власність-розпорядження».

В роботі визначаються спірні моменти у сучасних трактуваннях приватної вартості, викладені у працях прибічників нової теорії когнітивного капіталізму, за яким стверджується: зникнення власності на інтелектуальну робочу силу через тиражування інтелектуальних продуктів; зникнення будь-якої форми експлуатації завдяки впровадженню концепції «людини-самопідприємця».

Основні положення цього розділу викладені у монографіях і статтях:
[18; 19; 25; 84; 88].

РОЗДІЛ 2.
ПРОЦЕСИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ВЛАСНОСТІ В
АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ
СКЛАДНИХ СИСТЕМ

**2.1. Діалектико-синергетичні основи дослідження етапів відтворення
власності як системного економічного об'єкту**

Наукова література постійно поповнюється працями, в яких розв'язання проблем створення, функціонування й розвитку складних соціальних, у тому числі соціально-економічних систем, виконувалося з позицій різних дослідницьких підходів, й наразі поступово створюються емпіричні й теоретичні підстави для інтеграції напрямів знань й дослідницьких парадигм, що викладено у роботах О. Братути, В. Геєця та ін. [107; 108].

Дослідники надають комплексне визначення умов формування інтеграційної основи економічної теорії у новітньому методологічному дискурсі. Розвиток економічної теорії на початку ХХІ ст., відмічають вчені, визначився посиленням тенденції до її парадигмальної диференціації, плюралізацією методологічних підходів, що протягом певного часу не актуалізувало проблему пошуку однієї узагальненої парадигми, яка б відображала увесь широкий спектр сучасних наукових економічних досліджень. У період глибинних трансформаційних зрушень очевидно стає необхідність зосередитися на фундаментальних джерелах тих процесів, які відбуваються у суспільстві, економіці та державі.

Процесам, які відбуваються у суспільстві, значну увагу приділяють багато вчених. Сучасна економіка, на думку В. Геєця, А. Філіпенко та ін., є

нестабільною (нелінійною) системою високого еволюційного ступеня розвитку, яку характеризують:

- значний рівень взаємозалежності між усіма внутрішніми елементами;
- існування упорядкованих та структурованих взаємозв'язків між ними, що мають здатність до самоорганізації;
- інституційна детермінація взаємодій суб'єктів щодо узгодження низки інтересів у політичній, соціальній, екологічній, науково-технологічній та інших сферах [108; 109, с.5-18; 110].

До переліку основних дослідницьких питань політичної економії, відмічає В. Геєць, поступово інтегрується значне коло нових, нетрадиційних проблем економічної методології:

- підсилюється антропоцентричний аспект досліджень, що активно розробляється розглянутою у першому розділі школою просторової економіки та еволюційної генетики;
- актуалізується роль ідеології, етичних принципів наукового пізнання;
- посилюється значущість пошуку нових наукових способів аргументації та вербальних символів теорії у науковій дискусії [108].

У зв'язку з цим формується нова синергетика суспільного розвитку на основі віртуалізації економічного простору, появі множинних зв'язків не лише в економіці, а й у «сфера людського духу» - культурі, етиці, моралі тощо. Означені складові цивілізаційних та соціокультурних моделей економічного розвитку людства визначають економічні відносини, й стають невід'ємним елементом сучасних поглиблених філософсько-економічних досліджень.

У цьому контексті значно актуалізується аналіз метафізичної сутності (першооснов) економічного знання, виявлення співвідношень між економічною теорією та філософією. На думку В. Базилевича, В. Ільїна, О. Братути, дослідження метафізичної сутності економіки, раціонального, ірраціонального і трансцендентного рівнів розуміння її явищ і процесів відкриває нові

перспективи розвитку теоретичної економічної науки дозволяє представити її як метасистемне знання поряд з метанауковими філософськими, духовними та етичними трактуваннями економічної дійсності [100, с.84; 107].

Інтеграція філософського інструментарію, відмічають В. Базилевич та В. Ільїн, до економічного пізнання актуалізувала проблему необхідності розглядати економічну теорію у поєднанні з філософією економічного пізнання, де кожна наука зберігає свою абстрактно-гносеологічну і логіко-методологічну сутність, однак потребує при цьому еволюційно-епістемологічного, історико-метафізичного та екзистенційно-антропо-логічного узагальнення [111, с.122].

В аспекті сказаного, слід відзначити, що зростає увага до проблематики системного дослідження різних наукових напрямів та методологічних підходів й формування на цій основі нового розуміння економічних процесів шляхом розширення діапазону наукових пошуків, взаємного обміну підходів та парадигмального просування у міждисциплінарні сфери.

Так, дослідники багато уваги приділяють питанням універсальності застосування системного, синергетичного, триалектичного тощо підходів, апелюючи до їх міждисциплінарності, трансдисциплінарності, полідисциплінарності.

Дослідник А. Ліпкин відмічає надвичайну актуальність вдосконалення означених та виявлення нових підходів, що може забезпечити методологічний «прорив» у всіх галузях знань, особливо у соціально-гуманітарних науках [112]. Ці науки, на його думку, на відміну від природознавчих дисциплін, не спромоглися розпочати усунення так званої «мовної несумісності» при розробці міждисциплінарних, трансдисциплінарних, полідисциплінарних, кросдисциплінарних тощо підходів.

Схожу думку висловлюють Т. Степанова, Н. Манохіна, які вважають, що мовна несумісність є одним із проявів методологічної кризи, властивої соціальним наукам [113]. Іншими дослідниками стверджувалося, що

методологічна криза в сучасних науках про людину, зокрема у економічній науці, має не стільки лінгвістичну, скільки методологічну основу.

Зважаючи на ці висновки, фахівці з питань інституціональної економіки вказували на необхідність термінологічних вдосконалень, обумовлених інтегративними тенденціями сучасного знання. Так, вчені О. Іншаков та Д. Фролов вважають, що саме інституціоналізм знаходиться на перетинанні історико-генетичних, економічних, соціологічних напрямів досліджень і має методологічну перспективу [82].

Практично всі дослідники погодилися з тим, що складна категоріально-термінологічна робота має супроводжуватися впорядкуванням існуючих підходів і методів до дослідження всіх типів систем, перед усім, соціально-економічних. Звідси, в науковій літературі впорядкування дослідницьких підходів і методів достатньо вдало розпочалося на між- та трансдисциплінарних платформах.

Визначенню сутності і значущості міждисциплінарних досліджень присвячена значна кількість робіт українських та зарубіжних вчених. Як відмічають дослідники Л. Киященко, В. Моїсєєв, досягнення високого рівня методологічних розробок на міждисциплінарній основі є знаковою рисою сучасної науки. «Міждисциплінарність - це... перенесення знання з однієї дисциплінарної області в іншу при збереженні дисциплінарних поділів. ... Міждисциплінарність методологічно додатково збагачує те, що визначено всередині дисциплінарних поділів. Ситуація трансдисциплінарності ... передбачає порушення жорсткості дисциплінарних поділів наукового знання, вони стають «прохідними», що сприяє появі різного роду систем «поверх» дисциплінарного поділу, «між-системних утворень», «екстра-систем» і т.д.» [114, с. 23].

Інші вчені І. Лисак, О. Кушнір додають, що міждисциплінарність передбачає кооперацію різних областей знання, використання ними загальних

понять. Трансдисциплінарність передбачає більш високий рівень методологічної кооперації, адже властива дослідженням, «які йдуть «через», «крізь» кордони багатьох наукових дисциплін, і виходять за їх межі на більш високий рівень, що стоїть над конкретними дисциплінами [115; 116], отже, трансдисциплінарні дослідження характеризуються переносом схем з однієї дисциплінарної області в іншу, що стає важливим кроком формування холістичного бачення предмета дослідження.

Необхідність переходу від монодисциплінарних до міждисциплінарних і трансдисциплінарних досліджень обґрунтовувалась у працях вчених багатьох галузей знань. Комплекс галузей економічних знань, відмічали Т. Степанова, Н. Манохіна, характеризується обмеженістю застосовуваних підходів та інструментарію, що носять в основному традиційний дисциплінарний характер. Разом з тим, пишуть дослідниці, деякі підходи можна віднести не лише до міждисциплінарних, але й до трансдисциплінарних, які забезпечуватимуть методологічні інновації в економічній науці [117].

З приводу сказаного слід відзначити, що у науковій літературі часто зустрічається обговорення питання щодо віднесення якогось методу до міждисциплінарних, мультидисциплінарних або трансдисциплінарних досліджень. Для «коректного» розподілу дослідницьких методів і підходів необхідно брати до уваги їх відповідність певним ідентифікаційним ознакам монодисциплінарності, міждисциплінарності чи трансдисциплінарності.

Міждисциплінарні дослідження сприймають методи інших дисциплін як методи-прийоми, оскільки «чужі» методи:

- дозволяють використовувати методологію однієї монодисципліни або її розділів (математики, управління проектами і т.д.) для вирішення проблем іншої монодисципліни (наприклад, економічної теорії);

- демонструють можливість використання методів інших монодисциплін для поглибленого вивчення подібних предметних областей певного досліджуваного об'єкта (наприклад, підсистем економічної системи).

«Провідна» дисципліна (в наведеному прикладі - економічна теорія) формує проблематику і цілі міждисциплінарного дослідження, з її позицій проводиться остаточне трактування результатів міждисциплінарного дослідження. «Ведені» дисципліни надають для цього дослідження лише свій методологічний апарат. Роль «мови міждисциплінарності» відіграє мова «провідної» наукової дисципліни, яка визначає предмет конкретного міждисциплінарного дослідження, що не обумовлює потребу у спеціальних погоджувальних діях.

Щодо трансдисциплінарних (полідисциплінарних, мультидисциплінарних) підходів, слід зазначити, що в їх рамках з'явилася можливість здійснювати дослідження одного і того ж складного об'єкта методологією різних моно- і міждисциплінарних підходів. Вчений-лінгвіст Л. Щигло визначає трансдисциплінарні дослідження такими, що проводяться в рамках декількох дисциплін, переслідують певні самостійні цілі, але об'єднані цілісним цільовим контекстом (єдиною інтегральною метою і мовою дослідження, зазвичай, провідної дисципліни) [118].

На нашу думку, успішність трансдисциплінарних підходів гарантується:
по-перше, консенсусом думок вчених, які представляють різні дисципліни;
по-друге, розробкою й прийняттям на інтерсуб'єктивній основі (тобто більшістю дослідників) «трансдисциплінарної мови» та інтерпретованих результатів дослідження;

по-третє, застосуванням будь-яких підходів при вирішенні проблем трансдисциплінарного рівні досліджень як підходів-методів.

Підсумовуючи сказане, до ідентифікаційних ознак трансдисциплінарного підходу слід віднести:

по-перше, природність виникнення «нових парадигм» (без їх штучного гальмування чи прискорення);

по-друге, об'єднаність певних теорій, методів у «нових наукових підходах» завдяки: а) наявності єдиної інтегральної мети проведення досліджень; б) створенню цілісного контексту отриманих результатів; в) побудові рухливої ієрархічної структури методів-підходів і методів-прийомів [110];

по-третє, наявність ознак універсальної мови трансдисциплінарної методології, що лише створюється, і яка має продемонструвати більш глибокий семантичний потенціал, ніж мова міждисциплінарних і монодисциплінарних досліджень, сприяючи поступовому створенню теорії «складності» (complexity theory) [118];

по-четверте, наявність єдиного смислового контексту досліджень, що вже виключає необхідність досягнення консенсусу і компромісів між вченими - представниками різних наукових дисциплін в оцінці результатів трансдисциплінарного дослідження.

Застосовуючи наведені ідентифікаційні ознаки до класифікації дослідницьких підходів і методів, слід відзначити, що до трансдисциплінарних підходів можна віднести теорії, об'єднання методологічних принципів яких забезпечує цілісність контексту досліджень, розробку теорії «складності», яка, на думку вчених Ю. Голоктіонової, І. Лисак, Н. Лісічкіної, узагальнює цілу сукупність нових міждисциплінарних і трансдисциплінарних підходів, фокусується на процесах самоорганізації і саморозвитку систем, які є динамічними, емерджентними, фрактальними, нелінійними [116; 119]. В цій теорії на єдиній парадигмальній основі починають поєднуватися підходи-методи, які вирішують загальні питання організації, функціонування й розвитку складних систем. До таких підходів-методів наразі відносять:

- теорію самоорганізації й саморозвитку (діалектико-тринітарний чи триалектичний підхід), дослідницьку «неперевершеність» інструментарію і

виключно високий методологічний потенціал яких досліджено у працях багатьох вчених. Так, у роботах А. Бакурової, відмічається значущість логічних методів у моделюванні процесів самоорганізації складних систем, у тому числі інформаційних, соціально-економічних тощо [120];

- теорію самоструктуризації й самовідтворення (системний, синергетичний підходи та теорія аутопойезіса, за якою досліджується процес відтворення (самопородження) системою своїх компонентів з метою збереження самототожності).

З цього приводу слід підкреслити, що процесний підхід, який використовується в межах системного підходу, може нести різне теоретичне навантаження: методологічне, якщо застосовується на понятійно-термінологічному рівні досліджень, чи конкретно-прикладне, коли з термінологічного рівня дослідження «опускаються» на рівень множини дефініцій, кожна з яких описує домінуючу на певний час рису системного об'єкту, що змінюється);

- еволюційно-генетичний підхід, або теорія економічної генетики, яка за влучним висловленням дослідниць Т. Степанової та Н. Манохіної, вивчає властивості спадковості і мінливості різних економік, форм господарства, що відбиваються в матеріальних та ідеальних носіях цих систем [117]. Теорія економічної генетики, досліджуючи еволюційні (у тому числі інституціональні) механізми самовідтворення й самозбереження систем, входить у площину дослідницьких інтересів теорії інституціональної економіки, й значно додає до її змісту [91].

Виділений трансдисциплінарний комплекс підходів забезпечується спільними науковими зусиллями представників різних галузей знань і стає основою системної методології дослідження складних соціальних об'єктів. «Методологічний трикутник», що утворюється завдяки інтеграції ідей діалектико-тринітарного, системно-синергетичного та еволюційно-генетичного

підходів, збагачує, на нашу думку, парадигмальні засади економічної науки (перед усім, економічної теорії).

На думку філософів, економістів, соціологів з позицій діалектики вся система не просто є певним чином структурована цілісність, але й така, що змінюється і розвивається, причому її розвиток має також розглядатися як система [121]. Відповідно до наведеного визначення, зауважує економіст і соціолог А. Сидоренков, діалектична методологія визнається як основа дослідження всіх характеристик (процесів, механізмів, структур) організації, руху і розвитку системних об'єктів [121, с.14-15].

У науковій літературі, крім діалектичного методу, розглядається цілий комплекс підходів до розгляду особливостей існування систем, серед яких виділяються системний підхід (аналіз), триалектичний підхід (тринітаризм), синергетичний підхід, і досліджуються особливості їх взаємовпливу і взаємодії.

Схожість діалектичного та системного підходів, зауважує філософ М. Каган, виражається насамперед у тому, що вони є джерелом перетворення системи, що самоорганізується та її функцій [122]. Проте, головна відмінність означених підходів, пишуть вчені, полягає у тому, що діалектика не дозволяє дослідити багатоваріантність моделей розвитку складних систем, адже пропонує циклічно-хвильову модель еволюції, коли остання фаза стає першою на новому витку системної спіралі.

Коментуючи ці твердження, сучасні філософи вважають, що діалектична схема «тезис – антитезис – синтез» розглядає послідовний лінійно-періодичний ланцюг: тотожність протилежностей – поява їх відмінності (виникнення суперечності) – поява нового (потенціал різниці) – заперечення старого (боротьба протилежностей) – «заперечення заперечення» (перемога нового над старим, відмирання старого) – розвиток нового. Таким чином, зауважує соціолог О. Субетто, початок нового витку розвитку здійснюється за тим же принципом циклічної тріади («дурною нескінченністю» за Гегелем) [123].

Особливо гостро діалектика як метод наукового дослідження критикувалася прихильниками триалектичного (тринітарного підходу) в аспекті наукових заходів щодо переходу до плюралістичної парадигми, оскільки багатьма дослідниками підкреслюється деструктивна роль дуального (бінарного підходу) до дослідження складних систем.

Вчені-економісти і філософи Р. Баранцев, Є. Стрижак, А. Субетто стверджують, що діалектика змінилася триалектикою [123; 124; 125], за методологією якої, всі сфери суспільного життя критично аналізуються і оцінюються з позицій розуму, що «пробуджується», й вимагає «гармонії заходів» в економіці, освіті, управлінні, мистецтві, медицині і т.д.

Більш детальне співставлення діалектики і триалектики, відмічають С. Василенко, А. Нікітін, дозволило зробити висновок про те, що деякі вчені розуміють під діалектикою дуалізм, адже через постійне «...зіставлення протилежностей ... як ... двох полярних якісних станів одного або двох схожих досліджуваних об'єктів», діалектиці став приписуватися дуалізм (двоїстість) [126], що, у свою чергу, стало підставою для спростування діалектики й «піднесення» нових підходів і концепцій, серед яких найбільшу популярність отримали, за твердим переконанням Р. Баранцева, тринітарний підхід і триалектика [124].

Прихильники поширеної наразі триалектичної концепції, за висловленням П. Сергієнка, стверджують, що вона вивчає тринитаризм як начала буття природи, суспільства і мислення [98], що в цілому збігається з формулюванням діалектики як «науки про найбільш загальні закони розвитку природи, суспільства і мислення», і також помічається багатьма авторами, які зауважують, що триалектика не суперечить діалектиці, адже передбачає знаходження гармонії (стійкості існування і розвитку) відносин між протилежностями [123].

Щодо характеру взаємозв'язку діалектики і триалектики досить переконливо, на наш погляд, висловився О. Сидоренков, який зазначив, що «рівень узагальнення в понятті діалектики настільки високий (хоча б за змістом повноти пізнання), що на порядок перекриває свої окремі випадки у вигляді будь-якої "m-лектики"...(де, $m = 1, 2, 3, \dots$)» [121]. Таким чином, не триалектика «включає у себе як свій момент діалектику», як стверджують В. Попов та І. Крайнюченко, [179], а навпаки, діалектика містить в собі триалектику як систему двох або трьох взаємодій між складовими протилежностями, які не обов'язково є антагоністичними.

Вчені А. Овсейцев та Ю. Осипов з цього приводу справедливо підсумовують, що «перевід діалектики у ... філософію двох протилежностей відразу обмежив її [діалектики] існування і зумовив розробку філософій з різною кількістю підстав – триалектики, квадрилектики, полілектики...», металектики і т.д., які підкреслюють (відображають) структурно-чільні рівні дослідження системних об'єктів [128].

У цьому сенсі також можна додати, що прикладом полієдності (триєдності) може виступити триалектика, яка задає вектор функціонування і розвитку систем з трьома проєкціями. Таким чином, як справедливо відзначають С. Василенко та А. Нікітін, «не у відділенні ... триалектики від діалектики, а навпаки на методологічній базі ... теорії діалектики тринітарна ідея придбає свіжий «подих», а сама діалектика - новий інструментарій ... розвитку в їх спільному дуалізмі-симбіозі» [126].

Зроблений висновок підкріплюється результатами зіставлень діалектики і синергетики. Синергетика трактується як розвиток системного підходу, адже вона піднялася від вивчення способу організації й функціонування системних об'єктів, до визначення того, як ці об'єкти вони поведуть себе в процесі розвитку, як справедливо відзначає А. Сидоренков [121].

Інші автори В. Бранський, С. Пожарський відзначали, що синергетика вивчає механізми і процеси синтезу елементів, підсистем об'єкта в ході его самоорганізації, функціонування (відтворення в межах колишньої якості) й розвитку (створення нової якості) з урахуванням внутрішніх и зовнішніх факторів, що вказує на зв'язок між діалектикою і синергетикою [129].

Відзначаючи взаємозв'язок діалектики і синергетики, зарубіжні соціологи Г. Сабеллі, Л. Карлсон-Сабеллі стверджують, що дослідження етапів розвитку систем у діалектиці здійснюється з використанням термінології синергетики (повторюваність-незворотність, «утримання позитивного», поступальність-спадкоємність, рівноважність-нерівноважність, стабільність-нестабільність, лінійність-нелінійність і т.д.) [130]. Розробляючи основи синергетичної парадигми, вони приходять до висновку про створення синтетичного знання, що складе основу сучасного світорозуміння, яке дозволить класифікувати існуючі пошуки і підходи з позицій цілого, а не його частин [123;124].

У багатьох роботах вчених виявляється, що головна схожість між діалектикою і синергетикою полягає в їх ідеях про саморозвиток об'єкта. Як справедливо відмічає А. Сидоренков, у працях одних вчених відзначається, що у діалектиці використовуються терміни «саморозвиток», «саморух» [131], натомість, у інших роботах з питань визначення об'єкту синергетики, вчені роблять акцент на «самоорганізації», «самовідтворенні» систем [121].

Детально розглянутий зміст взаємозв'язків діалектики, системного підходу і синергетики проілюстровано на рис.2.1, згідно з яким можна виділити кілька зон «перетину» їх об'єктів, принципів і методів досліджень.

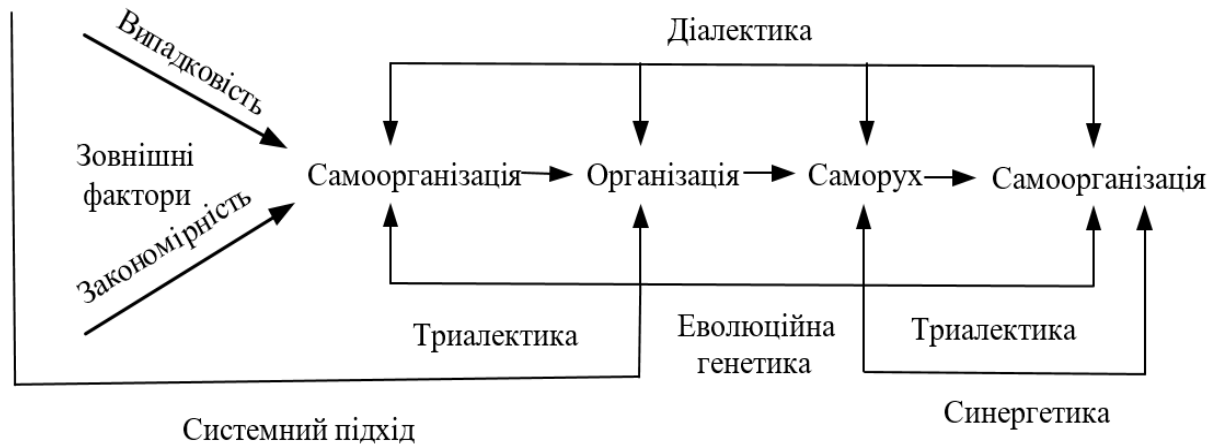


Рис. 2.1. Діалектичні основи дослідження процесів становлення і відтворення складних систем

Джерело: розроблено автором.

Це, можна так сказати, зони дослідження складних об'єктів як систем, що проходять певні етапи:

- а) етап самоорганізації й структурування системи як цілого (її генезис у просторі і часі);
- б) етап відтворення системи (її функціонування з набуттям і реалізацією певних функцій і ролей, змінами у генетичних зв'язках між елементами);
- в) етап флуктуацій і біфуркацій, коли накопичення змін у генетичній структурі системи стає критичним;
- г) етап розв'язки внутрішніх «генетичних конфліктів» системи (під впливом зовнішнього середовища), що супроводжується зберіганням чи зміною «форми самоорганізації» системи, й відображається у економічній теорії як зміна моделей соціально-економічного розвитку.

У першій «зоні» перетину описується самоорганізація й структурування систем на основі системного підходу, який виступає тут важливим елементом діалектичної методології. Як логічне продовження системного підходу,

триалектичний підхід вивчає самоорганізацію складних об'єктів з системно-діалектичних позицій, з'ясовуючи внутрішній генетичний контур зв'язків.

Історико-генетичний підхід ідентифікує характер (еволюційний, інволюційний, революційний тощо) змін зв'язків основних (базових) і допоміжних елементів системи, що з об'єктивною необхідністю вимагає застосування синергетичного підходу в руслі системно-діалектичної методології. Домінування синергетики в третій «зоні» супроводжується формуванням так званої теоретичної семіотики – у даному сенсі концепції наукової мови системних досліджень [110].

Отже, згідно вищенаведеного рис. 2.1, синергетика і діалектика мають спільні методологічні основи у всіх зонах «перехрещування» системного і триалектичного, еволюційного і генетичного підходів, їх предмети й методи перетинаються за всіма етапами дослідження процесів самоутворення та існування систем.

Цей момент підмічений сучасними вченими, які зауважують, що діалектика, системний підхід та синергетика, мають спільні риси, що є більш значущим щодо вивчення складних систем, ніж те, що певні наукові підходи мають розбіжності.

У монографії В. Данилка, Є. Ходаківського, Ю. Цал-Цалка визначається, що закони самоорганізації і саморозвитку, самодезорганізації чи деградації складних систем безпосередньо пов'язані з проблематикою системного підходу [131, с.22-23]. З цього приводу слід погодитися з висловленнями Л. Мельника про виключну значущість синергетики у дослідженні самоорганізації відкритих стаціонарних систем, виборі ними самовільної ефективної поведінки [132].

Розвиваючи цю думку, процитовані дослідники відзначають, що, якщо у системних дослідженнях (загальній теорії систем, системному підході) акцент робиться на статистиці систем, їх морфологічному або функціональному описі, то у синергетиці увага концентрується на процесах росту, розвитку та занепаду

систем. Таким чином, у системних дослідженнях велике значення приділяється впорядкованості, рівновазі, а у працях з питань синергетики стверджується, що хаос відіграє важливу роль (конструктивну чи деструктивну) у процесах руху системи [131; 132].

У той же час, системні дослідження, як з'ясовано вище, присвячені вивченню процесів організації систем, зупиняючись на стадії аналізу її структури, припускають, що проблеми системи пов'язані з проблемами взаємозв'язків внутрішніх компонентів. Синергетика, навпроти, досліджує процеси самоорганізації системи, підкреслюючи вплив кооперативних процесів та чинників зовнішнього середовища на процес внутрішніх змін системи.

Схожу позицію відносно зв'язків між синергетичним і системним підходом викладено у дисертаційній роботі О. Завгородній, яка їх порівняння доповнила визначенням спільних рис еволюціонізму та діалектики [68]. Результати доробки вихідної моделі порівняння головних ознак синергетики, діалектики та системного підходу, що була запропонована у працях Завгородньої О.О., представлено на рис. 2.2, який ілюструє сутнісний характер зв'язків синергетики, системного підходу та еволюційної генетики, що у своїй сукупності формують еволюційно-синергетичний підхід. За цим підходом методологічну базу всіх означених «споріднених» підходів складає діалектика. Отже, в аспекті сказаного, слід погодитися з висновками О. Завгородньої щодо порівняння діалектичної, системної та синергетичної методології.

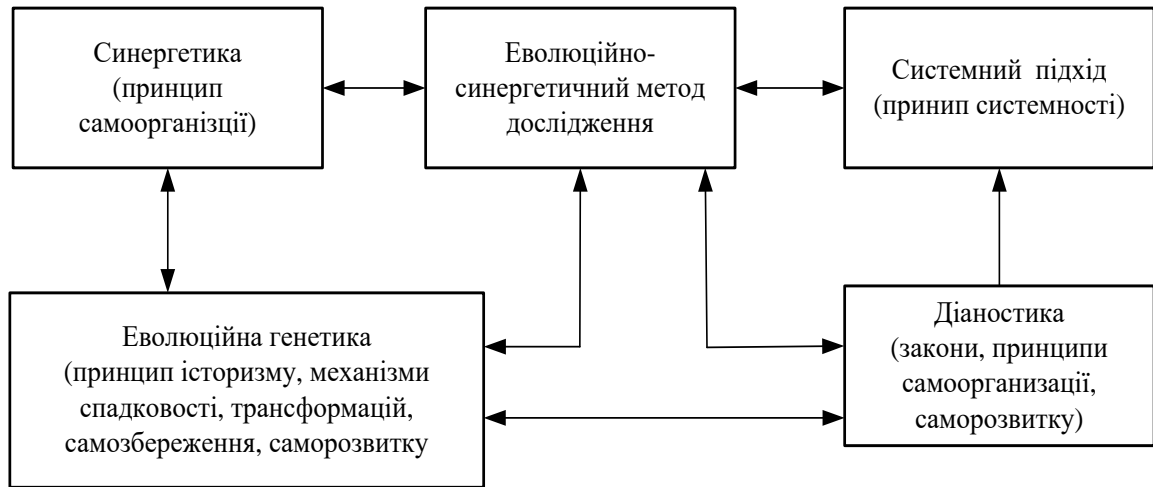


Рис. 2.2. Діалектичний базис еволюційно-синергетичного методу дослідження
Джерело: розроблено автором.

Дослідниця визначила, що:

по-перше, системний підхід досліджує ознаки та властивості системи, її зовнішні зв'язки, закони, чинники процесу функціонування, рівноважні стани, механізми їх структурних змін;

по-друге, синергетичний підхід вивчає самоорганізацію системи, з'ясовуючи механізми утворення нового в процесі еволюції, й враховуючи вплив умов невизначеності і неврівноваженості, виділяє механізми та форми структурогенезу, принципи вибору траєкторій руху з ряду альтернатив в зоні біфуркацій;

по-третє, еволюційний підхід спрямовує вчених на дослідження життєвого циклу системи, механізмів її мінливості та спадковості, відбору (селекції) носіїв оновленого економіко-генетичного матеріалу;

по-четверте, діалектичний підхід вивчає універсальні закони буття, рушійні сили еволюції, чинники їх антагонізації та механізми розв'язання суперечностей, отже, стає інтеграційною методологічною основою усіх напрямків і дослідницьких досліджень [68].

Продуктивне застосування діалектичної, системної та синергетичної методології демонструють праці дослідника Л. Мельника, у яких розроблено основи моделі циклічного процесу самоорганізації систем. Вчений розділив поняття «самоорганізація», «організація», «самозабезпечення», «самовідтворення» тощо з тим, щоб детальніше дослідити процеси структуризації, функціонування й розвитку систем. Більшість з цих понять дослідник пропонує розглядати у широкому та вузькому сенсі.

Так, під самоорганізацією у широкому трактуванні розуміється властивість системи самостійно (без направляючого впливу ззовні) реалізовувати процеси, що забезпечують її функціонування і розвиток. Організація в широкому сенсі визначається як сукупність процесів або дій, які ведуть до утворення і вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого, що забезпечують інтеграцію їх в систему [132, с.12], таким чином організація є наслідком складного явища самоорганізації системи.

У вузькому сенсі під організацією розуміється внутрішня впорядкованість, узгодженість в просторі і в часі окремих елементів (частин системи) відповідно до структури цілого. Самоорганізація у вузькому сенсі трактується як самовпорядкування - властивість системи за рахунок своїх внутрішніх чинників забезпечувати впорядкованість окремих елементів (частин) системи, що включає:

а) самозабезпечення (самоокупність, за термінологією Л. Мельника) як: «квазіенергетичний» напрямок самоорганізації систем. Це властивість системи задовольняти свої потреби в енергії (квазіенергії) за рахунок залучених в систему із зовнішнього середовища енергопотоків (екзогенних та ендогенних виробничих факторів, за термінологією О. Іншакова), обумовлених діяльністю самої системи;

б) самовідтворення - властивість системи безперервно відтворювати сутнісні начала (матеріальне, інформаційне та синергетичне начала, за

термінологією прихильників триалектики), що формують дану систему, протидіючі процесу її ентропійного саморуйнування.

Щоб вирішити задачу свого самовідтворення, будь-яка економічна система повинна виконувати такі функції:

1) самоконструювання, або самомоделювання (формування самою системою просторово-часової моделі функціонування - виникнення взаємних зв'язків між окремими частинами системи);

2) самореструктуризацію (самозміну елементів структури, що утворюється);

3) самовиготовлення й самозборку (продукування необхідних компонентів системи за рахунок внутрішніх ресурсів та складання власної структури);

4) самообмеження (реалізація обмежень своєї діяльності будь-якими способами, які формувались системою під впливом внутрішніх та/чи зовнішніх змін, або способами, що закладені в неї априорі).

Розрізнення самоорганізації, організації системних об'єктів представляє значний онтологічний потенціал, адже дозволяє:

1) визначити зв'язки між процесами, функціями і властивостями систем, що склалися, в ході їх руху й реструктуризації;

2) досліджувати механізми самовідтворювання систем;

3) прогнозувати можливі зміни систем, їх елементів, частин й відповідних функцій;

4) виявляти початковий етап самоорганізації системи – етап самоутворення, або її «протоетап» (за термінологію В. Тарасевича, О. Завгородної), протягом якого система набуває базових властивостей (самоорганізації, самовідтворення й самозбереження).

Описаний процес самовпорядкування «запускає»:

1) процес самоструктуризації системи (упорядкування сукупності елементів, їх розподіл і кооперацію);

2) процеси саморуху з певними функціями, що передбачає ланцюжок підпроцесів (виникають у частинах, складових системи) і субпроцесів (запускаються у інших об'єктах, що контактують з системою);

3) процес саморозвитку, який також обумовлює низку похідних підпроцесів.

Саме на процесу розвитку акцентують свою увагу більшість зарубіжних і вітчизняних вчених. Дослідник Д. Чернавський відзначає, що складні економічні системи, до яких належать промислові підприємства та їхні структурні підрозділи, мають певні закономірності розвитку, які науковцем не формулюються, а лише описуються ситуації, в яких вони можуть проявитися. Так, закономірності розвитку, за Д. Чернавським можуть бути зведені до такого:

а) у всіх системах, що розвиваються, виникає нова цінна інформація;

б) еволюція протікає нерівномірно: довгі етапи плавного розвитку чергуються з короткочасними стадіями бурхливого розвитку (так званими катастрофами);

в) поняття «розвиток» можна розуміти у трьох різних значеннях:

по-перше, як прагнення до одного з можливих і обраних після катастрофи стаціонарних станів;

по-друге, як повільний розвиток, що відстежує зміни параметрів системи аж до досягнення наступної біфуркації;

по-третє, як швидкий відступ від стаціонарного стану, коли останній утрачає стійкість (власне настає катастрофа) [133].

У працях вчених Н. Мариненко, Ю. Погорелова, О. Раєвської, значно додано до визначення закономірностей розвитку підприємств як мікроекономічних систем. Так, О. Раєвська визначає розвиток з трьох позицій (критеріїв):

1) через властивості - як необоротний, спрямований, закономірний процес змін відкритої системи в просторі та часі;

2) через пріоритетність аспектів змін - як процес формування нової дисипативної структури, виражений у якісній зміні складу, структури і способу функціонування системи.

Як відмічається у Вікіпедії, дисипативна система (дисипативна структура) - відкрита нелінійна система, яка є нерівноважною завдяки розсіянню енергії, одержуваної ззовні. Внаслідок самоорганізації у таких системах можуть виникати стійкі структури, які існують за умови постійної дисипації, тобто втрати системою енергії. З появою складної впорядкованої структури в системі зростає ентропія, яка компенсується негативним потоком ентропії зовні;

3) через зміни глобальних цілей існування системи шляхом трансформації відкритої системи в просторі та часі, формування її нової дисипативної структури і переводом в новий атрактор функціонування [134].

Схожу наукову позицію демонструє Н. Мариненко, прагнучи інтерпретувати загальнонаукове визначення поняття «розвиток» до умов діяльності промислових підприємств [135]. Розглядаючи категорію «розвиток» та базис її дослідження, Ю. Погорелов надає три визначення розвитку як загально-економічної категорії як:

1) зміни попереднього стану якогось об'єкту (підприємства) новим більш досконалим, визначення механізму гомеостазу, об'єктивність процесу змін об'єкта;

2) принципи дослідження явища «розвитку»: міждисциплінарний і системний підхід, отже підприємство, розвиток якого розглядається, є відкритою, нестабільною системою з нелінійним характером зв'язків із зовнішнім середовищем;

3) вплив на інші характеристики підприємства: конкурентоспроможність, потенціал, безпеку, процеси структуризації і реструктуризації тощо [136, с.32].

Ідея представлення явища «розвитку» в аспекті його результатів, тобто впливу на важливіші параметри функціонування підприємства як системи

(конкурентоспроможність, безпеку, потенціали тощо) була підхоплена і плідно розглянута іншими дослідниками. Так, у роботах Н. Васюткиної виділяється декілька підходів до визначення поняття «розвиток»:

- кількісно-якісний, за яким розвиток розглядається як цілеспрямована зміна або сукупність кількісно-якісних змін, які ведуть до появи нової якості або конкретного результату;

- результатний, згідно якого процес розвитку безпосередньо пов'язаний з ростом ефективності, поліпшенням бізнес-процесів або управління ними, в результаті чого досягається кількісний або якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем;

- процесний, за яким розвиток певного об'єкта (частіше за все, підприємства) розглядається як його процес переходу з одного стану в інший з наявністю якісних перетворень. Розвиток підприємства представляється як процес переходу його економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом формування, накопичення та використання стратегічних здібностей, нарощування внутрішнього і зовнішнього потенціалів;

- адаптивний, за яким визначається, що розвиток підприємства полягає у правильному балансі його економічного зростання і стійкості. Стійкість чи стабільність (від латинського *stabilis*) розвитку означає міцність, незмінність, приведення об'єкта в постійний, стійкий стан. Сталий розвиток розрахований на тривалий час, і підтримку незмінного стану об'єкта в подальшому. Таким чином сталий розвиток є несумісним з проявами революційних, катастрофічних тощо змін [137, с.237-239].

В роботі вченого Ю. Волощука пропонується узагальнене визначення напрямків дослідження поняття «розвиток», до яких він відніс:

- кількісний напрямок, за яким зміни економічної системи провокуються зростанням рівня споживання ресурсів;

- якісний напрямок, що пов'язує зміни системи зі змінами корисності та споживчої вартості складових елементів системи. Близько до цього напрямку знаходиться власна позиція дослідника, який безпосередньо пов'язує зміни в системі з підвищенням її ефективності;

- структурний напрямок, за яким доводиться, що зміни у системі відбуваються під впливом змін складових частин системи, їх поєднання чи збільшення розмаїття комбінацій;

- напрямок, який досліджує вплив змін конкретних систем (досвіду персоналу, старіння і зносу обладнання, змін ресурсного потенціалу), на можливість формування нових властивостей більш складних систем [138, с.14].

Інший дослідник С. Вечера проводить порівняння різних понять, пов'язаних з категорією «розвиток». Згідно із філософським трактуванням, будь-який розвиток, пише цей автор, є рухом. Однак рух може бути представлений іншими змінами, як, наприклад, на протипагу утворенню та спонтанному формуванню з хаосу, розвиток вживається для позначення поступального, незворотного, закономірного та спрямованого руху.

Генезис, включаючи момент зародження та наступний розвиток, є ширшим за досліджуване поняття «розвиток». Еволюція та революція – типи розвитку, що визначають швидкість перетворень і кількісно-якісний характер змін. Термін «поступ» визначає направленість розвитку, а «розмах» і «розквіт» характеризують кількісно-якісні перетворення у процесі розвитку [139, с.62-63].

Слід погодитися з зауваженням дослідника К. Мойсеєнко, що у науковій літературі вивчаються в основному проблеми розвитку суб'єктів як господарських систем, і більшість дослідників взагалі не акцентують увагу на їх функціонуванні, вважаючи, що воно апріорно позначає діяльність або поведінку певного суб'єкту [140, с.58].

У працях вченої О. Раєвневої та поняття «функціонування» розкривається як реалізація в часі основних функцій системи, спрямованих на досягнення її

мети в рамках існуючої структури і досягнутої якості системоутворюючих елементів [134], й розрізняються функціонування економічної системи як її існування та життєдіяльність в певному квазістаціонарному стані, та розвиток як процес динамічної зміни квазістаціонарних станів, при цьому Н. Гражевською виділяються наступні типи такої динаміки:

а) регрес (спрощення системи на основі колапсу (руйнування структури під впливом системної кризи), дисипації (в даному сенсі, втрати енергії), розпаду;

б) прогрес (ускладнення системи на основі її екстенсивного або інтенсивного зростання);

в) деградацію (нарощування непорядкованості системи, розпад та виродження її елементів, згасання динаміки [141].

Виділяючи особливу значущість дослідження структуризації системи, Л. Мельник також багато уваги приділив її функціонуванню та розвитку, відзначаючи, що:

по-перше, важливу роль у функціонуванні системи відіграють процеси:

а) самопідтримки (повернення системи у початковий стан, або будь-яких її порушених параметрів;

б) самовідновлення (відновлення якості компонентів системи);

в) самоочищення (нейтралізації дії руйнівних елементів, що виникли завдяки діяльності самої системи);

по-друге, у розвитку системи виключне значення мають зміни, що пов'язані з її якісними характеристиками.

Складне переплетіння процесів виявляється на етапі розвитку, який іншими дослідниками також визнається як етап змін зв'язків між елементами системи. Так, дослідник М. Чешков зауважує, що зміни можуть виявлятися як прогресивні, позитивні (вдосконалення сукупності зв'язків між елементами), так і регресивні, негативні (деградація означених зв'язків) [142].

Розвиток у вузькому, звичайному сенсі, відмічає вчений, розуміється як прогрес (висхідний розвиток), і трактується як одна з форм однієї історичної динаміки (навіть не основна). На переході XIX-XX століть розвиток перетворився на домінуючу форму історичної динаміки, але потім втратив своє лідируюче становище в новій сукупності динамік XXI століття. У широкому сенсі, продовжує М. Чешков, розвиток виглядає ще більш різноманітним, включаючи різні види, які визначаються різними параметрами:

а) за категоріями форм: векторністю (висхідний/прогресивний – спадний розвиток; поступальний – зворотний; тупиковий), або безвекторністю (хаос, турбулентність);

б) за категоріями видів: цілеполяганням (наздоганяючий розвиток); джерелами (залежний/периферійний - автономний; ендогенний-екзогенний розвиток);

в) за характером суб'єкта/носія (розвиток зверху - знизу) [142, с. 13].

З урахуванням сказаного, на рис. 2.3 самоорганізація системного об'єкту представлена як циклічний процес, в ідеалі спрямований на розвиток властивостей системи: показано, що особливості організаційних процесів у системному об'єкті (системі) закладаються на протостадії його самоорганізації, коли нові риси, що зароджуються, переплітаються з рисами старої моделі системи й спадковими (генотипічними) ознаками, утворюючи унікальну композицію елементів. Процес самоорганізації, запущений на протостадії, визначає якість (повноту реалізації) самовпорядкування й самовідтворення як базових здатностей системи, які реалізуються у процесах її функціонування й самоструктуризації.

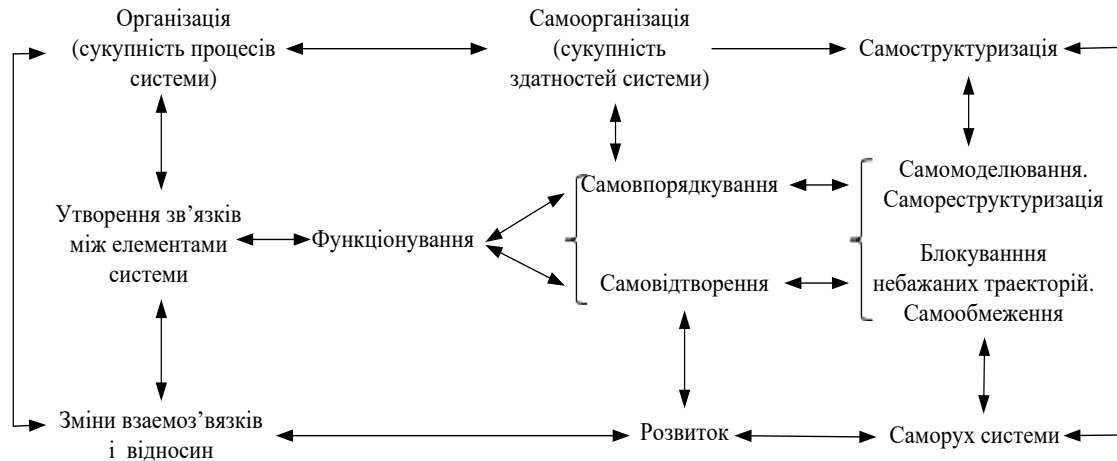


Рис. 2.3. Етапи і рівні самоорганізації й структуризації системи як складного об'єкту

Джерело: розроблено автором.

Рис. 2.3 також демонструє також необхідність синхронізації процесів функціонування й структуризації системи, що пов'язано зі здійсненням:

- 1) процесів самомоделювання зв'язків між її елементами;
- 2) самореструктуризації цих зв'язків, якщо характеристики елементів змінюються;
- 3) блокування небажаних траєкторій руху, у тому числі самообмеження появи деструктивних елементів системи, що у сукупності забезпечить її самовідтворення у межах старої якості, і свідкуватиме про адаптаційні здатності.

На думку Л. Мельника, підтримання системою своїх сформованих якісних характеристик здійснюється за допомогою адаптаційного механізму, завдяки якому процеси мінливості, спадковості, відбору зберігають характерні ознаки системі, що існує. Мінливість забезпечує виникнення випадкових, невизначених флуктуацій (відхилень від рівноважного стану системи). Спадковість гарантує закономірність змін, що відбуваються, тобто їх причинно-наслідкові зв'язки.

Завдяки цьому майбутнє набуває властивість «залежати від минулого», і система зберігає можливість продовжити тенденцію функціонування у найбільш ефективному режимі. Виживають (відбираються) лише найбільш ефективні стани системи. Критерієм відбору є мінімізація ентропії (хаосу) системи та максимізація її інформативності, тобто здатності до ефективного інформаційного управління процесами [132].

Біфуркаційні механізми реалізують вказані процеси при послідовній зміні якісно нових станів системи, яка втрачає ознаки системи-попередниці, хоча зберігає з нею спадкові зв'язки. Адаптаційний і біфуркаційний механізми дослідник називає трансформаційними (еволюційними) механізмами. Біфуркаційні механізми забезпечують незворотність перебігу процесів, закріплюють саме ті зміни, що дозволятимуть досягти умов, найбільш сприятливих для розвитку. Отже, більш значущим для будь-якої системи є її біфуркаційний механізм, адже кінцевою метою (усвідомлюваною або неусвідомлюваною) функціонування є розвиток.

Чинниками, що обумовлюють нові стани системи, є:

- технологічні зміни, що супроводжуються появою інновацій й накопиченням потенціалу пам'яті та інтелекту системи, і, як справедливо зазначають О. Іншаков, О. Крюкова, у підсумку пов'язані з якісними змінами факторів виробництва (матеріально-технічного, людського, інформаційного, інституціонального, організаційного) [143];

- дія генетичного механізму, який забезпечує інформаційне закріплення змін, що відбулися. Інформаційне закріплення найбільш доцільних змін є завершальною ланкою циклу розвитку системи, адже вони перетворюються на нові стандарти поведінки системи, за якими вона буде функціонувати до виникнення і закріплення нових змін.

З приводу сказаного слід зауважити, що дослідження технологічних змін, що обумовлюють зміни станів економічної системи, вченими проводиться з

різних методологічних позицій. Вихідна теоретико-методологічна позиція була представлена запропонованою Л. Мельником як загальна концепція трансформацій, які можуть привести до розвитку системи. За цією концепцією виділяються такі види змін станів:

1) за джерелами: ті, що виникають під впливом умов зовнішнього середовища і ті, що обумовлені власним адаптаційним потенціалом економічної системи. До чинників зовнішнього середовища відносяться: зміни ринкової кон'юнктури; динаміка попиту; зміна природних умов, рівня конкуренції; коеволюція систем. До внутрішніх чинників, що впливають на адаптаційні можливості системи, віднесено зміни людського капіталу, знос і рух основного капіталу, зміна мотивації робітників, конфліктність організації тощо [144, с.39-40]. Кожна система, пише вчений, що володіє властивістю самовідтворення, взаємодіючи з іншими системами, розвивається, і через репродукцію в ланцюзі подальших поколінь формує свою власну еволюційну траєкторію.;

2) за характером змін: а) кількісні зміни (зростання без суттєвих якісних перетворень змісту системи), що обумовлює, на думку Л. Мельника, розвиток, заснований на кількісних перетвореннях; б) якісні зміни, що складають власне зміст розвитку системи, і засновані на якісній інформації, нових технологіях і продуктах.

При цьому, ознаками вдосконалення (розвитку) системи дослідник вважає:

а) ускладнення її структури, підвищення функціонального рівня зв'язків, дематеріалізацію метаболічних потоків. Пояснюючи це явище, дослідник зазначає, що метаболізм - матеріально-інформаційний обмін між системою і середовищем, а також між окремими частинами (компонентами) всередині самої системи [145, с.96,105]. Покращення метаболізму означає, що може знижуватися матеріаломісткість, енергоємність і трудомісткість продукції, і підвищуватися її інформаційна ємність (наприклад, наукоємність) [145, с. 105];

б) підвищення ефективності роботи, що характеризує здатність окремих підсистем і системи в цілому виконувати свої функції, а також її стійкості системних зв'язків (здатності зберігати або покращувати параметри свого стану при різних змінах зовнішнього середовища протягом досить тривалого періоду часу).

Загальна концепція трансформацій у подальшому розроблялась в аспекті розвитку людини як «каталізатора» комплексу (спектру) продуктивних і технологічних інновацій. Саме з ними Л. Мельник пов'язував стрімкі якісні зміни різних сторін соціально-економічних систем (моделей виробництва і споживання, стилей життя, професійних вимог до працюючих тощо).

З розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій (віртуальних біфуркацій, за термінологією Л. Мельника) прискорюється поява економічних біфуркацій. На думку О. Іншакова, О. Крюкової, синхронізація віртуальних і економічних біфуркацій сприяла інтенсифікації синергетичних соціально-економічних чинників формування єдиної глобальної економічної системи [143].

Надалі у значній кількості наукових праць Л. Мельник виступив з концепцією сестейного розвитку, у якій дослідник виклав своє бачення сталого розвитку соціально-економічних систем. Вчений визначив, що шлях до сестейного (сталого) розвитку – це постійне вдосконалення соціально-економічних систем суспільства через механізм зворотного зв'язку. Саме цей механізм дозволяє суспільним системам реагувати на процеси взаємодії людини і природи: усувати недоліки і підсилювати позитивні моменти. Лише так людство може наблизитися до досягнення цілей «сестейного» розвитку на планеті [146].

Дослідник також виявив, що інформаційне забезпечення рішень (інноваційних), що сприятимуть розвитку суспільства, мотиваційний вплив на людей (перед усім, на економічно активне населення) і технічна реалізація

ухвалених рішень - це ключові підсистеми, що забезпечують через дію механізмів зворотних зв'язків процеси вдосконалення і розвитку будь-якої системи.

Інформаційне забезпечення в кінцевому підсумку вирішує завдання збору даних про стан самої системи, зовнішнього середовища і взаємозв'язків першого і другого. Функція мотиваційного впливу спрямована на активізацію механізму зворотних зв'язків системи у відповідь на зміну зовнішнього середовища. Підсистема технічної реалізації забезпечує виконання дій із досягнення конкретних цілей існування і розвитку системи [146].

Дані теоретичні висновки й узагальнення, зроблені при дослідженні етапів циклічного процесу самоорганізації систем на основі застосування (трансдисциплінарного за рівнем дослідження) системного підходу, можуть бути поглиблені завдяки використанню таких підходів-прийомів, як: процесно-системний, процесно-функціональний, процесно-структурний підходи.

Процесний підхід у його різновидах і у композиціях з іншими підходами (наприклад, матричним) активно використовується при вивченні сутнісних характеристик систем, коли з'ясовуються етапи (і підетапи) переходів кількісних змін характеристик у якісні перетворення. Отже, процесний підхід може нести методологічне навантаження, якщо застосовується на понятійному рівні досліджень.

Більш результативним процесний підхід виявляється при дослідженні конкретних характеристик систем у працях Н. Григорської, коли будуються відповідні теоретико-методичні моделі розв'язання практичних задач: прийняття управлінських рішень щодо забезпечення якості продукції, послуг; підтримання конкурентоспроможності, стійкості підприємств як систем; побудови їх якісного менеджменту, мотивації персоналу; моделювання окремих процесів руху тощо) [147].

Подібна ситуація спостерігається з так званим фрактальним методом дослідження економічних і соціальних процесів (математичної оцінки й проектування станів фондового, валютного ринків, змін цін на ринку нафти, ретроспективної та перспективної динаміки народонаселення тощо), застосованим А. Леушкіним [148], коли фрактальна й мультифрактальна динаміка використовуються як нова методологія побудови математичних моделей конкретних процесів.

Підхоплюючи цю ідею, інший дослідник І. Цветков стверджує, що фрактали, дозволяючи виявити властивість самоподібності різних систем, «є цілком підходящим засобом для моделювання інших ... соціальних, економічних і природних об'єктів» [149, с.7]. Більш того, стверджується, що системний, діалектичний підходи втрачають свою актуальність, а фрактальний і мультифрактальний методи зводиться до методологічних принципів економічних досліджень, застосування яких дозволяє сформулювати нові поняття, що мають зробити «категоріальну» революцію в економічній теорії.

Еволюційно-генетичний підхід, який віднесено до підходів-методів в межах трансдисциплінарної платформи досліджень, основні характеристики якого розглянуті у першому розділі роботи, значно збагатить, на нашу думку, теоретичні висновки й узагальнення особливостей циклічного процесу самоорганізації систем, отриманих при застосуванні системного і триалектичного підходів.

Завдяки еволюційно-генетичному підходу більше уваги концентрується на процесах, механізмах змін якостей, властивостей, характеристик взаємодії підсистем соціально-економічної системи, перед усім на вихідному нанорівні її організації.

Як відзначалося у першому розділі роботи, застосування еволюційно-генетичного підходу представлено у цитованих працях дослідників О. Іншакова, С. Кірдіної, Г. Клейнера, О. Крюкової та інш., де проблеми самоорганізації

наноекономічної системи (нанорівня глобальної економічної системи) найбільш повно розглянуті з позицій структуризації та інтеграції економічних ресурсів та визначення інтегративної функції людського фактору виробництва.

У роботах вчених В. Кифяк, В. Якубенко дослідження процесів самоорганізації розпочинається в основному з позицій підприємств, організацій, коли виявляються зміни у їх взаємодії з іншими структурованими суб'єктами господарювання й управління [150; 56] щодо розподілу ресурсів, вибору моделей господарської поведінки, реакції на виклики з боку зовнішнього локального і глобального середовища тощо. За умов домінування таких аспектів досліджень активізується застосування на методологічному рівні наступних підходів-прийомів: проектного, соцієнтального підходів, нейропідходу.

Так, проектний підхід С. Бушуєвим, Д. Бушуєвим, Р. Ярошенко розглядається як методологічний принцип регулювання господарських відносин на рівні підприємств з метою підвищення ефективності їх виробничо-комерційної діяльності [151] тощо, при цьому проектній методиці прийняття управлінських рішень щодо раціоналізації й оптимізації зв'язків нано- й мікрорівнів економічної системи штучно надається статус методологічних досліджень.

Одним з останніх методологічних «нововведень» є нейропідхід, за яким, на думку дослідника А. Солодова, на основі фракталізації складових генотипів (менталітет, психологічні риси й, навіть, особливостей організації нейронної мережі мозгу тощо) певних соціумів можуть бути зроблені висновки щодо:

- толерантності, конвенціональності, конформізму націй, у межах яких людина є фрактальною (здатною свідомо і добровільно змінювати у собі якісь риси, не відчуваючи психологічних тривог, але зберігаючи свою внутрішню сутність), або нефрактальною (тобто такою людиною, яка важко піддається впливу, не має намірів швидко змінюватись тощо);

- наявності переваг певних національних традицій, менталітетів, релігій у забезпеченні, або незабезпеченні розвитку країн на ринкових засадах тощо [152, с.33-35].

Нарешті, відновлюється соцієнтальний підхід, за яким, на думку вченої Н. Савицької, на якість економічного буття людей впливають їх цінності та ідеали, стереотипи, національна ідеологія тощо й стверджується, що господарська поведінка людини визначається «впливом організаційної культури, ... ідеології, суб'єктивної обґрунтованості дій, обізнаності, навичок, традиціями господарювання, інституціональними змінами» [153, с.167].

За соцієнтальним підходом концептуально доводиться, що взаємообумовленість розвитку людини, суспільства і економіки полягає в холістичних (цілісних) зв'язках індивідуального та соціального, соціального і духовного, становленні нового суб'єкта розвитку (завдяки переходу від індивідуалізму до холізму, надалі до холістичного персоналізму).

Н. Савицькою стверджується, що у людині як суб'єкті розвитку сконцентрована можливість «керованої самоорганізації», оскільки вона уособлює творчоперетворювальну енергію і є рушійною силою господарського розвитку, адже у комплексі потреб такої людини починає домінувати потреба-здатність до творчості.

Формування сучасної інституціональної архітекτονіки не індивідуальних і колективних суб'єктів господарювання (підприємств), їх внутрішньої структурно-функціональної взаємодії, вчена також представляє як відображення процесу становлення глобально-системної цілісності сучасного соціально-економічного розвитку [світу] [153, с.167-168] і вважає дуже прогресивною тенденцією.

В аспекті сказаного, ми маємо додати, що позиціонування у межах трансдисциплінарної платформи досліджень підходів-прийомів як заміників підходів-методів, свідчить про [110]:

1) існування певного дисбалансу дослідницьких процесів, який спостерігається у гносеологічній та праксеологічній площинах формування світогляду людини через абсолютизацію, на думку, деяких вчених, виявлених ними важливіших проблем існування суспільства (матеріальних, або соціально-психологічних, чи/або ноосферно-природних, або комунікаційно-інформаційних тощо проблем);

2) накопичення когнітивних суперечностей між різними теоріями, дослідницькими платформами, що має, на нашу думку, певне об'єктивне та суб'єктивне підґрунтя (швидкість змін реалій буття соціуму, прискорення інформаційного обміну, за яким часом не встигає людська свідомість, й виникає конфлікт дослідницьких підходів і парадигм).

2.2. Операціоналізація понятійно-категоріального апарату ідентифікації змін відносин привласнення-відчуження у розвинутих і транзитивних економіках

Інтерпретацію категорії «власність» при вирішенні одного з важливіших теоретичних питань економічної теорії – класифікації форм власності здійснюють за певними ознаками (критеріями), у якості яких частіше за все виступають: а) історично-часові; б) за рівнем поглиблення розподілу праці; в) цивілізаційні (промислові, технічні революції); г) формаційно-класові тощо.

Надвелика робота з класифікації форм власності виконана у науковій статті В. Мандибури, який виділив такі підходи до її класифікації [35]:

а) спрощено-формалізований підхід (за яким виділяються три основних форми власності: приватна, колективна, державна);

б) типово-формалізований підхід (за яким уточнюються підсистеми вищезгаданих форм власності);

в) тотально-формалізований підхід (за яким форми власності розділяються за способом виробництва, суб'єктами, об'єктами власності, умовами відчуження-привласнення тощо);

г) інтегровано-формалізований підхід (за яким застосовується більш складна схематична систематизація форм власності на основі застосування вертикально-історичного підходу (первіснообщинна; рабовласницька; феодална; капіталістична; соціалістична власність) і горизонтально-структурного;

д) системно-диференційований підхід (за яким відносини для окремих форм власності виділяються власні ієрархічні рівні системного структурування). Дослідник стверджує, що порівняно з інтегровано-формалізованим підходом, використання системно-диференційованого підходу є більш доцільним у наданні досконалої класифікації відносин власності.

Ми вважаємо, що відповідно до цілей дослідження: поєднати (інтегрувати) чи розділити (диференціювати) окремі форми власності, залежить вибір інтегровано-формалізованого чи системно-диференційованого підходу, й обидва вони можуть бути поєднані у матричному підході.

На наш погляд, основу матричного підходу до класифікації форм власності складуть виявлені розбіжності між типовими, родовими, видовими й формоутворюючими її проявами відносин власності. Класифікація форм власності за типами, родами, видами тощо має відображати багаторівневий процес інтерпретації будь-якого поняття, що представлено на рис.2.4, згідно якого:

- процес дослідження, формулювання й уточнення понять проходить декілька етапів і рівнів, внаслідок чого процеси абстрагування й конкретизації понять взаємопереплітаються [154]:

- процес абстрагування пов'язаний з концептуалізацією термінів, приватних понять, загальних понять і категорій, і супроводжується процесами інтерпретації.

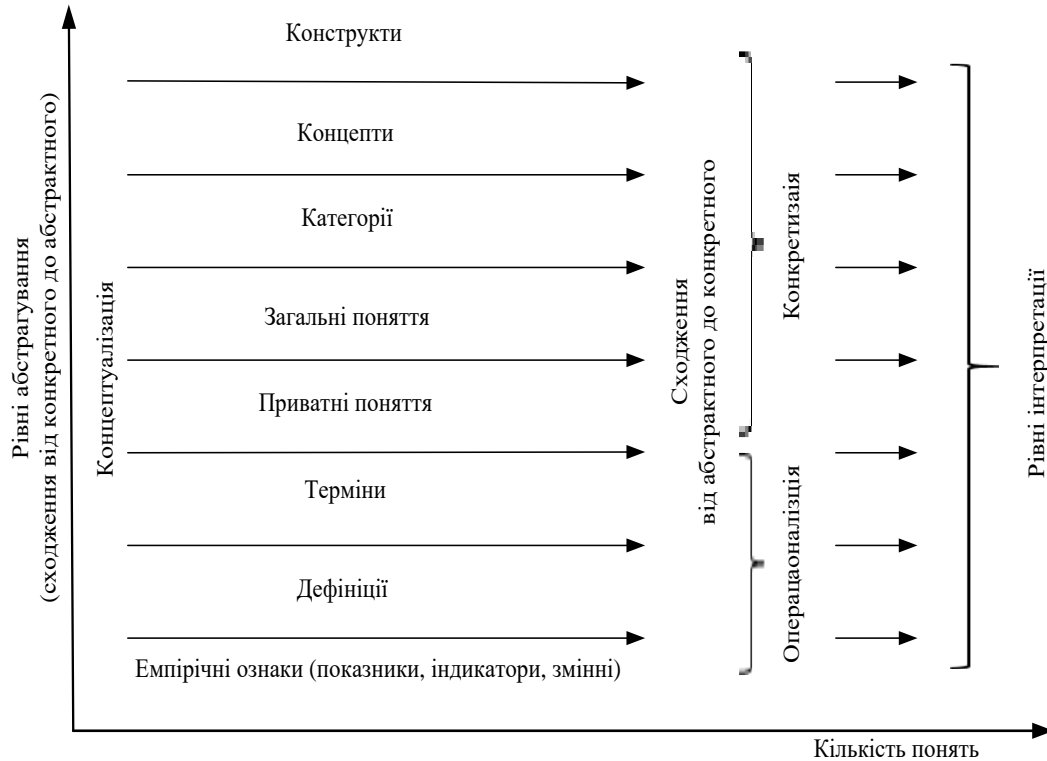


Рис. 2.4. Рівні абстрагування та інтерпретації понять

Джерело: розроблено автором.

У той же час, сходження від абстрактного до конкретного (дійсності, яка сформувалася в ході свідомої діяльності людей) є зворотним процесом, який передбачає взаємодію процесів конкретизації-операціоналізації, і також пов'язаний з процесами інтерпретації:

- конкретизація - це загальнонауковий метод уточнення сенсу загальних понять, запозичених з філософії, переклад загальних категорій в систему приватних понять (емпірична інтерпретація). Надалі операціоналізація передбачає перетворення приватних понять у терміни, наділені емпіричними ознаками, що дозволяє розробити їх математичне (цифрове) вимірювання, таким чином концептуальна модель перетворюється в операціональну модель, що складається з індикаторів, і далі, в - математичну модель змінних;

- першим концептуальним рівнем (рівнем абстрагування) виступають терміни, що можуть мати декілька дефініцій (визначень, отриманих в ході додання певного сенсу термінам мови). З наданням дефініції терміну окреслюється межа того класу предметів, які підпадут під цей термін у деякому універсумі;

- другий концептуальний рівень пов'язаний із формуванням приватних понять, які узагальнюють часткові характеристики досліджуваного об'єкта і визначеного у певній кількості термінів;

- третій рівень – це загальні поняття й четвертий категорії з високим рівнем абстрагування характеристик об'єкта. В даний час найвищим рівнем концептуального знання вважаються концепти, які поєднують у собі категорії і загальні поняття, і конструкти, що є сукупністю певних концептів.

Проводячи компаративний аналіз понять «концепт» і «конструкт», слід зазначити, що:

по-перше, концепти можуть виступати як категорії, які можуть об'єднуватися в теоретичні конструкти гіпотетичного характеру, що підлягають емпіричній перевірці. При цьому концепти мають більш конкретний характер по відношенню до більш абстрактних конструктів;

по-друге, концепти є загальноживаними категоріями наукової практики, а конструкти - гіпотетичними конструкціями, які поки не досягли статусу очевидності і підлягають дослідженню і обґрунтуванню;

по-третє, концепти і конструкти можуть співвідноситися як відображення двох видів реальності - концепту (суцього), що не піддається сумніву, і конструкту (можливого), яке інтерпретується по-різному, різними школами і з різних методологічних позицій [155].

Коментуючи взаємопереходи між рівнями інтерпретації поняття, слід також відзначити, що:

- в системі наукових знань кожне з понять займає своє місце за рівнем абстрагування (концептуалізації) та рівнем операціоналізації й конкретизації, отже проблема упорядкування комплексу понять має істотне гносеологічне та епістемологічне значення;

- в ході утворення, структуризації та накопичення знань важливо:

а) вибрати критерії структуризації понять, які мають відповідати певному рівню абстрагування – (операціоналізації-конкретизації), що забезпечить продуктивну інтерпретацію, дозволить точніше пояснити зміст поняття, його структуру, визначити «ранг» у класифікаційній структурі понять і термінів;

б) враховувати той факт, що чим вище рівень абстракції поняття, тобто, чим більш абстрактним воно є, тим складніше і важливіше інтерпретувати його;

в) вибрати певний вид інтерпретації, до яких відносять:

- теоретичну інтерпретацію - виділення основних, ключових понять у процесі дослідження (поняття інтерпретується шляхом вивчення літератури) із встановленням співвідношень з іншими поняттями (великими, меншими або рівними за обсягом змісту), а також поділ загальних понять на приватні поняття. В результаті теоретичної інтерпретації розкривається зміст ключових категорій, що буде значною мірою залежати від обраної теорії, на чому особливо наполягає дослідник В. Ядов) [155; 156];

- теоретико-емпіричну інтерпретацію поняття, що передбачає виявлення емпіричної сфери його застосування, тобто виявлення фактів, адекватних інтерпретованому поняттю. Даний вид інтерпретації фіксує рівні переходу від приватних понять до індикаторів. Ближче за змістом до теоретико-емпіричної інтерпретації вважається аналітична операціоналізація - структуривання (розщеплення) досліджуваного поняття на складові елементи (структурна операціоналізація) і виділення передбачуваних причин, чинників, що впливають на характер стану і зміни досліджуваного явища (факторна операціоналізація) [156]:

- емпіричну інтерпретацію - визначення основних емпіричних параметрів індикаторів і встановлення змінних. Інструментальна інтерпретація здійснюється на нижчому емпіричному рівні і передбачає операціональну інтерпретацію, яка включає операції з емпіричними ознаками: виявлення способів і побудова інструментарію вимірювання (одиниць, еталонів вимірювання, шкал, матриць, індексів);

- зворотну інтерпретацію, або реінтерпретацію, що спрямована від опрацювання емпіричного або інструментального матеріалу до теоретичних висновків. Реінтерпретація у такому визначенні значною мірою збігається з процесом абстрагування, коли із сукупності характеристик об'єкта виділяються його найсуттєвіші риси.

Слід додати, що реінтерпретація в арсеналі своїх засобів може використовувати так зване операціональне визначення - логічну процедуру – підтвердження або спростування емпіричних значень теоретичних смислів, таким чином, операціональне визначення найчастіше пов'язується з емпіричним дослідженням, однією з основних цілей якого є саме перевірка гіпотези. Отже, працюючи зі смислами понять, інтерпретація є «ланцюжком» переходів між різними рівнями теоретичного та емпіричного знання, способом переходу від однієї форми пізнання до іншої (у тому числі, переходу від однієї теорії до іншої) [157].

В аспекті сказаного необхідно також зауважити, що процес реінтерпретації понять передбачає їх класифікацію, яка розуміється як особливий випадок застосування логічної операції поділу обсягу поняття, і представляє собою деяку сукупність поділів (поділ на типи, підтипи, роди, види, підвиди тощо).

Поняття-тип зазвичай висловлює те загальне, що притаманне деякій сукупності сутностей, і підкреслює їх однорідність, однотипність та ігнорує індивідуальні відмінності, що визначаються у термінах ознак. Звідси, поняття-тип власності узагальнює конкретні способи привласнення факторів і

результатів, виявляє їх найсуттєвіші риси [157]. Аргументом на користь цього зауваження є також те, що «тип» у Вікіпедії визначається як поняття, що характеризує й виділяє об'єкти за найзагальнішими ознаками, які притаманні їх виникненню, розвитку і функціонуванню.

Кількість варіантів класифікації відносин власності збільшиться при переході до визначення її родових і видових понять. Як відомо, родові і видові поняття завжди взаємно пов'язані, що є відображенням існуючого в предметах зв'язку загального і окремого: кожен предмет об'єктивного світу містить в собі загальні властивості, які об'єднують його з однорідними предметами, і має свої, особливі властивості. Таким чином, поняття-род – це таке, яке виражає суттєві ознаки класу предметів, що є родом будь-яких видів. Видове поняття виражає суттєві ознаки класу предметів, які є видом будь-якого роду, отже входить до складу іншого, більш загального родового поняття [158].

Поняття «форма» власності найчастіше розглядається як зовнішній прояв сутності відносин власності (способу привласнення факторів і результатів виробництва), характеризує як власність-тип/власність-підтип. Поняття «форма» може характеризувати, на думку вченого Л. Мельника, також конкретно-історичний спосіб привласнення й належності речей [159], тобто визначатися як власність-рід.

Форми власності як зовнішній організаційно-економічний прояв відносин привласнення, володіння, розпорядження та використання власності-роду, визнаються конкретно-історичними формами власності. В межах конкретно-історичної форми власності реалізуються видові форми власності.

На видовому рівні форми відносини власності можуть класифікуватися за підвидами завдяки застосуванню таких критеріїв, як:

- склад об'єктів і суб'єктів власності;
- способи і моделі привласнення;
- рівні організації господарсько-управлінської діяльності;

- розшарування прав власності;
- моделі поведінки власників і невластників засобів виробництва в ході використання останніх тощо [17; 160].

Як справедливо зауважує Л. Мельник, інші узагальнені критерії (за суб'єктами та об'єктами привласнення), пов'язані з розгорнутим дослідженням виробничо-господарського аспекту власності і роблять акцент на поведінці власників і невластників засобів виробництва в ході використання останніх [159].

Спираючись на викладений матеріал, необхідно зауважити, що поняття-тип відповідає розподіл власності на суспільну (спільну) та індивідуальну. Ці типи власності, на думку вчених С. Мілославського, А. Приятельчук та інш., відображають природний характер існування власності, тобто, те, що вона комусь належить [62; 161].

Аргументом в обґрунтуванні саме індивідуальної власності як поняття-типу є ствердження вченої Л. Шульгіної про те, що розвиток власності сприяє розширенню свободи людини, розвитку і урізноманітненню потреб життєзабезпечення (як у предметах споживання, так і у засобах виробництва) [162, с.4]. У даному трактуванні індивідуальної власності підкреслюється, що людина виступає перш за все виробником матеріальних благ (статус приватного власника-виробника), а не лише споживачем зі статусом суб'єкта особистої власності. При цьому, посилення тенденції до «колективного» типу власності свідчить про розвиток економічної свободи людей в складі соціальних груп (ієрархічної структури з чіткою субординацією та єдиними ціннісними принципами або/та гетехархічної структури зі згладженою ієрархією, розвинутими координаційними принципами та співіснуванням ціннісних систем).

Іншу позицію займають М. Іщенко, Н. Пантелєєва, І. Руденко - автори монографії «Соціально-філософські аспекти розвитку економіки, управління та освіти в умовах формування сучасного суспільства», які детально виклали

особливості процесу виникнення власності у первісну, архаїчну добу. Вчені, визначили архаїчну власність з різних боків: як спільне відношення людини чи групи осіб до певного об'єкта, не належного іншим людям; як індивідуальне застосування примітивних знарядь праці; як спільне користування природними ресурсами (землею, лісами, пасовиськами, водоймищами тощо), які не могли бути кимось привласнені.

Звідси робиться висновок про скоріше відсутність власності як такої, ніж про гіпотетичну наявність общинної власності [163, с.44]. «Поява особистої власності, пишуть дослідники, знаменувала не тільки усвідомлення людиною того, що певний предмет належить саме йому, що «він мій, тобто власний»; воно означало також, що інший предмет «не мій, тобто чужий. Становлення власності відбувалося не як виділення «приватної» з «общинної», а як виокремлення особистої власності із, якщо можна так висловитись, «невласності» ...» [163, с.44].

Схожі висновки робить вчений В. Іноземцев, зауважуючи, що при такому підході історично першою формою власності виявляється особиста власність, яка зафіксувала виділення індивідом самого себе з общинної маси [164, с.6]. Приватна власність у такому випадку, на думку авторів вищезгаданої монографії та відомих своїми роботами А. Приятельчук, В. Устименка виявляється особливою формою особистої власності, оскільки виникає в умовах відчуження працівника від засобів і умов його праці [62; 165]. Саме це відчуження приводило, продовжують дослідники, і приводить до класового протистояння, отже, метою історичного прогресу неминуче виступає його подолання.

Однак, на думку цих дослідників, результатом подолання приватної власності буде не суспільна, а особиста власність. Вона в найбільшій мірі співмірна із власністю інтелектуальною, що свідчить про її переваги, адже, саме ця форма особистої власності відповідає вимогам і запитам постіндустріального

суспільства [164, с.45], хоча, вже на нашу думку, це є лише передбачуваним ствердженням, а не доведеним. Однак, необхідно додати, що обґрунтування співмірності особистої власності з інтелектуальною власністю є надзвичайно популярним теоретичним питанням, і багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими визнається важливою задачею політико-економічних досліджень.

Такої ж думки щодо виключної значущості особистої власності в еволюції форм привласнення дотримується вітчизняна дослідниця А. Приятельчук, яка вважає, що найхарактернішим проявом сутності категорії власність є те, що будь-яка власність є особистою [62].

Коментуючи вищеназвані ствердження, слід сказати, що вони є вірними, на нашу думку, у своїй першій частині, тобто, що приватна власність є особливою формою, а точніше, підтипом, але не особистою, а індивідуальною власністю, яка співіснувала і взаємодіяла зі спільною (общинною) власністю.

Подібна думка висловлюється у монографії «Публічна власність: проблеми теорії і практики» під загальною редакцією В. Устименка, в якій автори, розкриваючи процес вивчення відносин власності, відмічають, що, «якщо на початковому етапі формування відносин власності можна було говорити виключно про родоплемінну або, в цілому, общинну власність, то з появою ознак індивідуального усупільнення засобів виробництва і предметів споживання, поступово стали актуалізуватися дослідження індивідуальної, а потім і приватної власності» [165, с.8].

Отже, усупільнення виробництва на індивідуальному рівні (нанорівні, за термінологією прибічника інституціоналізму О. Іншакова) стало поштовхом для розвитку приватної власності й нерозривно пов'язане з процесом усупільнення на суспільному рівні й появою державної власності, яка поступово підпорядкувала будь-які види публічної власності.

В науково-методичних матеріалах (у тому числі електронних) основними типами власності, якщо розглядати їх з погляду еволюційного розвитку

людства, вважається колективна, приватна, державна та наддержавна, і в межах кожного з цих типів функціонують різні форми власності:

- колективна (групова) власність розуміється як привласнення певним колективом (групою) засобів виробництва, результатів виробництва, яке поєднується з колективним управлінням власністю;

- приватна власність характеризується як привласнення окремим індивідом засобів і результатів виробництва та одноосібне управління власністю;

- відповідно, державна власність - привласнення державою, вищими чиновниками державного апарату, вищими менеджерами державних підприємств засобів і результатів виробництва та управління об'єктами державної власності;

- наддержавна (інтегрована) власність - привласнення багатьма державами, міжнародними монополіями засобів та результатів виробництва, що поєднується з колективним управлінням спільними об'єктами власності [166].

Родовими поняттями власності можуть бути визначені: особиста, приватна, групова (спільно-приватна за своєю суттю), суспільна, в яку трансформувалася общинна власність. З'ясування характеру й особливостей змін вищеназваних понять-родів власності можна здійснити, спираючись на концепцію сумісно-розподіленій праці, запропонованою політекономами харківської школи.

В роботах відомого вченого А. Гриценка пропонується розглядати так звану «осьову лінію історії» в аспекті сумісно-розділеної праці. Розгалуження осьової лінії відбувається таким чином, пише дослідник, що «роздільність» через розподіл і обособлення різних видів праці сприяє появі ринкової економіки та інституту ринку, а «сумісність» через координацію і управління обумовлює появу інституту держави. З появою інститутів ринку і держави, общинна власність зникає, трансформуючись у суспільну власність, яка виступає у вигляді державної власності і виникає з появою держави і права [167,

с.10].

Додаючи до висновків дослідника, слід відзначити, що процес трансформацій індивідуальної і спільної власності за давніх часів був поступовим і передбачав декілька підетапів:

а) взаємодію особистої власності на предмети споживання з приватною власністю на примітивні знаряддя праці;

б) взаємодію приватної власності на знаряддя праці, що вдосконалювалися, зі спільною власністю общини;

в) домінування приватної власності на засоби і результати виробництва, яка поглинула особисту власність та витіснила общинну.

Отже, переходячи на родовий рівень співвідношень «особисто-приватне» і «спільне-приватне», слід відзначити, що починає домінувати приватне. Таким чином, коли мова йде про поняття «приватна» і «суспільна» власність, то необхідно враховувати, що дійсно протилежне відношення цих понять проявляється лише тоді, коли сутність власності розглядається у родовому вимірі.

З позицій визначення власності як поняття-виду є цікавими характеристики приватно-особистої і суспільно-приватної власності, викладені у вже згаданій роботі А. Приятельчук [62]. Дослідниця вважає, що під приватно-особистою власністю розуміється такий її прояв, коли засоби виробництва та результати праці належать (фактично і юридично) окремій особі, що, на наш погляд, фактично відповідає видовим характеристикам трудової приватної власності.

Приватно-суспільна власність трактується дослідницею як відносини суб'єктів стосовно привласнення засобів виробництва і результатів праці з боку елементів соціальної структури, яке ґрунтується на двох основних принципах: 1) спільне бачення основ майнових відносин; 2) особиста відповідальність за результати суспільного виробництва. Таке визначення приватно-суспільної

власності розкриває сутність будь-якої групової власності (сформованої на трудовій або нетрудовій основі).

Переходячи до характеристики державної власності, вчена зауважує, що багато авторів припускаються як теоретичної, так і практичної помилки, ототожнюючи «суспільний тип власності і державну форму власності» [62]. Ми вважаємо справедливим дане зауваження, адже поняття «суспільна власність» і «державна власність» знаходяться на різних рівнях типізації. Не розрізняння, більш того, ототожнення цих понять за часів існування соціалістичної моделі господарства на практиці і в економічній науці призвело до накопичення деструктивних зрушень у всіх сферах життєдіяльності суспільства та науковій дискредитації поняття «суспільна власність», яка за радянських часів мала реалізуватися у формі «загально-народної власності».

Неприпустимість ототожнення суспільної і державної власності відзначають не лише економісти, але також юристи - прихильники правової концепції власності. Згідно цієї концепції, поява поняття державна власність пов'язана з розробкою моделі співвідношення держави і права, у якій державі надаються значні права щодо регулювання поведінки учасників суспільних відносин, виключення протиправних дій у досягненні суспільно значущих результатів.

У той же час за допомогою права затверджуються внутрішня організація держави, її форма, структура, апарат (механізм) управління, статуси і компетенція різних органів і посадових осіб, принципи поділу влади, що у сукупності юридично закріплює економічні відносини власності та впливає на їх реалізацію. В цьому сенсі не менш істотним виявляється також різноманітний зворотний вплив права на державу та державну власність [168].

Дослідження типів, підтипів, родів, видів власності зазвичай доповнюється розв'язанням проблем її формоутворення (особливо на рівні підвидів), які вважаються важливими і складними у економічній науці. Цей момент підмітив

вчений В. Мандибура, який зауважив, що «проблему системної класифікації відносин власності можна віднести до однієї з найскладніших проблем сучасної економічної науки», що засвідчує дійсний рівень і глибину її реальної теоретичної розвиненості. Тут найскладнішим елементом наукового пошуку є й залишається:

по-перше, виявлення особливостей та історичних тенденцій і закономірностей формаційно-системної трансформації інституту власності;

по-друге, визначення в структурі відносин власності тих змістовних, генетично-родових ознак, за якими можливо найбільш достовірно і максимально диференційовано систематизувати її конкретні типи (підтипи), види і форми (у всій різноманітності реально існуючих проявів);

по-третє, виокремлення конкретних ієрархічно-структурних рівнів функціонування окремих видів та форм власності» [35, с. 58-59].

Характеризуючи основні форми власності (приватної і суспільної), деякі автори у складі приватної власності виділяють: індивідуальну або сімейну; пайову (колективна приватна власність, де кожному співвласникові належить певна частка об'єкта власності у формі паю); акціонерну; власність громадських організацій (політичних партій, профспілок, релігійних, спортивних, молодіжних та інших); кооперативну власність (об'єднання всіх або частини засобів виробництва, а також грошових внесків). Разом з тим, до суспільної власності відносять: державну (загально-державну і муніципальну (комунальну); колективну (власність колективу підприємства), кооперативну; власність громадських і релігійних організацій) [166].

Примітним моментом практично всіх наукових і навчально-методичних робіт вітчизняних і зарубіжних авторів є класифікація видів і форм приватної власності, за якою видами приватної власності є індивідуально-трудова, заснована на праці особи та/чи сім'ї і приватна з найманою працею, що включає

застосування: а) індивідуальної власності із використанням найманої праці; б) партнерської власності; в) корпоративної (акціонерної) власності.

У структурі форм приватної власності практично всі дослідники підкреслюють приватний характер привласнення, адже зберігається приватна участь пайовиків (акціонерів) у відповідних підприємствах, незважаючи на спільний спосіб розпорядження об'єднаним на пайових (акціонерних) засадах майном.

М. Іщенко, Н. Пантелєєва, І. Руденко у якості форм власності, що історично склалися у суспільстві, визначають: індивідуальну, особисту, сімейну, колективну, національну, державну, акціонерну, власність громадських організацій, власність спільних підприємств тощо [163, с. 44, 48]. Автори навіть не згадують про існування суспільної власності як поняття-роду, одночасно стверджують, що немає жодних підстав вважати, що приватна власність поступово буде замінюватися системою суспільної власності.

До цього висновку приєднуються В. Базилевич та В. Ільїн [100, с.48], доводячи його методом від противного (негативний досвід у минулому є головним заперечуючим аргументом). Дослідники роблять історичний екскурс у минуле, й визначають, що спроба створити систему суспільної власності у соціалістичних країнах привела до радикального перерозподілу власності на користь держави, яка здійснила тотальне одержавлення народного господарства, й тим самим підмінила суспільну власність на державну, яка виявляє у будь-який історичний період свою приховану приватну сутність.

І це одержавлення відбувалося як за часів східної деспотії, так і за період функціонування соціалістичного устрою; місце монарха, «східного деспота», який мав безмежну особисту власність, зайняла «знеособлена бюрократична машина», пишуть вчені, яка також мала необмежену приватно-групову власність, а населення за правом особистої власності споживало й володіло обмеженою кількістю предметів споживання і неосновних засобів виробництва.

Вчені з цього приводу роблять висновок про те, що так звані «успіхи» соціалізму, як і здобутки стародавніх деспотій, забезпечувалися населенням, яке примушувало до праці в основному позаекономічними методами [100, с.49].

Отже, позаекономічний примус, однаково приписується як архаїчним суспільствам, так і соціалістичній економічній системі. На думку майже всіх процитованих авторів, населення при соціалістичній моделі життєдіяльності суспільства насильно, без всякої матеріальної мотивації, не кажучи вже про моральну, примушувалося до праці, що, на наш погляд, не відповідало реаліям минулого соціалізму навіть на етапі його кризи.

На фоні занепаду планової економіки і дискредитації суспільної власності з новою силою заявила про себе приватна власність, яка, на думку М. Іщенка, Н. Пантелєєвої, І. Руденка, у процесі соціальної еволюції може заміщатися особистою власністю, і яка має всі підстави стати основою інтелектуальної власності. Отже, інтелектуальна власність вважається спорідненою, у першу чергу, з приватною і особистою, але ніяк не із суспільною власністю [163].

Підсумовування теоретичних викладів вищезгаданих авторів, дозволило представити схему відновлення історичного руху особистої власності, яку вважають перспективною формою власності сучасного постіндустріального суспільства, у такий спосіб:

[«заперечення» «деспотичної» особистої власності приватною власністю – «заперечення» приватної власності утвердженням нового виду особистої власності, тобто як «заперечення заперечення приватної власності»].

Застосування представленої схеми можливого відновлення руху особистої власності, на наш погляд, дозволить:

по-перше, поглибити суб'єктну характеристику інтелектуальної власності, у визначенні якої домінує в основному об'єктно-правовий підхід (принцип);

по-друге, з'ясувати, чи дійсно дослідження особистої форми власності на інтелектуальні ресурси і послуги «перегукується» із «всезагальною» формою

власності на інтелектуальний продукт, висунутою у працях вчених В. Геєця і А. Гриценка [169];

по-третє, визначити, чи дійсно більш доцільним є характеристика інтелектуальної власності як особистої.

Вищевикладене дозволяє зауважити, що дослідники цілком переконані у тому, що у сучасних умовах відбувається становлення «всезагальної» праці, власності і розвиток різноманітних форм поєднання функцій держави і ринку, держави і громадянського суспільства у вигляді державно-приватного партнерства, співпраці органів влади з професійними і громадськими організаціями тощо.

З позицій концепції сумісно-розділеної праці, ідею «всезагальної праці» підтримує А. Гриченко, на думку якого, - це злиття сумісності і розділеності у новій єдності [170, с.54]. Прикладом «всезагальної праці» визнається наукова праця, індивідуальний характер якої через сучасні ІТ-технології, мережу інтернет-ресурсів, надактивні засоби комунікацій кооперується з науковою діяльністю колег-сучасників і вчених-попередників. Визначаючи цей момент, робиться висновок про те, що наукова праця, індивідуальна за формою, за своїм змістом стає всезагальною [170];

Ми вважаємо, що цей процес є достатньо тривалим, адже кооперація наукової діяльності індивідів має досягти рівня інтеграції у колективну, й надалі світову інтелектуальну діяльність. За цих умов результат праці окремого вченого дійсно може розглядатися як результат діяльності суспільства протягом усієї історії його розвитку.

Розв'язання питання щодо частки окремого вченого у цьому всезагальному результаті має вирішуватися, на думку В. Геєця, А. Гриценка, «... не на принципах приватної власності на інтелектуальний продукт, а на принципах «всезагальної власності» як історичної форми сумісно-розділеної власності, в якій приватна власність є лише однією з органічних складових більш складної

системи відносин привласнення». На жаль, відмічають дослідники, проблема в такому вигляді ще не усвідомлена у суспільстві [169, с.42].

Проте виникає питання: якщо «всезагальність» інтелектуальної власності долає обмеженість приватної власності і виходить за межі суспільної власності, то чи може «всезагальна інтелектуальна власність» перейти у стан «нічийної», і чи не поводитиметься за таких умов високоцивілізоване суспільство як примітивна архаїчна спільнота?

Ми вважаємо, що розв'язання цього питання має спиратися на застосування певних методологічних принципів, викладених у дисертаційній роботі В. Катуніна [171]. Вчений, досліджуючи неправомірність відмови від поняття «вартість робочої сили», запропонував такі методологічні принципи його дослідження:

а) розрізнення товарної форми приватної власності на робочу силу і капітальної форми приватної власності на фізичний капітал;

б) поділ праці співробітників підприємства, особливо суб'єктів інтелектуальної діяльності, на «конкретно-матеріальну» й «конкретно-ідеальну». Вчений визначив, що не особиста, а саме приватна власність на робочу силу повинна реалізуватися через капітальну форму, що відповідатиме сучасному постіндустріальному етапу розвитку капіталістичного способу виробництва.

Це означає, що заробітною платою має відшкодовуватися не лише «знос» людського капіталу, але й забезпечуватися привласнення найманими робітниками частки валового прибутку пропорційно: а) «ефективності їх праці-функції»; б) частки капіталу, інвестованого найманими робітниками у цінні папери підприємства, на якому вони працюють. Вартість людського капіталу персоналу, визначена на основі методу дисконтування, повинна бути включена до складу активів основного акціонерного капіталу, а власники людського

капіталу мають отримати пакет звичайних акцій й можливість участі в управлінні підприємством.

Стосовно «конкретно-матеріальної» й «конкретно-ідеальної» праці, В. Катунін зауважує, що їх розрізнення дозволить керівництву підприємства повніше аналізувати й оцінювати результати інтелектуальної діяльності найманих робітників. Так, у конкретно-ідеальній праці, пише дослідник, «домінантою виступає соціокультурна, інтелектуальна діяльність, яка створює духовні цінності, інформацію, вартість якої, й відповідно, заробітна плата її творців зростатиме». У конкретно-матеріальній праці доміантою виступає матеріальна («техно-виробнича») діяльність працівників, які створюють споживчі вартості, що з часом демонструють на ринку дію закону «спадної граничної корисності», і це має впливатиме відповідним чином на рівень їх заробітної плати [171].

Ми вважаємо, що, якщо у більшості національних економік будуть на практиці реалізовані означені принципи організації заробітної плати найманих робітників, то «похитнеться» підстава для економічних конфліктів й соціально-політичних антагонізмів між класом капіталістів-роботодавців й класом найманих робітників, що може стати першим, але важливішим кроком до дійсного домінування у світовій економіці інтелектуальної власності у «всезагальній» формі.

Ідею саме приватної, а не особистої форми власності на інтелектуальні здібності підтримує дослідник І. Ібрагімов, який стверджує, що особиста власність - джерело збільшення предметів споживання (зростання особистого споживання), а приватна власність на інтелектуальні (інтелектуально-креативні) ресурси - джерело зростання перш за все виробничого споживання (витрат на комп'ютерне обладнання, придбання ліцензійних програм, їх оновлення, використання платних послуг мережі тощо), а вже у другу чергу - особистого споживання [172, с.16].

Більш того, деякі вчені визначають, що у світовій економіці відбуваються процеси, що сприяють не лише збереженню різних форм капіталістичної приватної власності, але й обумовлюють появу так званої «нової приватної власності». Так, у своїй дисертаційній роботі вчена О. Рязанова зауважує, що «диктатура» «нової приватної власності» породила складну систему прав власності, як в рамках складних корпоративних утворень (ТНК, МНК, світових корпоративних фінансових структур), так і в національних економіках в цілому.

В межах національних економік корпоративні структури й приватні особи, пише вчена, здійснюють перерозподіл прав власності, використовуючи потужність «світової корпоративної піраміди». Таким чином, у світовому економічному просторі практично сформована система відносин власності, в якій національна власність у всіх її проявах (державної, приватної, акціонерної тощо) переплітається з власністю ТНК, отже, реалізується вищезгадана «нова приватна власність» («транснаціональна власність») [173, с.11,13].

Хоча позиція більшості дослідників є, зазвичай негативно-категоричною відносно суспільної власності, однак, багато з них приділяють увагу вивченню державної власності як форми суспільної власності, при цьому останню часто визначають як поняття-тип.

Формами державної власності, які існували на різних етапах історичного розвитку суспільства, вчені О. Калініна, В. Хоменко, визначають такі, як:

- 1) державно-монархічна власність - історично перша форма державної власності періоду рабовласництва і феодалізму;
- 2) державно-монополістична, або державно-олігархічна, яка встановилася на певному етапі розвитку капіталізму;
- 3) державно-бюрократична, або державно-відомча (державно-апаратна) епохи соціалізму;
- 4) державно-«демократична», або громадську (державно-народна), що на відміну від трьох вищеназваних форм, маючих казенний характер, передбачає

наявність громадського контролю за станом та використанням державного майна [67].

Між тим, слід зауважити, що державну власність понині асоціюють із загостренням конфліктів у суспільстві. Так, у працях вченого В. Мандибури, розгорнуто обґрунтовується теза про те, що державна власність понині залишається однією з найважливіших ланок інституту власності в соціально-антагоністичних формаціях [35, с.63], до яких наразі відносять і соціалізм. Про важливість розвитку державної власності на засоби виробництва в умовах перехідної економіки відмічав також О. Лепіхов [174].

В. Мандибура погоджується з висновками класиків марксизму про те, що у капіталістичній соціально-економічній формації держава «є організацією, яку створює собі буржуазне суспільство для охорони загальних зовнішніх умов капіталістичного способу виробництва від зазіхань як робітників, так і окремих капіталістів. Сучасна держава... за самою своєю суттю є капіталістичною машиною, державою капіталістів, ідеальним сукупним капіталістом» [175, с. 283], дія якої набуває бюрократичних рис.

Для викриття антинародної сутності бюрократизму дослідник цитує працю К.Маркса «До критики гегелевської філософії права», в якій доводиться, що бюрократизація є закономірним результатом функціонування держави, коли її завдання «перетворюються в канцелярські завдання, або канцелярські завдання - у державні..., й дух бюрократії є таємницею, таїнством» держави. Дотримання цього таїнства забезпечується у власному середовищі її [бюрократії] ієрархічної організації, а стосовно зовнішнього світу - її замкнутим корпоративним характером» [176, с. 271-272].

Проводячи історичний екскурс, В. Мандибура вважає, що «соціально-деспотична» власність, «забюрократизована» за часів Російській імперії, трансформувалася у номенклатурно-бюрократичну форму власності в процесі «побудови соціалізму».

Вчений справедливо зауважує, що «кастові інтереси бюрократії при соціалізмі сягають своєї абсолютної форми. По суті, державне управління соціалістична бюрократія розглядала як «специфічний об'єкт її приватної власності» й усіма доступними способами прагнула до відтворення та збереження існуючих управлінських структур, а також відповідних форм і методів керування, незважаючи на те, відповідають вони суспільним потребам чи ні» [35, с.64-65].

Звісно, не маючи «...персоніфікованих засобів виробництва (капіталу), бюрократія має можливість особисто-корпоративної наживи тільки шляхом зловживання службовим становищем, зокрема, із використанням корупційного механізму», й може існувати при будь-якій родовій формі власності.

Однак, у традиційних суспільствах, продовжує дослідник, все ж таки «...розвиток яких відбувається еволюційним, а не революційним шляхом, наявність економічної влади в руках домінуючих суспільних класів дозволяє їм пильно стежити за тим, щоб бюрократія не використовувала державу та її власність з метою свого особистого або корпоративного збагачення» [35, с.64-65].

У розвинених країнах, відмічає Мандибур В.О., утворилася «класична бюрократична система», натомість в Україні у період реставрації капіталістичного способу виробництва на засадах роздержавлення і приватизації загальнонародної, а фактично державної власності, склалася «плутократична бюрократична система», політична й економічна влада якої відповідає інтересам «нової буржуазії» та її найбагатшим представникам.

Дослідник пише, що у багатьох літературних джерелах понині досліджуються причини, умови процеси тощо появи феномену номенклатурної бюрократії радянського періоду і відповідної державно-номенклатурної форми власності, з тим, щоб запустити так звані «очищаючі механізми», які були задіяні в країнах Східної Європи і Балтії (люстрація «нової бюрократії»,

майнова реституція, підвищення вимог до професійної компетентності та моральних якостей представників державного апарату тощо) [35, с.64-65].

Ми вважаємо, що зауваження В. Мандибури щодо значущості багатоаспектних досліджень феномену бюрократизації, незважаючи та представлення західної бюрократії у заідеалізованій моделі «класичної бюрократичної системи», не втрачають своєї актуальності, що також підтверджується працями вчених О. Батрименка, Г. Яковенка та ін.

В роботі науковця О. Батрименка як раз визначається міждисциплінарний підхід до з'ясування сутності і механізмів дії бюрократії. Так, автор відмічає, що сучасні дослідження бюрократії та бюрократизму перебувають на межі декількох наук: соціології, економіки, політології. Соціологічний аспект, на думку цього автора, розглядає бюрократію в контексті формування індустріального суспільства та забезпечення компетентності фахівців [177, с.190].

Економічний аспект дослідження бюрократії підхоплений наразі вченими Л. Косалсом, С. Кордонским, Г. Яковенко, якими бюрократія характеризується як особлива організаційна структура, що монополізує владні повноваження, отримує політичну та економічну ренту, фінансується за рахунок платників податків тощо [178; 179]; визначається як форма соціальних організацій і відносин у суспільстві, у яких центри виконавчої влади монополізовані, і практично незалежні від більшості їх членів [180].

Ми вважаємо, що у наведених літературних джерелах та працях вчених:

по-перше, головний акцент досліджень робиться не стільки на виявленні причин, умов тощо появи феномену бюрократії різних типів (номенклатурної бюрократії радянського періоду і відповідної державно-номенклатурної форми власності чи бюрократії «ринкового» типу сучасних розвинених країн, яку наразі називають традиційною), скільки на теоретичну розробку так званих «очищаючих механізмів» на кшталт західноєвропейських;

по-друге, суспільству та управлінській еліті вселяється думка щодо доцільності впровадження концепції «маркетилізації» («ринковізації») державного управління, викладеної у роботі західного політолога К. Волша, за якою пропонувалося:

- 1) використання ринкових механізмів у адміністративній сфері (ціни, контрактів, тендерів, конкурсів тощо);
- 2) децентралізація влади та делегуванні повноважень;
- 3) застосування переваг непрямого контролю над прямою владою;
- 4) прозоре використання владних повноважень тощо [181, с.202].

Таким чином, проектується модель реформування бюрократичного управління як руху від професійної та політичної відповідальності до відповідальності, яка ґрунтується на ринкових засадах, що набула розкриття у працях західних дослідників Д. Осборна та Т. Геблера [182, с.8-9] і пов'язувалася з «облагорожуванням» «класичної» чи «традиційної» бюрократичної системи.

Коментуючи створення (чи відтворення) «класичної» бюрократичної системи в Україні на зразок сучасних розвинених країн, слід відзначити, що очікувана ефективність запровадження наведених вище «очищаючих механізмів» не може вважатися значною щодо вирішення проблем дебіюрократизації на всіх рівнях процесу державного управління, навіть при його децентралізації.

Аргументом на користь цього зауваження є те, що розподіл влади на політичну (державного апарату) та економічну (панівного класу, класів) є виключно формальним як у «традиційних», так і пореформованих суспільствах. З появою й подальшим розвитком державно-монолістичного капіталізму на національному і наднаціональному рівнях у всіх без винятку суспільствах посилюється тандем економічних інтересів монополій й політичних інтересів та адміністративних можливостей бюрократичного державного апарату, отже,

«класична», чи «традиційна» модель бюрократичної системи розвинених країн також «еволюціонує», тобто пристосовується до реалій і нових вимог інформаційно-знаннєвої моделі постіндустріального капіталізму.

З цих позицій обґрунтованими представляються подальші порівняння державно-монополістичної, державно-бюрократичної, державно-номенклатурної тощо форм власності, з тим, щоб деталізувати рекомендації щодо переходу від плутократичної моделі державного управління теперішніх транзитивних країн до хоча б вихідної «класичної» моделі бюрократичної системи західного зразку.

Стосовно українського суспільства ця деталізація може стосуватися як економічної, політичної, соціальної сфер життєдіяльності, так і мислетворчої діяльності соціуму, його свідомості, цінностей, що має на фенотипному рівні змінити моделі поведінки груп і верств населення і власне представників бюрократичного апарату управління.

Утім, інші вітчизняні та зарубіжні теоретики і практики застерігають суспільство про значні проблеми відтворення публічної власності, якою має опікуватися бюрократично-чиновницький управлінський апарат. Вчені В. Устименко, Р. Джабраїлов відмічають, що наразі відбувається «...подальше відмирання власності публічної, суспільної (державної, комунальної, колективної)...», наслідки якого вже проявляються у недоступності для основної маси населення якісної освіти, медичних послуг, послуг щодо пересування, тобто тих, які мають обслуговувати первинні потреби людини [183, с.8].

Проблеми суспільно-публічної власності, що склалися у реальному житті, практично не вирішуються через проблеми власності теоретичного плану. Мова йде проте, що на сьогодні склалася «конфліктна» дослідницька ситуація, коли авторами різних галузей знань протиставляються чотири основні сучасні форми

власності (суспільна, колективна, державна, приватна) у економіках ринкового чи «близькоринкового» типу.

Так, суспільна власність ототожнюється лише з соціалістичною власністю і піддається руйнівній критиці, вважається, що відновлення концепції суспільної («загальнонародної») є негативним явищем. На думку О. Павленко, О. Юлдашева, багато дослідників асоціюють суспільну власність з відродженням «... тотального централізованого управління [радянського типу], жорсткого директивного планування і централізованого розподілу ресурсів та продукції і [обов'язково] мілітаризованого зовнішньо-політичного курсу» [184, с.80]. Одночасно критиками суспільної власності, продовжують ці автори, визначається, що «...замість суспільного привласнення, коли прибуток привласнювався і продовжується привласнюватися провладними кланами», «найбільш ефективною організаційною формою господарювання могли б бути підприємства колективної асоційованої власності...» [184, с.85].

Проте, існує більш виважена наукова позиція стосовно державної власності та її взаємодії з публічною і приватною формами, коли відзначається, що у соціально орієнтованій ринковій економіці інституціонально-правовий механізм забезпечує урівноваження суспільних і приватних інтересів, створюючи умови ефективного функціонування й захисту приватного бізнесу на рівні тактичних і поточних задач життєдіяльності суспільства й розвиваючи соціальну сферу як перспективну, стратегічну задачу функціонування держави.

У дисертаційній роботі вченого Н. Соловйова відмічається, що «у соціальній сфері базисним є [або має стати] правовідношення власності, яке дозволяє формувати і примножувати матеріальні блага і, крім того, забезпечувати розвиток ринкових відносин. Даний підхід отримав назву теорії соціальної функції власності Л. Д'югі, і дозволив закріпити в конституціях низки європейських держав обмеження права приватної власності за умов порушення інтересів соціуму [185, с.28].

При цьому, колективній власності, яка критикувалась у будь-якій її формі, починає надаватися перевага у забезпеченні життєдіяльності громад. Цей позитивний погляд на колективну власність притаманний вже багатьом дослідникам. Так, у праці вченої Е. Остром підкреслюється, що своєрідний порятунком світової економіки полягає не у її глобалізації, і не у абсолютизації ролі приватного підприємництва, а в розвитку різних модифікацій колективних спільнот - від комун і сіл, до маленьких містечок і кооперативів. Ці структури ефективно функціонуватимуть як кооперативи, засновані на колективній формі власності, та інтегруватимуть соціально-економічний ефект в цілях вирішення соціальних проблем [186].

Представлена Е. Остром «ідеологія господарської поведінки», отримала за кордоном назву «соціальне підприємництво» [186], і запроваджувалася у сфері як малого і середнього, так і великого бізнесу. Підхоплюючи ідею соціального підприємства, вчений Р. Хабібুলлін, зауважує, вона позитивно вплине на один з провідних елементів організаційної культури підприємства - систему взаємовідносин «працівник - адміністрація», адже здійсниться перехід від «філософії контракту» до «філософії долі».

У своїй дисертаційній роботі Р. Хабібুলлін надає розрізнення різних моделей (філософій) найму, зауважуючи, що «філософія контракту», або раціонального підходу до найму співробітників, означає, що наймані особи виконують трудові завдання суто за контрактом, всі навантаження, які знаходяться за його межами, сприймаються робітниками несуттєвими, і не обов'язковими для виконання.

За «філософією долі», передбачається, що майбутнє фірми залежить від дій працівника, а майбутнє співробітника - від процвітання фірми, отже, найманий персонал має забезпечувати максимальну працевіддачу, натомість отримуватиме певні гарантії і постійний дохід (який може бути успадкований нащадками) від дрібного інвестування у акціонерний капітал підприємства.

Стару модель відносин найму, так звану «філософія гостя», під якою розумілася тимчасова приналежність робітників до певного підприємства, відсутність соціальних гарантій, стали вважати неефективною. Парадокс полягає в тому, пише Р. Хабілулін, що відмова від «філософії гостя» на практиці не відбулася, адже під «соціальним підприємництвом» стали запроваджувати «самопідприємництво», дистанційні форми найму без гарантій, але з ризиковим працевлаштуванням [187, с.12].

На основі узагальнення значної кількості робіт, в яких викладені схожі й різні дослідницькі підходи до визначення сутності, змісту, механізмів функціонування різних форм власності, на рис.2.5 представлена схема типів, підтипів, родів, видів, підвидів та інших формоутворень власності.

Розроблена схема фіксує «розгортання» двох основних дослідницьких процесів: абстрагування та конкретизації з обов'язковою інтерпретацією, яка, як відмічалось на початку параграфу, працює зі смислами понять, здійснюючи перехід між різними рівнями теоретичного та емпіричного знання.

Найпримітнішими характеристиками наведеної схеми-класифікації є те, що у ній:

по-перше, форми власності досліджуються на рівні типових/підтипових і родових ознак (на вертикальному рівні) та видових/підвидових ознак (на горизонтальному рівні);

по-друге, місце кожного типу, підтипу, роду тощо відносин власності відповідає певним історико-еволюційним умовам, що дає підставу говорити про матрицю генетичних формоутворень цих відносин [157].

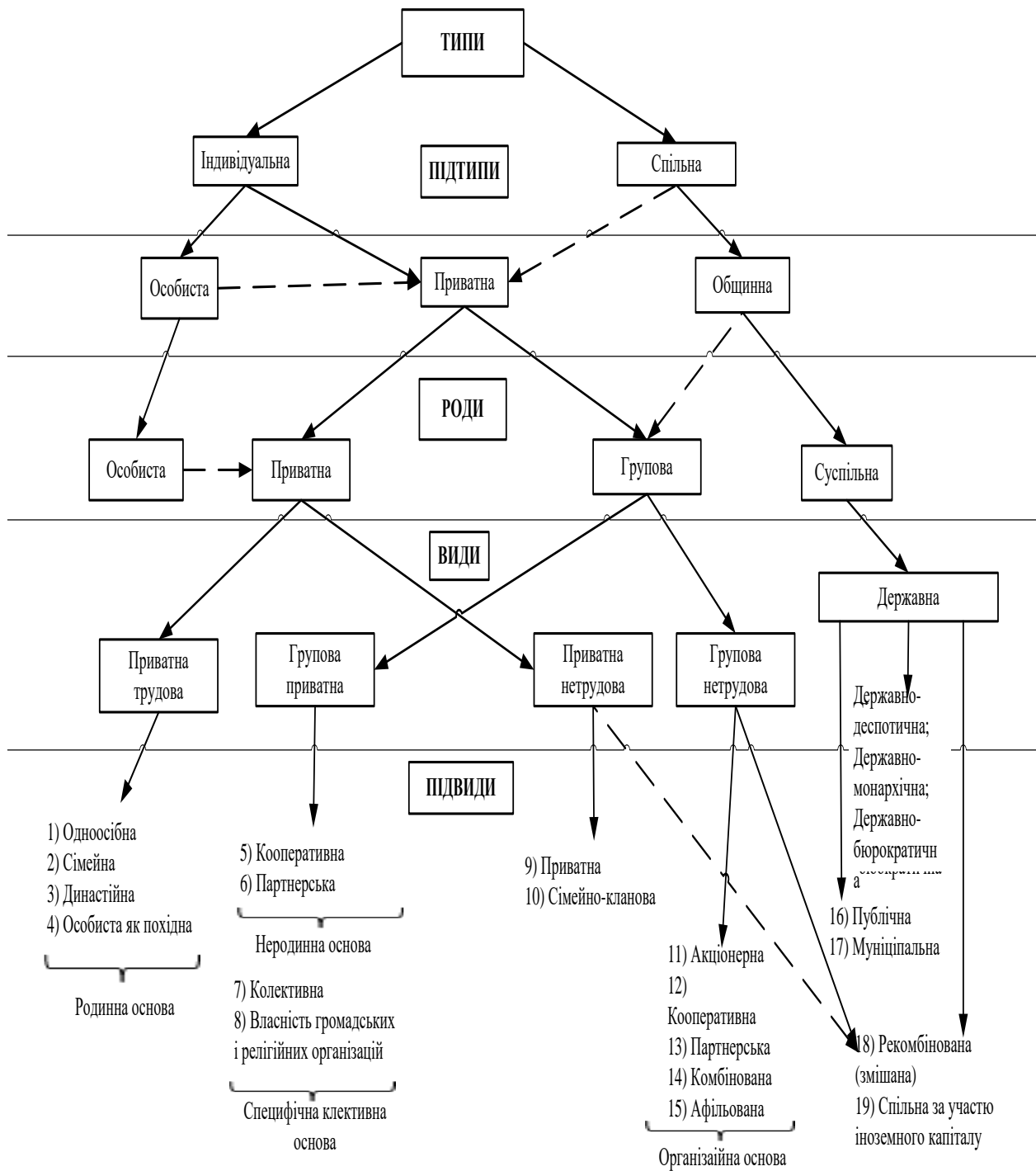


Рис. 2.5. Сучасна класифікація форм власності

Джерело: розроблено автором за [157; 167; 183; 184].

Спираючись на наведену схему, слід відзначити, що до типових форм власності, на основі яких формуються відносини привласнення у всіх періодах життєдіяльності суспільства, відносяться індивідуальна і спільна власність. Першим типом власності визнається спільна власність первісної общини (спільно-родової спільноти), в межах, надалі поряд з якою існує індивідуальна власність.

Архаїчна первіснообщинна власність створює основу для появи спільної – суспільної власності на родовому рівні її формування. В умовах прадавнього натурального господарства спільна, общинна і суспільна власність фактично співпадають. Отже, дослідники у якості типу власності визначають суспільну власність, представлення якої, як типового поняття також має певний сенс.

Через те, що рівень спільності прадавніх виробників обмежується общиною зі спільним володінням примітивними засобами виробництва й зрівняльним розподілом, до того ж общинний спосіб ведення господарства (сільського) достатньо довго залишався на різних етапах розвитку окремих країн, отже із значними обмеженнями в якості власності-типу можна називати навіть общинну власність.

Але, на наш погляд, общинну власність, яка у певних формах виявляється у різних суспільно-економічних формаціях, доцільно визначати як власність-підтип, що характеризує статус власників, невіддільних від общини. Тоді суспільна власність підкреслюватиме родовий характер категорії «власність», коли самостійне господарювання архаїчних общин стає не лише можливим, але й необхідним. Послідовно застосовуючи концепцію «сумісно-розділеної» праці А. Гриценко [167], можна таким чином припустити, що разом з оцінкою рівня спільності, можна досліджувати зміни рівня приватності у розвитку відносин власності.

В аспекті сказаного, рівень приватності, що відображає рух до розділення

видів праці та об'єктів привласнення, отже, в подальшому і суб'єктів, може бути застосований до визначення інших типів власності. Це дає підставу зауважити, що індивідуальна власність може ідентифікуватися як тип власності на засоби виробництва, а особиста власність – як підтип власності на предмети споживання.

У подальшому особиста власність відходить на другий план у наукових дослідженнях процесів еволюції економічних систем і суспільства в цілому, адже імпульси трансформацій у продуктивних силах обумовлюють зміни перед усім у відносинах власності на засоби виробництва, що безпосередньо впливає на стан і зрушення у відносинах власності на предмети споживання. Отже, представляється аргументованим віднесення спільної та індивідуальної власності на засоби виробництва до типових понять, що фіксується у працях більшості дослідників, цитованих у даній роботі.

З цього приводу слід зауважити, що, якщо не враховувати розподіл власності також за об'єктною ознакою, то надане В. Мандибурою, «трактування особистої (індивідуально-сімейної) власності як власності на засоби виробництва та продукти виробництва в умовах первісної архаїки натурального господарства [35, с.61] не можна вважати вичерпно вірним. Слід також додати, що визиває сумнів також той факт, що повсюдно визначається в якості другого типу власності приватна власність товаровиробника (виробників) на засоби виробництва і товарний продукт, що на них виготовлений і призначений для реалізації в умовах ринкового господарства.

Крім того, необхідно відзначити, що загально відомим є те, що приватна власність виникла у період формування простого товарного господарства, й продовжує залишатись в умовах розвиненого сучасного капіталістичного господарства та включає всю існуючу на сьогодні різноманітність сумісно розділених форм капіталу (від партнерсько-групових до заснованих на засадах

системи акціонерно-корпоративної участі), що відповідає її характеристиці саме як важливого підтипу власності.

На родовому рівні історико-генетичної структури відносин власності у запропонованій схемі на перший план виходять приватна, групова (групи приватних власників, об'єднаних спільними інтересами, родинними зв'язками) та суспільна власність (міст, громад) на засоби виробництва. Особиста власність на предмети споживання підпадає під повне домінування приватної власності на засоби виробництва.

На видовому рівні приватна власність розкривається як приватна трудова, що історично виникла у період розпаду первіснообщинної власності, існувала і понині існує у класових суспільствах (рабовласницькому, феодальному та капіталістичному) як специфічний економічний уклад, та як нетрудова, що базується на залученні на умовах позаекономічного або економічного примусу праці інших людей (не власників), відчуженні безпосередніх виробників від засобів виробництва та результатів їхньої праці. Приватна нетрудова власність-рід стає провідним укладом, на основі, якого, як відомо, формуються антагоністичні способи виробництва і розвиваються відповідні видові форми власності на засоби виробництва.

У контексті сказаного, ствердження про рабовласницьку власність як історично перший вид формаційно-класової, експлуататорської за своїм характером приватної нетрудової власності, є абсолютно доведеним. До основних форм рабовласницької власності-виду, як відомо, відносять: патріархальну рабовласницьку власність (напів-натуральний характер господарства, заснованого на домашньому рабстві; класичну рабовласницьку власність (напів-товарний характер латифундій з юридичним закріпленням рабовласництва).

Як відомо, феодальна (вотчинна) власність як конкретно-історичний другий вид, нетрудової приватної (формаційно-класової) власності

реалізувалась насамперед у феодальній земельній власності з поземельною та особистою залежністю селян й привласненням феодалами відробленої ренти (панщини), натуральної (продуктової) ренти, грошової ренти.

Нарешті, капіталістична власність є конкретно-історичним третім видом нетрудової приватної власності. Сучасний, експлуаторський за своєю сутністю, вид капіталістичної власності в процесі свого діалектичного розвитку (при знищенні альтернативної соціалістичної власності) набув надзвичайної різноманітності форм. На видовому рівні державна власність «розшарувалася», як вже відзначалося раніше, у формах: державно-деспотичної, державно-монархічної, державно-бюрократичної, державно-«демократичної» тощо.

Капіталістичну власність на підвидовому рівні пропонують поділяти за певними підходами, виключно повну характеристику яких надано вченими В. Мандибурою, Є. Суїменко, Д. Старком та ін. [19; 35; 188; 189]. Підходами до класифікації форм власності визначено:

1) суб'єктний підхід, за яким розрізняються:

а) індивідуально-групові форми: (індивідуальна капіталістична власність; індивідуально-сімейна капіталістична власність; сімейно-кланова капіталістична власність);

б) асоційовані: партнерсько-групова капіталістична власність (об'єднаний капітал осіб, які не пов'язані родинними зв'язками); спільний акціонерний капітал (спільний капітал значної чисельності фізичних осіб);

в) змішані: змішаний акціонерний капітал (спільний капітал юридичних і фізичних осіб). Суб'єктний підхід може бути більш результативним при його застосуванні з метою виявлення й характеристиці також підвидів трудової приватної власності, до яких слід віднести:

по-перше, одноосібну, сімейну, сімейно-кланову власність, яка в межах трудової приватної власності існує на так званій родинній основі;

по-друге, кооперативну, партнерську в межах групової трудової приватної власності функціонує на «неродинній» основі;

по-третє, колективну власність (власність колективних підприємств), власність громадських і релігійних тощо організацій, які утворюються в межах групової трудової власності на специфічній колективній основі;

2) організаційний підхід, за яким вважали за краще виділяти корпоративні форми капіталістичної власності: національну корпоративну власність; транснаціональну корпоративну власність; глобальну корпоративну власність.

На нашу думку, це класифікація форм групової нетрудової приватної власності за рівнями «приватного» усупільнення, які виходять за межі національної економіки. Ми вважаємо, що організаційний підхід, можна застосовувати як до класифікації приватної нетрудової, так і групової нетрудової власності.

З цього приводу слід відзначити, що цей підхід певною мірою перетинається із вищенаведеним суб'єктним підходом, але тут виділяється суб'єктно-інституціональна основа формоутворення власності (приватна, партнерська, комбінована, кооперативна (спільно-часткова, з дольовою участю) та організаційно-інституціональна основа (акціонерна, афільована, рекомбінована, змішана (за участю іноземного капіталу й можливо держави), при цьому вважається, що спільно-часткова (дольова), колективна, кооперативна й навіть акціонерна форми власності є особливими формами групової власності [190];

3) «правовий» підхід, за яким форми власності поділяють за правовою формою її реалізації, як: приватну, державну, публічну, муніципальну, змішану (державно-приватна, державно-групова), групову (кооперативну) [160];

4) розділення форм власності за формою привласнення, з додаванням ознаки етапності еволюційного розвитку людства, дозволяє капіталістичну власність розрізняти як: індивідуальну, колективну, державну, наддержавну, в

межах яких функціонують різні форми власності, при цьому визначається існування двох інтегрованих типів привласнення: недержавного й державного [166], хоча це більше схоже на типову, а не підвидову характеристику власності.

Індивідуально-групові форми власності можуть представляти як нетрудову приватно-капіталістичну, так і трудову приватну власність. Дане висловлення кореспондується з теоретичними викладками, зроблені у монографії Є. Суїменко, який відзначав, що власність на засоби виробництва в залежності від її суб'єкта - носія може бути індивідуальною, груповою і суспільною. Трудова і нетрудова власність може виступати у всіх цих формах, однак, принципово відрізняючись один від одного [189, с.451].

Виділені асоційовані форми капіталістичної власності, перед усім акціонерна, також можуть бути застосовані для характеристики трудового підтипу приватної власності при капіталізмі, адже, згідно найпоширенішої у розвинених країнах Заходу теорії демократичного капіталізму, кожен громадянин, а не лише власник великого бізнесу, може стати дрібним акціонером, і крім заробітної плати отримувати дохід від цінних паперів. Отже, застосування більшості видових форм капіталістичної власності даватиме плідний результат при поглибленому дослідженні як основного нетрудового підтипу приватної власності, так і її похідного трудового підтипу.

2.3. Компаративний аналіз індустріальної й постіндустріальної моделей функціонування і розвитку відносин власності капіталізму XX-XI ст. на засадах діалектико-синергетичного підходу

Зарубіжні і вітчизняні вчені-фахівці з політичної економії З. Бауман, О. Завгородня, В. Тарасевич, досліджуючи тенденції розвитку світової економіки та її вплив на макро- і мікроекономічних суб'єктів, відзначають, що за критерієм мегатрендів та епох еволюції людства, зазвичай, виділяються три

базових типи економіки: аграрний, індустріальний і постіндустріальний [191; 192, с.38].

Під мегатрендами за К. Єфремовою розуміються «великомасштабні, довгострокові процеси світового розвитку, що визначають якісний зміст поточного етапу еволюції світосистеми» і впливають на світоустрій, його складність та подальший розвиток [193]. Кожен з базових типів економіки характеризується певними рівнями складності і структури, яким відповідають різні види економіки.

Так, найбільш відомими є капіталістичний і соціалістичний, ринковий і командно-адміністративний види господарства індустріального типу. За влучним висловленням О. Завгородної та В. Тарасевича, економіка постіндустріального типу, або постіндустріальна, тільки починає свій історичний шлях, а тому ще не досягла того рівня зрілості, який є гарантом адекватного визначення її родових, субстанціональних якостей, але вже дозволяє проводити співставлення з історично попередньою, індустріальною економікою, її базовими системними елементами [191, с.38].

Під постіндустріалізацією розуміється період в економічному розвитку, який характеризується випереджаючим розвитком і ростом частки сфери послуг у загальній структурі економіки, і відбувається за періодом індустріалізації. Цей період, на думку дослідниці Т. Юдиної, означає якісний стрибок в промисловому виробництві, для якого характерні такі риси, як [194]:

- максимальна автоматизація виробництва; рециркуляція ресурсів;
- використання нових матеріалів і нетрадиційних методів їх обробки (таких як 3D-друк);
- переміщення основних трудовитрат і капіталозатрат в промисловому виробництві з виробничої в сферу послуг, що описується теорією постіндустріалізації, та у організаційну та наукову сфери, які досліджуються у теоріях неоіндустріалізації, які пояснюють процеси деіндустріалізації у

вторинному секторі, розкривають наслідки зростання частки третинного сектора (сектора послуг).

Крім зміни пропорцій між секторами економіки при постіндустріалізації відбуваються зміни у вторинному секторі, в галузях матеріального виробництва, спостерігаються процеси занепаду-підйому певних галузей, причини і наслідки яких досліджується у теорії деіндустріалізації.

В працях вчених А. Арсеєнка, Т. Петрушиної доводиться, що процес деіндустріалізації може бути конструктивним чи деконструктивним (деградаційним) [195]. Деградація галузей настає при фізично зношеній і морально застарілій матеріально-технічній базі виробництва, зростанні безробіття, перед усім кваліфікованої робочої сили, несприйнятті галузевими підприємствами інноваційної моделі поведінки. Ці питання окремо досліджуються фахівцями з питань теорій реіндустріалізації та реструктуризації.

У працях А. Рассадіної доводиться, що відновлення галузей матеріального виробництва (їх реіндустріалізація) спирається на реконструкцію і розвиток ключових секторів промисловості, найбільш сприйнятливих до інновацій, перш за все, галузей машинобудування, що сприяє зростанню високотехнологічних розробок в суміжних галузях промисловості і в сфері послуг [196].

В руслі ідей нової теорії неоіндустріалізації працюють також дослідники Р. Лепа, А. Охтень, Р. Прокопенко, відмічаючи, що прогресивна деіндустріалізація неможлива без зростання наукомістких галузей, обсягів витрат на НДДКР, а також збільшення чисельності зайнятих в науково-дослідних роботах з перенесенням основних капіталовкладень з матеріального капіталу (основного і оборотного) в людський капітал [197, с. 32-34].

Підсумовуючи сказане, слід відзначити, що фахівці теорій постіндустріалізації, неоіндустріалізації, реіндустріалізації тощо практично

одноголосно заявляють, що збільшення сфери послуг не означає занепад матеріального виробництва, навпроти, зміни стосуються:

а) структури зайнятості, при якій зменшується частка зайнятих в безпосередніх технологічних операціях і збільшується частка працівників управлінців, дослідників, інженерів, маркетологів і т.д.;

б) зростання доходів працівників, що впливає на структуру ринків зайнятості;

в) укрупнення і вертикальної інтеграція корпорацій, пошуку нових підходів до обліку рециркуляції ресурсів й раціонального використання їх поновлюваних джерел;

г) збільшення частки інноваційних продуктів і впливу НДДКР на результати діяльності підприємств;

д) переходу на нові матеріали і технології їх обробки, автоматизацію і роботизацію виробництва.

Подібне уточнення відмінних характеристик процесів постіндустріального розвитку капіталістичної системи має важливе значення для з'ясування і узагальнення особливостей моделей експлуатації сучасної робочої сили, а саме:

- спад обсягів промислового виробництва, що трапився після 1991 року, призвів до того, що праця стала надмірною дешевим ресурсом;

- поняття «важливості» і «гідності» праці були нівельовані, при цьому в суспільстві отримали розвиток ідеї рестрикціонізму, під яким почали розуміти:

а) свідоме обмеження працівниками продуктивності праці, використання не в повну силу своїх фізичних і розумових здібностей при виконанні службових обов'язків, тобто мінімізацію трудових зусиль при збереженні мети отримати максимуму благ;

б) форму пасивного опору нововведенням з боку співробітників як різновид дисфункціональних форм організаційної поведінки.

З приводу сказаного необхідно також зауважити, що дослідження сучасних змін у економічних системах багатьох країн, пов'язане з розв'язанням питань деіндустріалізації/неоіндустріалізації, безпосередньо стосується:

по-перше, створення організаційних умов більш ефективного застосування трансформаційного людського фактору виробництва;

по-друге, врахування появи нових функцій у найманих чи самозайнятих робітників та змін їх статусів як «людей капіталу»;

по-третє, поглибленого дослідження трансформацій відносин власності, що, в свою чергу, вимагає нагального вивчення:

а) процесів реконструювання ендогенних факторів виробництва й забезпечення відповідних змін у системі відносин власності;

б) реструктуризаційних процесів у інституціональній, матеріально-технічній, виробничо-економічній підсистемах національної економіки;

в) змін, що відбуваються і мають відбутися у всіх (онтологічний, гносеологічний, епістемологічний, праксеологічний) складових світогляду суспільства, аксіологічній основі його життєдіяльності, особливо, у зв'язку з глобалізацією інформаційно-комунікаційних процесів, переходом розвинених країн до моделі економіки знань тощо.

Означені трансформаційні процеси, що охоплюють матеріальне й духовне буття національних спільнот, прискорено розповсюджуються у світовому соціумі, про що відмічає більшість вітчизняних і зарубіжних вчених. У працях О. Завгородньої, В. Тарасевича, І. Філіпової робиться висновок про багатоваріантність, нелінійність, стохастичність процесів неоіндустріалізації, які у сукупності визначаються як закономірний результат переходу від індустріальної до постіндустріальної моделі життєдіяльності людства [198; 199].

Практично всі вчені починають свої дослідження з процесів неоіндустріалізації (реконструювання на інноваційній основі) ендогенних факторів виробництва й відповідних змін відносин власності, зосереджуючись

на вивченні дії комплексу зовнішніх чинників (міжнаціональних та глобалізаційних GES – чинників, за термінологією О. Іншакова) й надалі звертають увагу на зміни національних базисних інституціональних конструкцій «власності – влади – управління – праці».

На такі дослідницькі акценти було звернуто увагу у першому розділі роботи, коли описувався розподіл функцій у обмеженій (без інституту праці) базисній конструкції «власність – влада – управління» в умовах економічної системи індустріального типу. Інституту праці ставилася в обов'язок лише виконавська функція, отже передбачалося, що до функцій цілеполягання, регламентації, мотивації тощо найманий робітник не має відношення, що в цілому відповідало тогочасної реальності, адже ці функції були привласнені інститутами власності і влади.

«Інститут влади, відмічає І. Філіппова, здійснює функцію примусу, яка стає необхідною в умовах відчуженої праці, перетвореної у роботу, і в умовах діючого інституту власності, який відчужує продукт праці від його творців». Вчена відмічає, що лише витратна «функція регуляції відносин з природою, яка спочатку виконувалася інститутом праці, в новому варіанті інституційної матриці залишилася... неуспадкованою жодним ...з інститутів» [199, с.13], отже, власність і влада, а не праця почали стійко визначати модель економічної поведінки суб'єктів.

Підкреслюючи тісний взаємозв'язок власності і влади, вчені Н. Солопова, Н. Шутова відмічають, що фундаментальні інститути влада-власність діалектично пов'язані один з одним, оскільки власність породжує владу над учасниками підконтрольного власнику господарського процесу, а влада притягує до себе потоки доходу, і на цій основі формує відповідні відносини власності. Владні відносини, зауважують дослідниці, є складовою будь-яких взаємодій (з приводу об'єктів власності, обміну, управління виробництвом, розподілу ресурсів і результатів виробництва), у той же час, влада змінює

умови, в яких приймає рішення господарюючий суб'єкт, впливає на його мотивації і тип соціальної поведінки [200].

Деталізуючи форми влади, українські дослідники Є. Балабан, Т. Виголко, В. Демєнтьєв, А. Олейнік виділяли за :

1) статусним критерієм суб'єктів: економічну, політичну, ідеологічну владу;

2) використаними ресурсами: владу, засновану на економічних ресурсах, у формі спонукання (винагороди в обмін на підпорядкування); владу, засновану на інформаційних ресурсах, як аргументовані переконання або маніпуляції (завдяки надання неповної або неадекватної інформації);

3) за якостями суб'єкта як впливової людини: владу, засновану на особистих якостях суб'єкта влади; владу, засновану на адміністративних і політичних ресурсах, у формі примусу; силову владу, що базується на силі або погрозах її застосування [201, с. 39-40; 202, с.36-37];

4) інструментами здійснення влади: покарання, винагорода, умовна залежність (прихована форма тиску: ділове насильство, боргове залякування, покарання через закон, психологічне насильство).

Залежно від того, чи використовуються по відношенню до залежної людини санкції або винагороди, ми можемо виділити, відмічає російський соціолог Є. Балабан, дві основні форми контролю поведінки залежного: влада-примус і влада-торг. Влада-примус передбачає маніпулювання поведінкою залежного суб'єкта шляхом санкцій, головною з яких є загроза поневірян - припинення доступу до ресурсів, позбавлення звичних благ або продовження депривації від важливих ресурсів. Це влада так званого «нав'язаного» типу, тобто встановлюється за рахунок шантажу залежних осіб [203, с.77];

5) способами здійснення влади: всупереч інтересам особи, яка підкоряється (панування чи домінування) чи відповідно до цих інтересів (трансформативна влада), більш детально досліджена у дисертаційній роботі А. Олейніка, де

викладено механізми взаємопереходу (взаємотрансформації) економічної і політичної влади у транзитивних економіках [204, с.9].

Своєрідним узагальненням викладеного матеріалу може бути розроблена автором даної дисертаційної роботи індустріальна модель функціонування відносин власності на засоби й результати виробництва, що представлена на рис. 2.6, де наочно ілюструється наростання кількісних змін у інституціонально оформлених титулом власності відносинах власника і невластника факторів виробництва.

Титул власності закріплює права й правомочності власника-капіталіста й утримує власність у певному інституціональному режимі («капітал-власність – капітал-функція – капітал-власність») [205].

Використовуючи термінологію системного аналізу, можна сказати, що титул власності здійснює функції «самозбереження» й «самоочистки» системи капіталістичної власності. В межах системи привласнення-відчуження власник має право абсолютної власності на фактори і результати виробництва. Невласник «знаходить» право користування виробничими ресурсами як об'єктами чужої власності через трудові контракти (договори) як результати ринкових угод.

На ринку праці виявляється право власності робітника на свою робочу силу й реалізується у виробничій діяльності, організованій іншою особою (власником факторів виробництва). Ринкова угода найму представляє передачу найманим робітником права власності на свою робочу силу роботодавцю як право користування нею, при цьому можливості використання чужої робочої сили різняться залежно від її якості й соціально-майнового стану власника цієї робочої сили [206].

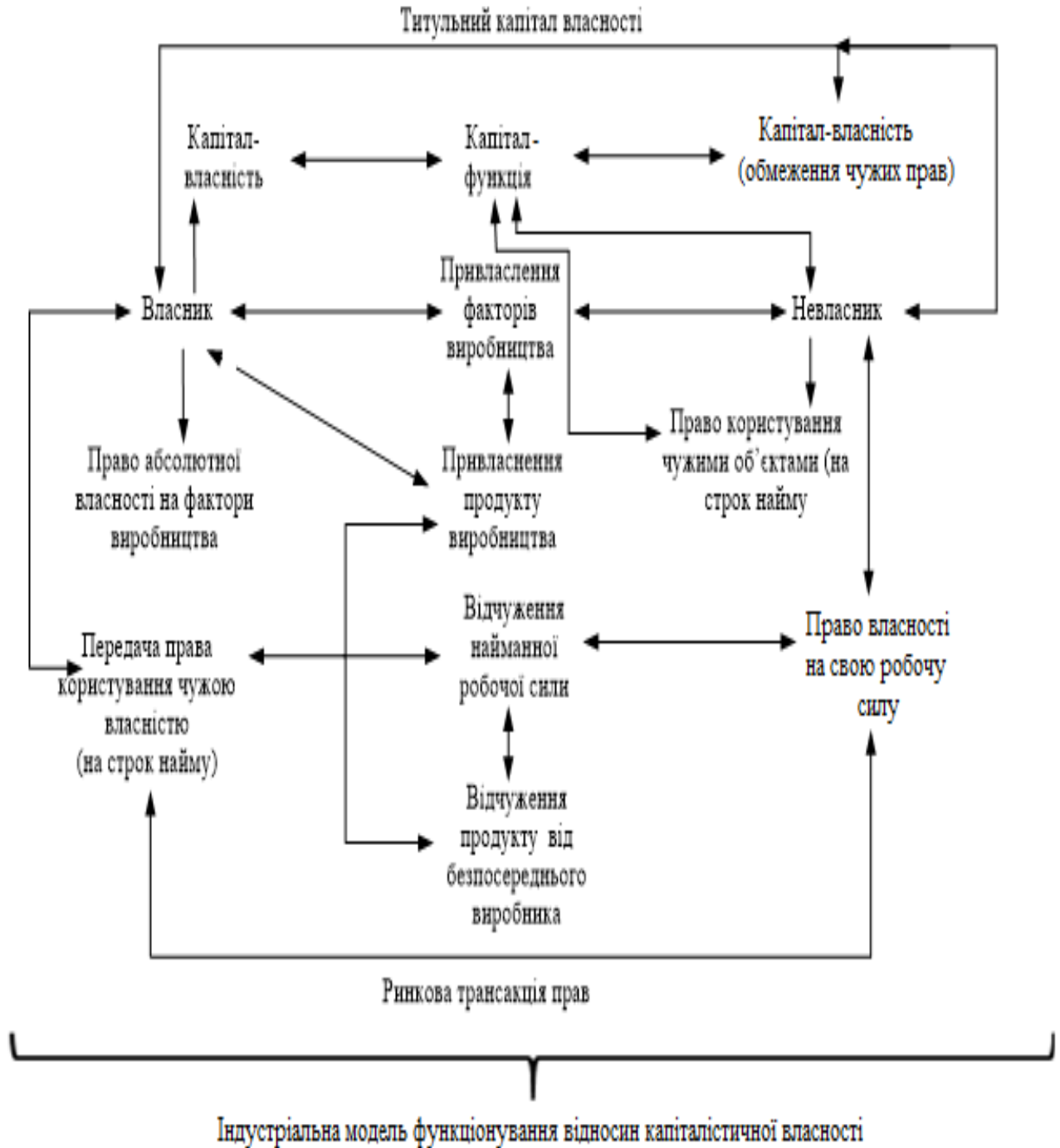


Рис. 2.6. Відносини капіталістичної власності на засоби і результати виробництва: індустріальна модель функціонування
Джерело: розробка автора.

Так, відповідно до існуючого трудового законодавства США виділяють три основних види трудових контрактів (договорів): трудовий договір з рядовим співробітником; контракт із співробітником-менеджером (регулюється також внутрішніми актами компанії); контракт із працівником за наймом (істотно відрізняється від трудового договору, адже контракти за наймом не вимагають від роботодавця перерахування податків за працівника (пенсійних перерахувань) і оплати медичної страховки співробітникам) [207].

Отже, титул власності є підтвердженням абсолютного права власності – права суб'єкта-власника протистояти інтересам і діям осіб, що вступили в зобов'язальні правовідносини з приводу використання чужого майна. Титул власності виступає специфічною інституціональною формою реалізації капіталу: з утвердження титулу власності розпочинається безперервний рух капітальної вартості як капіталу-функції, й закріпленням цього титулу завершується цикл відтворення капіталу. Титул власності представляє собою абсолютне право власника як повного володаря об'єктів власності, й надає обмежене право користування невластнику, що у даному відношенні є найманим робітником.

У той же час, з інституціонально-правових підстав титульну власність можна охарактеризувати як титул власності або право титульної власності, коли її засвідчують відповідні документи. В цьому визначенні титульна власність є одним із аспектів права власності, разом з правом розпорядника власності, права поточного управління власністю, права отримання доходів від власності [208].

В середині ХХ ст. спостерігаються результати якісних змін самовідтворення відносин власності, що обумовлювались поширенням угод купівлі найманими працівниками цінних паперів підприємства-роботодавця. Таким чином, абсолютний початковий титул власності роботодавця, що визначав обмеженість похідних прав найманого працівника у ставленні до

чужих факторів виробництва, розпочав серію якісних інституціонально-економічних змін, вплинувши на загальний стан капіталістичної власності, тобто, за термінологією Л. Мельника, на її самореструктуризацію (самозміну структури).

На наш погляд, дослідження особливостей самореструктуризації відносин власності як складного соціально-економічного об'єкта має спиратися на результати викладення підетапів саморуху системи, в ході яких відбувається накопичення кількісно-якісних змін й забезпечується її розвиток (рис. 2.7).

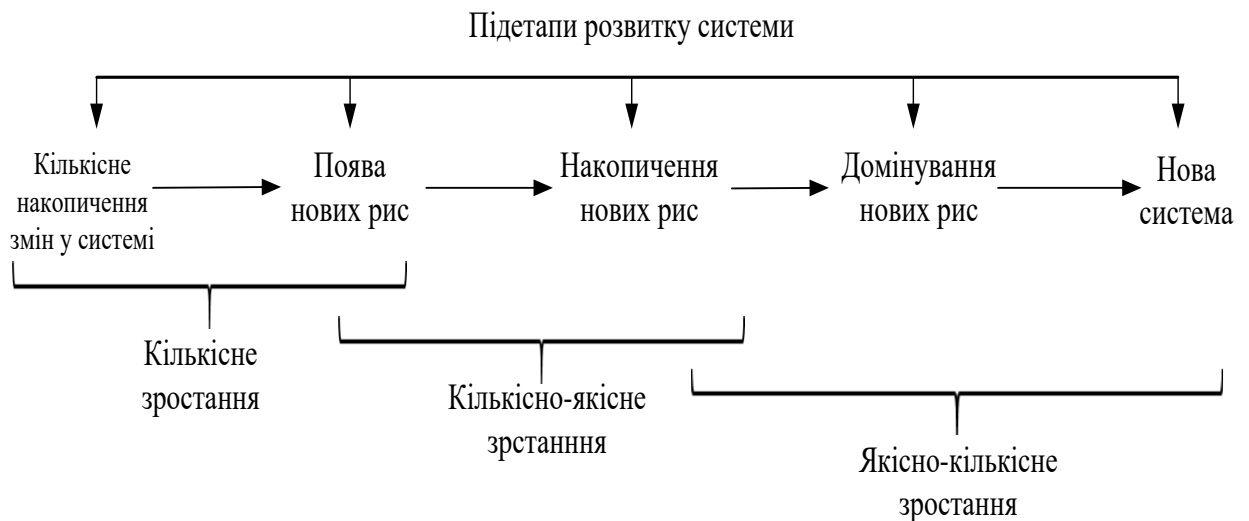


Рис.2.7. Процес розвитку системи: основні підетапи

Джерело: розроблено автором.

Спираючись на концепцію функціонування й розвитку систем, викладену у попередньому параграфі, можна ще раз виділити декілька підетапів її розвитку:

- початковий підетап кількісного зростання, коли здійснюється накопичення кількісних змін, що приводять до появи нових рис;
- підетап кількісно-якісного зростання з накопиченням нових рис;

- підетап якісно-кількісного зростання, на якому відбувається домінування нових рис (за правилом «золотого перетину»: 63% нових рис + 37% старих характеристик системи), й ускладнюється або навіть унеможлиблюється повернення до старої моделі економічної системи;

- кінцевий підетап – це власне початок функціонування нової системи.

Вищеописана індустріальна модель функціонування системи відносин капіталістичної власності відповідає підетапу накопичення якісно-кількісних змін. Поступовий перехід кількісних змін у якісні розпочинається з другого підетапу трансформацій, коли активізується процес диференціації прав власності. Як випливає з вищевикладеного матеріалу, для відносин капіталістичної власності в умовах індустріального періоду накопичення ознак якісних змін має бути пов'язано з інституціоналізацією:

- прав найманого виробника як користувача чужими об'єктами власності в процесі виробництва, що має відбитися на рівні заробітної плати та можливостей вибору режиму праці, та певної моделі трудової поведінки;

- прав найманого виробника як власника своєї робочої сили з гарантіями: а) неможливості економічного та позаекономічного примусу (з боку роботодавця) до збільшення кількості відпрацьованих робочих годин; б) надання відповідної грошової (чи також іншої компенсації); в) можливості судового оскарження рішень роботодавця, не передбачених трудовим контрактом тощо.

Ці моменти перетворень індустріальної моделі функціонування капіталістичної власності певним чином відбилися у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, які пов'язували забезпечення позитивних змін відносин власності в умовах транзитивної економічної системи не лише з інституціонально-правовими трансформаціями (зломом) старої (соціалістичної) системи господарства, але й запозиченням схем певних «прогресивних» зрушень у класових відносинах (забезпечення відсутності класової експлуатації) в межах капіталістичної економіки.

Захоплення описами кардинальних змін економічних відносин сучасного капіталістичного способу виробництва і, перед усім відносин власності, й доведенням початку нової «капіталістичної ери» без експлуатації прийняло інтернаціональний характер. Крім вітчизняних дослідників, своєрідний опис самореструктуризації (на принципово новій основі) системи відносин капіталістичної власності надано у роботі американських дослідників Л. Келсо та П. Келсо, присвяченої питанням інвестування капіталістичної власності за участю найманих робітників [209].

У запропонованому цими дослідниками оновленого варіанту концепції демократичного капіталізму представлена спроба розглянути процес «самовиготовлення» елементів (за термінологією Л. Мельника), які утворюють нову якість відносин капіталістичної власності. Сутність цієї оновленої концепції демократичного капіталізму полягає у тому, що держава має змінити цілі своєї економічної політики: від підтримки благополуччя середніх класів, до забезпечення умов покращення життя бідного населення не шляхом перерозподілу доходної частини державного бюджету, а шляхом масового залучення до інвестування капіталу. Кожний громадянин має стати оновленим «працівником капіталу» поряд з діяльністю в якості «працівника праці» або в кінцевому рахунку замість неї.

«Незважаючи на постійний технічний прогрес, зауважують дослідники, і все більше накопичення коштів виробництва, західні економіки ніколи не були в змозі усунути бідність у себе вдома,... і мільйони сімей з покоління в покоління залишаються бідними». «Лише через власність на капітал...громадянин може... брати участь у виробництві і заробляти дохід після виходу з ринку робочої сили за віком, хворобою або через невдачі ... підприємства. Робота працею тимчасова; робота капіталом забезпечує довічну зайнятість», урочисто підсумовують Келсо [209, с.11, 25].

Найбільш відомим засобом зміни (у підсумку) статусу пересічного громадянина як невластника, є, на думку цих авторів, «план створення акціонерної власності працівників (ЕСОП), який реалізується наразі у 11 тис. акціонерних корпорацій США, включаючи і деякі з найбільших». Великі корпорації, які стають більш продуктивними і конкурентоспроможними, розширюються, наймають більше робітників і службовців, виплачують більше податків. Звичним стало, продовжують Келсо, те, що «...працівники процвітаючих компаній, що використовують ЕСОП, йдуть на пенсію, маючи в своєму розпорядженні акціями на сотні тисяч дол. Продаж цінних паперів, або збереження зарплати дивідендів - стимулює нові покоління працівників праці, адже гарантує забезпечене життя [209, с.25]. Дрібне інвестування у акціонерний капітал може «...перетворити у працівників капіталу службовців установ, вчителів, медсестер, художників, літніх людей та інших громадян», які не є входять до персоналу акціонерних компаній [210].

«Всупереч розхожій економічній мудрості, стверджують Келсо, людям не треба збирати заощадження», щоб придбати капітал». Навпаки, капітал можна купити, ...самостійно оплатити за рахунок власних доходів. «Будь-яка країна, індустріальна або та, що розвивається, може скористатися цими інструментами фінансування для прискорення економічного розвитку; для приватизації приналежних державі активів і наділення економічним потенціалом і владою своїх громадян і споживачів, щоб ані вони, ані бізнес і промисловість не потребували перерозподілу урядом» [209, с. 80-81], й беручи на себе всі фінансові ризики, що варто також робити пересічним громадянам країн з транзитивною економікою [211].

Продовжуючи розмірковувати в цьому напрямку, вчені Келсо зауважують, що «національна економічна політика всіх ринкових країн: США, Великобританії, Франції, Німеччини, Японії, Мексики і всіх інших - пережила свій вік. Вона не враховує причини і наслідки індустріальної революції.

Прихильники цієї політики «минулого» все ще стверджують з політичних позицій, що будь-яка людина може добре жити на зарплату, виходячи з того, що бідність індустріальних робочих може бути подолана наданням робочих місць і забезпеченням зайнятості. Вони не визнають, продовжують автори, що право людини на життя передбачає право мати гідні засоби до життя, а в постіндустріальній економіці - це право купувати капітал на дохід від нього самого» [209, с.78,81].

Надалі, у зрілій капіталістичній демократії слід використовувати не трудовий дохід для придбання активів, а накопичений дохід з капіталу, та ще й задіяти «кредитний капітал з комерційним страхуванням», тобто підключатися до платних послуг різних кредитних структур. Така економічна поведінка найманого робітника змінить його статус у системі відносин власності через отримання права володіння певною часткою фінансових активів власника (або спільноти власників).

Досліджуючи питання щодо зворотної реакції капіталістів-власників на зміни статусу найманих робітників, Келсо висунули ідею «дефектності» капіталу. Дефектним, чи неповноцінним, на їх думку, визнаватиметься такий капітал, який не використовує послуги дрібних інвесторів, перед усім, із середовища власних найманих робітників. Капітал, який ігнорує дрібне інвестування, власноруч провокує такі негативні моменти у своєму русі, як:

по-перше, не застосування переваг нового способу додаткового інвестування;

по-друге, вимушене погодження на зниження своєї продуктивності і рентабельності через труднощі мобілізації коштів;

по-третє, змушення приймати участь у фінансуванні бюджетних доходів держави, штатів за допомогою податків, інших законодавчих заходів, дій профспілок на користь тих, хто мимоволі став малопродуктивним або непродуктивним для капіталу.

Саме цей останній момент – фінансування соціальної політики держави, Келсо вважають пережитком «старої» системи відносин, в якій інтереси «багатих» власників (накопичення багатства) постійно конфліктували з інтересами «бідних» невластників (вижити, подолати злидні).

У запропонованій Келсо моделі відносин, збільшення частки акціонерного капіталу, у якому використано дрібне інвестування, може стати, (за термінологією Л. Мельника), «самообмеженням» капіталістичної власності (блокуванням небажаних траєкторій розвитку капіталу, які були у минулому, коли «бідні бідніли, а багаті багатіли й були вимушені жертвувати частку доходу на соціальні потреби, утримання нужденних»). За умов дрібного інвестування невластники не потребуватимуть державного утримання, або інших видів допомоги.

Дослідники Келсо роблять узагальнюючий висновок про те, що соціальної допомоги, приватної благодійності, штучно збільшеної зайнятості та інших видів перерозподілу доходів у демократичному капіталізмі не повинно бути, адже кожна людина самостійно, використовуючи право діяти на свій розсуд, має досягти свободи й добробуту, без принизливого для особистості утриманства.

Цей висновок стосувався у авторів не лише виробничої сфери, але й невиробничої, зокрема духовного виробництва. Театри, концертні зали, інші споруди, пишуть дослідники, мають знаходитися у приватній власності - в тому числі, можливо, і самих артистів-виконавців. Таким чином, мистецтво і культура були звільнятися від утриманства, залежності від пожертвувань багатіїв або державної бюрократії [209, с. 81].

Викладена оновлена концепція демократичного капіталізму, яку Келсо вважають «взірцем доказовості» розпочатих кардинальних трансформацій у капіталістичній власності:

по-перше, за своєю суттю є підтримкою «жорсткого ядра» неокласичної парадигми (за термінологією І. Лакатоса) – домінування приватних інтересів над інтересами соціуму (публічними інтересами);

по-друге, відповідає підетапу якісно-кількісних змін відносин привласнення-відчуження, які пов'язуються зі змінами факторів виробництва та їх організацією, при цьому дія базових інституцій «власність - влада - управління – праця» не змінюється;

по-третє, заявлені у концепції демократичного капіталізму зміни у відносинах капіталістичної власності не є якісними, вони не зазіхають на основи титулу власності, а за прихованими цілями подачі наведених «доказів» фактично є лише розгорнутим маркетинговим обґрунтуванням привабливості дрібного акціонування.

Саме на зміни відносин власності під впливом прогресивних трансформацій факторів виробництва звертає увагу більшість вітчизняних і зарубіжних вчених. У наукових працях значної чисельності авторів розглядається вже нове постіндустріальне, чи нове інформаційне суспільство й відповідна модель економіки. У сучасних умовах саме інноваційно-інформаційна економіка, на думку О. Завгородної, В. Тарасевича, стає головною складовою постіндустріальної економіки та генератором її саморозвитку [191, с.38]. Інша дослідниця О. Сарайкіна у своїй дисертаційній роботі в якості такої складової називає економіку знань, або економіку, що базується на знаннях і т.д. [212, с.12].

З політико-економічної точки зору характеристики інформаційного суспільства та інформаційної економіки, надалі - економіки знань викладені у працях багатьох дослідників: Г. Клейнера, А. Спенса, Д. Фролова, Н. Шевка, Д. Шелестової, Т. Черкашиної та ін. Зокрема, ними було доведено наступне:

1) концепція інформаційної економіки, зауважує А. Спенс, відображає зміну господарської реальності в ході інформаційно-технологічної революції

кінця ХХ ст., пов'язаної з розвитком всесвітньої мережі Інтернет, інтерактивними комунікаціями, скороченням трансакційних витрат різного роду [213, с. 525], безперервним зростанням ролі нематеріальних активів, до яких, в першу чергу, відносяться знання (звідси – концепція «економіки знань»), пояснюють Д. Фролов і Д. Шелестова [214, с. 8];

2) в концепції економіки знань доводиться, що у суспільних господарствах держав «відбувається не лише збільшення чисельності працівників розумової праці, але й також інтелектуалізації безлічі видів професійної діяльності», що «вимагає нових (гетерархічних) форм організації праці й обумовлює необхідність появи нових економічних і політичних інститутів», які мають утворити базис інституційної підсистеми знаннєвої економіки, відмічає у своїй статті Т. Черкашина [215, с. 98];

3) розробниками концепції економіки знань надається комплексна характеристика знань як:

а) продукту розумової праці, невід'ємної від їх носія (творця). Розумова праця в цьому аспекті визначається як процес використання інтелектуально-креативного ресурсу (творчих здібностей - елементу людського фактору виробництва). Наразі термін «інтелектуально-креативні ресурси» став популярним у науковій літературі завдяки представленій О. Сарайкіною дисертаційної роботи з питань зайнятості інтелектуальної праці [212, с.12];

б) результату розподілу об'єкту інтелектуальної власності, що закріплюється у «пучках» майнових правомочностей;

в) специфічного товару, від конкурентоспроможності якого залежить стійкість економічного статусу окремих агентів, фірм, регіонів, країн, макрорегіонів, світу [214, с. 8-9];

4) поряд з дослідженням знань прихильниками цієї теорії вивчається нова роль людини-власника інтелектуально-креативних ресурсів. У працях Г. Клейнера, індивід - нанорівень відносин економічної системи, має декілька

характеристик, як: а) продуцент знань в системі сучасного ринкового господарства; б) головний актор (дійова особа) інноваційного виробництва; в) вихідний рівень соціальної стратифікації нового суспільства, заснованого на знаннях, що забезпечує високий статус окремих незалежних науковців, дослідників, винахідників, експертів тощо, так і їх об'єднань...» [216, с. 212];

5) у роботах інших вчених, наприклад, Н. Шевко продовжується дослідження процесів соціалізації індивіда-носія інтелектуальних здібностей (інтелектуально-креативних ресурсів), що у якості активу виступають об'єктом контрактних відносин. При цьому підкреслюється, що в рамках цих відносин не відбувається трансферу правомочностей власності на цей актив, оскільки творчі здібності невіддільні від їх носіїв. Через низку таких стверджень робиться спроба спростувати ідею власності на інтелектуальну робочу силу в знаннєвій економіці [217], й, відповідно, скорегувати характеристику статусу найманого робітника як «людини праці» і як «людини капіталу» [218].

У той же час, відмічає Т. Черкашина, об'єктом контрактних відносин, які передбачають трансфер правомочностей власності, стають продуктові і процесні інновації як результати реалізації інтелектуально-креативного ресурсу, що обумовлює все ж таки його інституціональне формування на рівні підприємницької організації (інноваційного підприємства), територіально-локалізованої системи (креативного кластеру), національної економіки та глобальної економіки в цілому [215];

б) найсуттєвішим моментом розробки концепції економіки знань є з'ясування змін відносин капіталістичної власності. Розгорнуту характеристику цих змін надано у дисертаційній роботі Н. Шевко, який визначив, що еволюція господарських укладів супроводжується зміною змісту відносини власності на фактори виробництва, що визначає характер похідних економічних відносин, а саме: домінування власності на працю і землю (доіндустріальна економіка) заміщається домінуванням власності на капітал (індустріальна економіка) і

власності на інформацію, або інтелектуальної власності (постіндустріальна економіка знань). В економіці знань в якості об'єкта правомочностей власності виступають знання (інформація, що характеризується певним рівнем осмислення і структурованості) [217, с. 25, 29].

Властивості інформації, продовжує дослідник, обумовлюють подальший процес розщеплення (дифузії) основних правомочностей власності (права володіння, управління, використання): заявляється право на «капітальну цінність», на отримання частки рентного доходу. Рентний дохід в цьому сенсі визначається як форма реалізації права на дохід у відношенні інформаційно насичених благ - спеціалізованих активів. Необхідною умовою формування рентного доходу виступає монополізація даних правочинів агентом (агентами) контрактних відносин [217, с. 26].

На основі застосування відтворювального підходу до аналізу інтелектуальної власності, Н. Шевко, виділив форми її реалізації за фазами відтворювального циклу і обґрунтував, що: а) на фазі виробництва об'єктом транзакцій виступають знання; б) на фазах розподілу і обміну - матеріально-речові носії знань; на фазі споживання - знання та їх матеріально-речові носії.

Н. Шевко припустив, що у зв'язку з цим змінюється роль суб'єктів відносин власності, а саме: на фазі виробництва домінує окремий індивід (виробник нових знань), на фазах розподілу і обміну - володар прав власності на матеріальні об'єкти, що забезпечують акумулювання та передачу інформації, на фазі споживання домінуючий суб'єкт власності на знання відсутній. Це зумовило формування якісно нових форм власності на інтелектуальні ресурси: суспільної світової власності і «нової» особистої власності, при цьому колективної власності підприємства дослідником не передбачається [217, с.19, 27].

Ми вважаємо, що наведений опис перетворень відносин капіталістичної власності у інформаційно-знаннєвій економіці, обумовлених змінами становища

головного – людського фактору виробництва є достатньо цікавим, але неповним без аналізу впливу базових інституцій, які, як відомо суттєво впливають на реальні економічні відносини.

Дослідження змін власності під впливом базисних інституцій «власність - влада - управління – праця» наведено у вищезгаданій роботі І. Філіппової, де відзначається, що формування інституту праці відбулося значно раніше інститутів власності, влади і управління. Відчуження людини від людини як підсумковий результат процесів привласнення-відчуження, пов'язаний з появу інституту власності, і відносин примусу, що, в свою чергу, вимагають появи інституту влади. Парадокс в тому, зауважує вчена, що праця, яка стала причиною відчуження людини від природи, в подальшому сама стала об'єктом відчуження при підвищенні значущості інституту управління, функцією якого стало всебічне регламентування (цілепокладання, організація, координація тощо) трудової діяльності [199, с.12-13], внаслідок чого регламентована праця перетворилася на роботу.

Отже, в індустріальну епоху інститут праці втратив свої основні функції: функція цілепокладання перейшла до інституту управління, функція розподілу перейшла до інституту власності. За працюючими робітниками закріпилася лише функція споживання придбаних, а не вироблених благ. На цих засадах будувалися індустріальна модель капіталістичної економіки ХХ століття, й відповідно «суспільство споживання», «невмируща» ідеологія якого й сьогодні:

по-перше, культивує «споживчу» функцію суб'єктів;

по-друге, трудову функцію вважає не лише другорядною, а навіть третьорядною, адже: людина працює не тому, що цим приносить користь спільноті, до якої належить, а тому, щоб знайти можливість більше «споживати», в кінцевому підсумку, забезпечувати попит для капіталістів-виробників споживчих благ.

І. Філіппова робить важливі висновки, про те, що: а) інститут праці в ринковій економіці підміняється артефактом - «інститутом споживання», похідним від інституту власності; б) інститут ринку «витісняє» інститут праці з інституційної матриці, замінює його; в) інститути власності і влади «перерозподіляють» між собою всі регулятивні функції.

Отже, зміна статусу інституту праці, підпорядкування її інститутам власності і влади призводить до негативних суспільних наслідків: зниженню соціальної згуртованості, гальмуванню механізмів, що її забезпечують, деформації, врешті-решт, інституційної матриці, в якій дезінтегруючі інститути (власність – влада) зайняли домінуюче становище [199, с. 15,18].

Обґрунтованість висновків, зроблених І. Філіпповою, дозволяє зауважити, що надана нею доказовість причинно-наслідних зв'язків між процесами: [накопичення об'єктів власності – збільшення прав власності на «зростаючу частку продукту» – посилення інституту влади], представляється практично бездоганною.

Слід також сказати, що сформульовані вченою висновки про те, що «з плином часу інститут влади... діє вже не шляхом фізичного примусу (правового і неправового), а, «прикриваючись» демократією, використовує нові форми й відповідні механізми примусу [199, с.19], мають значний методологічний і праксеологічний потенціал, адже підтверджуються реаліями постіндустріальної стадії розвитку капіталізму й моделями поведінки економічних суб'єктів.

До таких нових (позаконічних) форм примусу слід віднести: ідеологічний, психологічний, культурно-освітній й, навіть, ментально-аксіологічний (завдяки використанню ЗМІ, реклами, вкиданню фейків у медіа-простір, спотворенню системи цінностей, переписуванню історії тощо), що перекручує масову свідомість соціуму, деформує підсвідоме сприйняття реальності, отже, у підсумку, сприяє створенню більш антигуманної системи експлуатації [39].

Попри зроблених і прокоментованих висновків існують дещо інші думки вчених Л. Бортнікової, А. Самійленко та ін. стосовно форм примусу до праці та форм її експлуатації в транзитивних суспільствах, перед усім, в Україні. Визначення поняття «експлуатації праці» дослідники представляють, на наш погляд, у «надкласовому розумінні», тобто, як порушення прав і свобод людини на працю і на привласнення тих благ, які вона створила.

Звідси, при юридичному визначення цих прав і свобод та праці індивіда на себе, а не на інших, зникатиме експлуатація [219, с.25], а трудові відносини сторін відбуваються на добровільній, а не примусовій основі. Надалі авторами підкреслюється, що, якщо правознавці зупиняються на питанні добровільності/примусовості праці найманого робітника, то політекономи акцентують увагу на іншому питанні: економічному та позаекономічному примусі до праці» [219, с.24].

Нарешті, робиться висновок про те, що відносини примусу до праці взагалі, на думку Г. Капліної, є «більшою мірою суб'єктивним сприйняттям стосунків між працівником та роботодавцем», і вирішення цієї проблеми зводиться до розв'язання більш конкретного питання оцінки «гідності праці» (суб'єктивної оцінки найманим робітником цінності певного виду праці, з тим щоб його вибрати чи не вибрати) [220].

З приводу наведеного матеріалу слід зауважити, що звісно, у неокласичній економічній теорії найману працю розглядають як «добровільний продаж власного часу і зусиль», не під натиском якихось суб'єктів. Неокласики вважають, що людина може ухилитися від праці або погано виконувати свою роботу, і це не пов'язується з класовим антагонізмом, а більше відноситься до поведінки людини, її психології.

На нашу думку, тут відбувається перша логічна деформація понять: праця, що експлуатується, ототожнюється з примусовою працею, а праця «добровільна» апріорі вважається непримусовою. Натомість, слід відзначити,

що у масі електронних навчально-методичних і довідкових матеріалів дається вичерпне визначення сутності експлуатації та форм примусу.

Так, експлуатація - це привласнення результатів праці іншої людини без обміну (особиста експлуатація) або при нееквівалентному обміні (економічна експлуатація). При економічній експлуатації головною формою примусу є економічний примус – спосіб впливу на виробничу діяльність людей та її регулювання за допомогою зміни умов виробництва, форм оплати праці тощо, що комбінується з позаекономічним примусом, який у даному сенсі виступає похідною формою.

Позаекономічний примус розуміється як: 1) вплив на поведінку людини матеріальних, моральних і адміністративних стимулів до праці (штрафи, загрози звільнення, дискримінація в оплаті та ін.); 2) вплив на свідомість, підсвідомість і духовну культуру людини через психологічну дискримінацію, приниження її цінностей, інтересів). При особистій експлуатації позаекономічний примус стає основною формою впливу на найманого робітника, його свідомість і самооцінку (ігнорування, булінг, психологічний тиск тощо) та власне на особистість (штучне утримання, обмеження пересування, ігнорування прав людини, боргова кабала тощо) і може поєднуватися з економічним примусом. Таким чином, можна стверджувати, що будь-яка наймана праця експлуатується незалежно від її зовнішньої (примусової чи непримусової) форми.

Згідно наведеного матеріалу, друга методологічна деформація відбувається через «суб'єктивізацію» відносин примусу до праці та неврахування об'єктивної необхідності появи цього явища. Нарешті, третя деформація методологічного характеру впливає завдяки переходу з більш вищого (за ступенем абстрактності застосованих понять, глибиною зроблених висновків) рівня теоретичних досліджень на нижчий емпіричний рівень, що дозволяє не аналізувати, а лише поверхнево описувати складні феноменальні явища економічної реальності. Як відмічалось вище, концептуальне «загальне»

поняття «праця, що експлуатується» зводиться до розв'язання більш конкретного «одиничного» терміну «гідність праці».

Між тим, слід зауважити, що ознаки жорстокої позаекономічної експлуатації все ж таки знайшли відображення у працях зарубіжних дослідників. Так, у роботах відомого публіциста, соціолога А. Горца відзначається, що у економіці знань, яка інтенсивно розповсюджується, постіндустріальний капіталізм «...намагається по-новому визначити свої основні категорії: працю, вартість і капітал, адаптувати і поширити на нові області взаємовідносин роботодавця й найманого робітника...» [221]. А. Горц відмічає, що питання про те, як капіталу заволодіти людиною цілком (тобто, як людиною праці і людиною капіталом, за термінологією К. Маркса) і зробити її повністю «мобільною» в інтересах роботодавця при переході від індустріальної до постіндустріальної моделі функціонування капіталістичної приватної власності, вирішувалося в кілька етапів, серед яких слід виділити:

постійне вдосконалення систем оплати праці основного виробничого персоналу в рамках традиційної концепції стимулювання продуктивності і інтенсивності фізичної праці, і супроводжувалося в кінцевому рахунку скасуванням фіксованого окладу для найманих працівників інтелектуальної праці;

- впровадження «фінансової» концепції стимулювання праці власних найманих працівників, заохочуючи їх дрібними інвестиціями в акціонерний капітал компанії-роботодавця. Участь найманих працівників в портфельних інвестиціях, як зазначалося у другому розділі роботи, стало головним аргументом доказів щодо відсутності (зниження) експлуатації найманої праці в теорії демократичного капіталізму;

- розробка і впровадження нової концепції стимулювання найманої праці, що отримала назву «людини-самопідприємця». Сутність концепції людини-самопідприємця полягає в наступному: «на місце найманого робітника, який

отримує заробітну плату, приходять так звані підприємці-працівники, які сам піклуються про свою освіту, підвищення кваліфікації, медичне страхування і т.д.».

Виникає, пише А. Горц, феномен «людина-підприємство», який характеризується тим, що замість експлуатації іншим суб'єктом (роботодавцем), експлуатує себе сам, намагаючись задовольнити попит замовників - великих фірм. Цитуючи Н. Бензеля, начальника відділу кадрів в концерні Даймлер-Крайслер, А. Горц пише: «працівник постає вже не тільки володарем своєї привнесеної ззовні робочої сили, ... а продуктом самовиробництва, що продовжує працювати над самоутворенням» як підприємство [221].

Аналогічну теоретичну позицію займають М. Комб і Б. Асп, що відзначають безумовно позитивні для фірм результати реалізації концепції «людини-самопідприємця»: «сьогодні вже не окремі трудящі засвоюють культуру фірми», а, навпаки, фірми відшукують у «зовнішньому світі» ... потрібні їм уміння і здатності людей, які готові бути самопідприємцями [222].

Мова йде про те, що, наймаючи працівників, фірми вважають «своїм» людський капітал співробітників, хоча їм переходить право тимчасового користування, і вишукують способи максимально продуктивного використання «чужого» капіталу. Зараз, пише Горц А., всі великі фірми знають, що в рамках відносин найму не доводиться очікувати від працівників повної ідентифікації зі своїм завданням, адже у договорі найму прихована можливість навмисного чи ненавмисного поведінкового редукаціонізму, що сприймається керівництвом фірми як опортунізм, який неможливо нейтралізувати «філософією долі» чи навіть дрібним акціонуванням.

Тому, на думку дослідника, великі фірми прагнуть не тільки перетворити відносини трудового найму у відносини участі у капіталі, пропонуючи «незамінним» працівникам фондові опції, участь у прибутках компанії, але, граючи на лідерських якостях працівників-інтелектуалів, запроваджують

практично безпрограшну схему: «особистість повинна стати сама для себе підприємством, розглядати себе ... як капітал, що вимагає безперервного відтворення, модернізації тощо. Особистість вже має сприймати себе не підпорядкованою зовнішньому примусу, навпаки, вона перетворюється на роботодавця і найманого робітника в одній особі, змушеної прийняти на себе весь тягар самопримусу добровільно... » [221].

Велика фірма зберігає тепер лише невелике ядро постійних співробітників з повним робочим часом. Іншу частину персоналу становить змінна «маса» зовнішніх співробітників з частковою, домашньою або віддаленою зайнятістю, дійсно чи лише за видимістю самостійних, але при цьому висококваліфікованих фахівців. Тримаючи таким чином більшу частину робочої сили на відстані, фірма може значно заощадити на виробничих витратах.

Витрати на підвищення кваліфікації, медичне і пенсійне страхування зовнішні співробітники повинні частково або повністю оплачувати самі. Фірма купує їхні послуги, обговорюючи ціну, яка дійсна тільки для конкретного співробітника, отже, особиста конкуренція між найманими виконавцями стає жорсткішою, без натяків на партнерство і «командну працю». При цьому, роботодавець забезпечує собі можливість значно змінювати необхідний обсяг роботи, яку мають виконати наймані робітники, не дотримуватися нормальної тривалості робочого дня, процедур звільнення і відшкодування тощо [221], отже, безправ'я та експлуатація власників інтелектуально-креативних ресурсів не зникають, а зростають.

Сучасні неоліберали, що захоплюються концепцією «людини-самопідприємця», пише інший дослідник П. Леві, бачать таке майбутнє праці: усунення найманої праці, розповсюдження самопідприємництва, перетворення людини і всього її життя на «капітал», з яким кожен себе має повністю ідентифікувати.

Цей неоліберальний погляд проте замовчує той факт, що самостійні працівники в більшості випадків залежать від одного або від декількох великих концернів, і ці концерни підпорядковують їх чергуванню періодів гіперактивності з періодами безробіття. Замовчується також і те, що приватні клієнти, яким «самостійні» працівники продають свої послуги, самі схильні до різного роду ризиків і втрати платоспроможності [223].

Головною аксіомою ліберальних захисників суспільства без найманої праці є твердження про те, що разом зі зникненням найму, зникне і безробіття. Якщо хтось і виявиться безробітним, то лише через недостатню якість своїх знань, отже недостатню конкурентоспроможність. В аспекті викладеного слід відзначити, що схвалена сучасними неокласиками тотальна мобілізація особистості як «людини праці» на практиці обертається її тотальною експлуатацією як «людини капіталу». Незважаючи на такий суперечливий наслідок, неокласики стверджують, що концепція «людини-самопідприємця» має заохочуватися також і на державному рівні, відразу забезпечуючи скорочення соціальних витрат [223].

Спираючись на сказане, в даній роботі представлена розгорнута інституціональна структура системи експлуатації у постіндустріальній моделі власності (рис.2.8).

Згідно рис. 2.8, примус залишається головним інструментом експлуатації в системі сучасних відносин капіталістичної власності. З боку інституту власності функція неекономічного примуса не зникає, вона набуває ірраціональної форми демонстративної байдужості до проблем існування бідних, адже, їх виживання, за концепцією демократичного капіталізму, не повинно турбувати суспільство і державу, отже дійсно демократичним явищем має стати самоопікування людини своєю долею без будь-якої допомоги зовні.

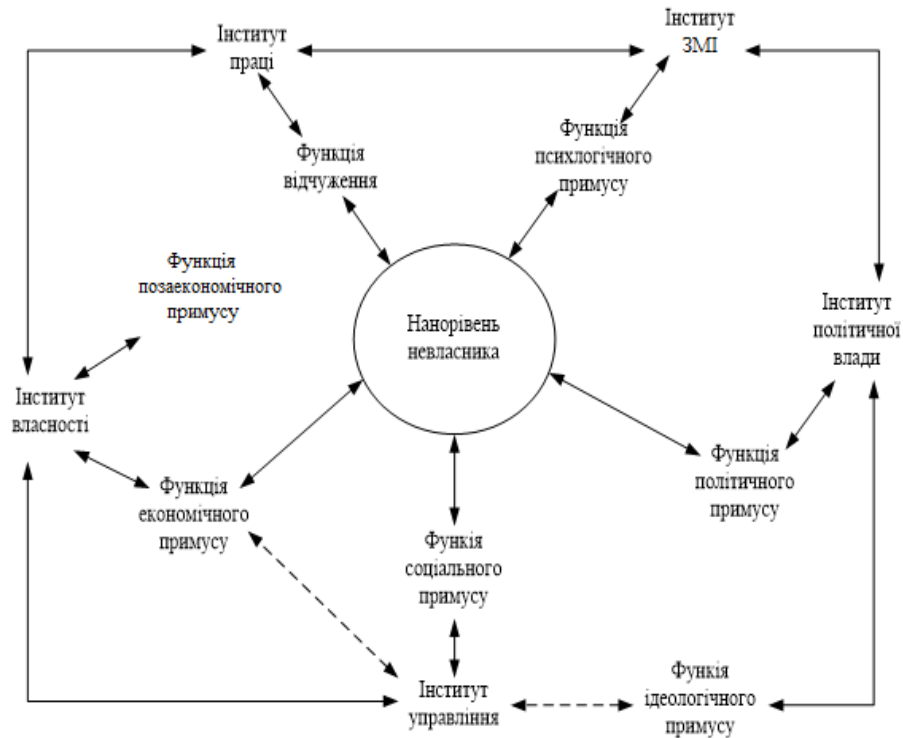


Рис. 2.8. Інституціональна структура відносин експлуатації у постіндустріальній моделі власності

Джерело: розроблено автором.

Рис. 2.8 наочно демонструє той факт, що функція економічного примусу частково делегується прошаркові менеджерів, які використовують певні соціальні інструменти (маніпулювання інформацією, суб'єктивізм управлінських рішень, що зачіпає інтереси підлеглих, зловживання дестимулами (штрафами, доганами) тощо) з метою «виправити» поведінку підлеглих, а фактично скоординувати її у своїх інтересах.

Соціальний примус, яким підкреслюється негативне відношення управлінців до якісного відтворення кваліфікованої інтелектуальної робочої

сили, психологічно болісно сприймається працівниками, незалежно від того, чи є вони найнятими, чи самозайнятими особами.

Інститут влади, спеціалізуючись на виконанні функцій політико-ідеологічного примусу, залучає до свого впливу на соціум також інститут ЗМІ, представники якого застосовують комплекс апробованих інструментів психологічного примусу. Людина (невласник матеріальних і багатьох нематеріальних факторів виробництва) підпадає під масований негативний вплив різних суб'єктів та інститутів [224].

З приводу сказаного, слід зауважити, що не можна не погодитися з висновками І. Філіппової щодо деформації соціальних відносин на підприємствах (фірмах), які розділилися на:

- а) робочі нестійкі зв'язки між колегами, адже кожного співробітника можна у будь-який час замінити;
- б) стійкі зв'язки управлінської залежності персоналу від менеджерів;
- в) стійкі зв'язки владної залежності найманих робітників від роботодавця-власника.

Натомість інтелектуальний розвиток нанорівня власників інтелектуально-креативних ресурсів за концепцією економіки знань західних лібералів представлено на рис. 2.9, згідно якому найманий робітник у статусі «найманої особи» залишається елементом людського капіталу акціонерної компанії, маючи право власності на власні розумові здібності та право винагороди за інтелектуальну працю [225].

Найманий робітник як людина соціуму, уособлюючи соціальний капітал суспільства, претендує на отримання права на вироблений власноруч інтелектуальний продукт, отже, права на отримання доходу от інтелектуальної діяльності. Поступово відновлюється соціальна значимість індивіда: він, чим далі, тим більше, стає незамінним для соціуму як володар унікальних інтелектуальних здібностей.



Рис. 2.9. Проектовані інституціоналізовані зміни соціального статусу невластника факторів виробництва (нанорівень організації економічної системи)

Джерело: розроблено автором.

На зміни статусу найманого робітника в умовах переходу до інформаційно-знаннєвої економіки вказує багато вітчизняних і зарубіжних вчених. В когорті захоплених прихильників теорій знаннєвої економіки та самозайнятості власників інтелектуальних ресурсів особливе місце посідає З. Бауман, який першим почав акцентувати увагу на специфічних особливостях процесів

стратифікації в сучасному суспільстві, обумовлених інтелектуалізацією, глобалізацією, і піддав сумніву занадто оптимістичні висновки інших вчених ліберального напрямку щодо кардинальних змін стану сучасних найманих робітників а саме:

по-перше, показав, що найбільш гостру форму стратифікація приймає в зв'язку з різною просторовою мобільністю «еліт» і решти населення: «еліти переміщуються в просторі, і переміщуються швидше, ніж будь-коли; але «...павутини влади не залежить від цих переміщень. Завдяки новознайденій «безтілесності» влади в її головній, фінансовій формі, володарі набувають справжню екстериторіальність, навіть якщо фізично залишаються «на місці». Їх влада повністю і остаточно стає «не від світу цього» - не належить до фізичного світу, де вони будують свої ретельно охоронювані будинки і офіси, які самі по собі екстериторіальні, захищені від вторгнення небажаних сусідів, відрізані від усього, що пов'язано з поняттям «місцевої громади» [192, с. 32];

по-друге, вчений нагадав, що наймані робітники не є однорідною системою, вони не всі є носіями креативно-інтелектуальних ресурсів, а поділяються на чотири групи (категорії):

а) «символічні маніпулятори», тобто люди, які вигадують ідеї і способи їх перетворення у корисні речі; особи, які зайняті у відтворенні робочої сили (працівники сфери освіти або функціонери «держави благоденства»);

б) люди, зайняті в сфері «особистих послуг» (перед усім, торговці товарами, послугами, і творці попиту на них);

в) люди, які за останні півтора століття сформували «соціальний субстрат» робітничого руху, «рутинні працівники», прив'язані до конвеєру або, на більш сучасних підприємствах, до комп'ютерних мереж і електронних автоматизованих пристроїв, і начебто утворюють системи контролю.

Саме ці люди, які складають «соціальний субстрат» суспільства, піддаються максимальній експансії, стають легко замінними елементами

економічної системи. Вимоги до них не передбачають ані будь-яких особливих навичок, ані мистецтва спілкування з клієнтами. Вони розуміють, що цілком замінні, тому не прив'язують себе до робочого місця, і не обтяжуються зайвими зобов'язаннями. «Пригнічені до землі» (за термінологією З. Баумана), «знерухомлені» (локалізовані у певному місці), вони не намагаються змінити місце проживання, через брак коштів вони апріорі знаходяться в невідгданому становищі в порівнянні з капіталом, що вільно переміщається й все більш глобалізується [192].

В узагальненому вигляді постіндустріальна модель функціонування капіталістичної власності представлена на рис. 2.10.

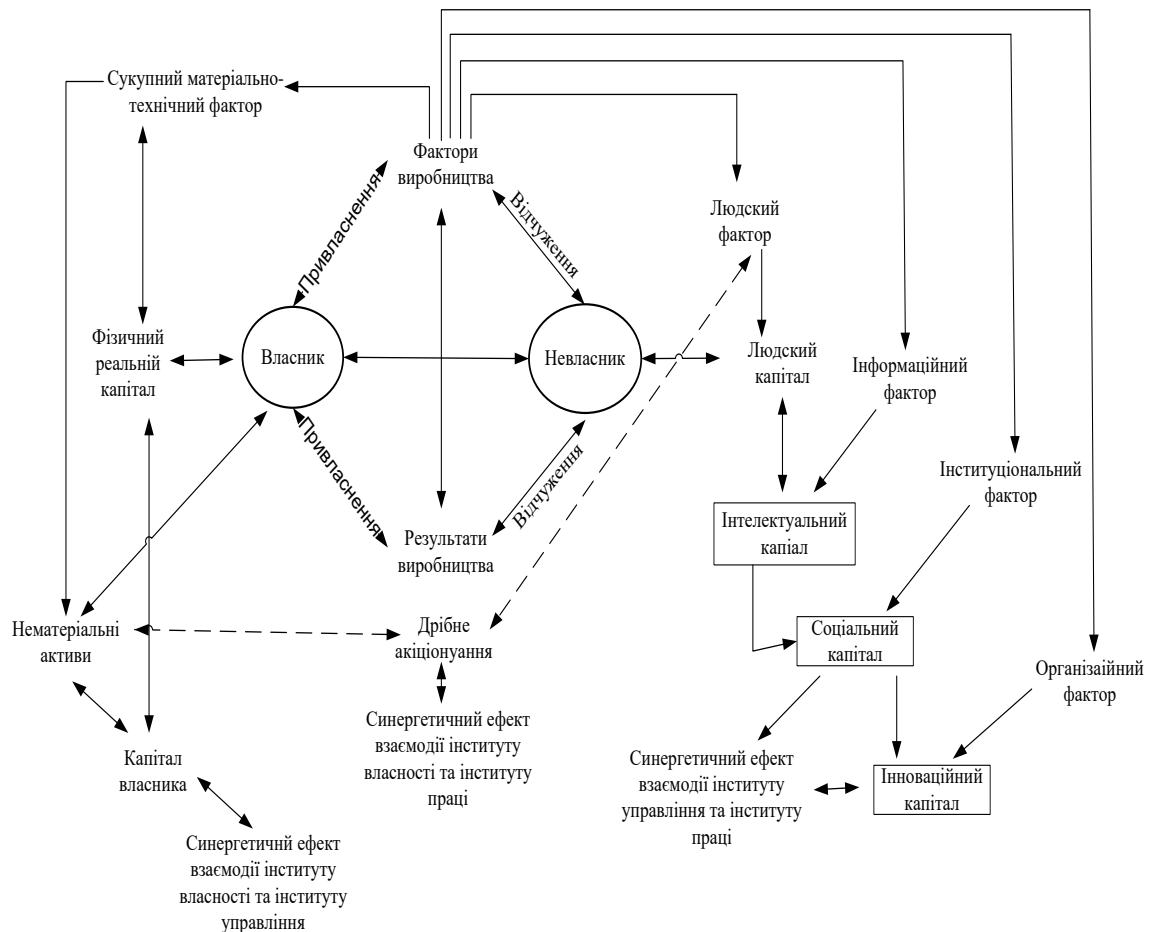


Рис. 2.10. Постіндустріальна модель функціонування капіталістичної власності

Джерело: розроблено автором.

Рис. 2.10, який дозволяє побачити, що в процесі формування постіндустріальної моделі капіталістичної власності виникає декілька синергетичних ефектів взаємодії базисних інституцій [226]:

- позитивний зовнішній синергетичний ефект (підвищення ефективності продуктивного і доходогенеруючого потенціалів сучасних капіталістичних підприємств) при використанні сукупного матеріально-технічного фактору та спільного інтелектуально-креативного ресурсу, який, в свою чергу, вимагає застосування знанневих матеріальних ресурсів, про що справедливо зауважують О. Завгородня, В. Тарасевич [191, с.39];

- позитивний внутрішній синергетичний ефект компромісної взаємодії інституту власності та інституту праці, що виникає при змінах майнового статусу найманого робітника, який приймає участь у дрібному акціонуванні власної, або навіть чужої компанії, але при цьому зміни його соціального статусу «запізнюються»;

- позитивний зовнішній синергетичний ефект взаємодії інституту управління та інституту праці проявляється у формуванні інтелектуального, соціального та інноваційного капіталів підприємства, раціональне використання яких забезпечує:

- а) генерацію додаткового потоку доходів, пов'язаного з реалізацією прав власності на інноваційні інтелектуальні та інтелектуалоємні продукти;

- б) мобілізацію і концентрацію вільних фінансово-кредитних ресурсів, залучених завдяки підвищенню рентабельності наукоємного виробництва і т.д. [191, с.45];

- негативний внутрішній синергетичний ефект взаємодії інститутів власності, управління, праці, коли виявляється, що інтелектуальний, соціальний та інноваційний капітали підприємств формуються і використовуються в інтересах лише головного титульного власника факторів виробництва в союзі з менеджерським корпусом.

Висновки до розділу 2.

На основі проведеного аналізу доведено, що політико-економічне дослідження складних соціально-економічних систем вимагає відповідного вдосконалення методології їх вивчення. Звідси зростає увага до проблематики створення міждисциплінарної (трансдисциплінарної) парадигми досліджень на діалектико-синергетичних засадах в процесі продуктивного взаємообміну різних методологічних підходів. З цього приводу мають обов'язково розрізнятися підходи-методи, що вирішуватимуть загальні питання організації, функціонування й розвитку складних систем і підходи-прийоми, що запозичені з різних монодисциплін, й застосовуються для розв'язання більш конкретних питань.

Показано, що у діалектико-системно-синергетичній методології досліджень: системний підхід вивчає властивості системи, її зовнішні зв'язки, механізми структурних змін; як логічне продовження системного підходу, діалектичний підхід розглядає самоорганізацію і розвиток складних систем, з'ясовуючи внутрішній генетичний контур зв'язків їх елементів; історико-генетичний підхід ідентифікує характер (еволюційний, інволюційний, революційний тощо) змін зв'язків основних і допоміжних елементів систем, і з об'єктивною необхідністю вимагає застосування синергетичного підходу, що дозволяє дослідити механізми їх самовідтворювання і прогнозувати можливі зміни і розвиток.

На основі використання методології системного підходу в роботі представлена індустріальна модель функціонування відносин капіталістичної власності, в якій наочно ілюструється відтворення процесів привласнення-відчуження, інституціонально оформлених титулом власності, що дозволяє утримувати фактори виробництва у певному інституціональному режимі («капітал-власність – капітал-функція – капітал-власність»).

Визначено, що індустріальна модель капіталістичної власності постійно відтворює ідеологію «суспільства споживання»:

по-перше, культивує «споживчу» функцію як головну цінність соціуму;

по-друге, зберігає деформований стан трудової функції найманого робітника-невласника засобів виробництва як виключно виконавчої, пригноблюючи розвиток здатностей до здійснення певних управлінських функцій у виробничому процесі.

У процесі дослідження виявлено, що компаративний аналіз підходів до управління рухом відносин власності дозволяє визначити першість матричного підходу у вирішенні теоретичного і практичного питання щодо максимального охоплення різних аспектів дослідження стану і рухів різних форм власності, адже саме матричний підхід дозволяє:

а) об'єднати системні переваги інших дослідницьких підходів (інтеграційного, відтворювального і процесно-функціонального);

б) враховувати одночасно економічну поведінку різних інституціонально-персоніфікованих суб'єктів;

в) оптимізувати взаємодії керованої та керуючої підсистеми суб'єктів відносин власності;

г) оцінювати ефективність керованої і керуючої підсистеми в управлінні цілим – відносинами власності.

Обґрунтовано, що матричний метод є особливо важливим інструментом дослідження: а) специфіки «внутрішніх зв'язків» між суб'єктами відносин власності; б) діагностики змін внутрішньої структури зв'язків, чи стану відносин власності.

З'ясовано, що примус залишається головним інструментом експлуатації в системі сучасних відносин капіталістичної власності. З боку інституту власності функція неекономічного примуса не зникає, набуваючи ірраціональної форми демонстративної байдужості до проблем існування всіх верств населення, які

мають самоопікуватися своєю долею без будь-якої допомоги зовні, включаючи державу.

Показано, що функція економічного примусу частково делегується прошаркові менеджерів, які використовують маніпулятивні інструменти з метою скоординувати трудову поведінку підлеглих у своїх інтересах. Функції соціального та політико-ідеологічного примусу здійснює інститут влади, користуючись послугами інституту ЗМІ, отже, людина (невласник матеріальних і багатьох нематеріальних факторів виробництва) підпадає під масований негативний вплив різних суб'єктів та інститутів.

Доведено, що впровадження концепції «людини-самопідприємця» остаточно перетворило індустріальну модель капіталістичної власності у постіндустріальну. Постіндустріальна модель має значний внутрішній потенціал, завдяки низці синергетичних ефектів взаємодії базисних інституцій, а саме: позитивний зовнішній ефект для роботодавців, які користуються спільним інтелектуально-креативним ресурсом робітників і привласнюють нові потоки доходів; подвійний ефект для найманих робітників: позитивний внутрішній синергетичний ефект привласнення додаткового доходу (збільшення заробітної плати); негативний внутрішній синергетичний ефект (поява комплексу нових позаекономічних форм експлуатації: політико-ідеологічної, психологічно-ментальної тощо).

Основні положення цього розділу викладені у монографіях і статтях:[110; 154; 157; 205; 206; 210; 211; 224; 225; 226].

РОЗДІЛ 3.

ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ У ТРАНЗИТИВНИХ УМОВАХ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

3.1. Характеристика сучасної державної власності в Україні: ознаки посилення деформаційних змін

В руслі плюралістичної методології досліджень багато вчених відходять від технологічного детермінізму і вбачають джерела негараздів у стані всієї постсоціалістичної економічної системи, у тому числі, відносинах власності, обумовлених дією позаекономічних чинників.

Вчені Н. Брюховецька, І. Булеєв, Є. Редзюк, Є. Суїменко роблять наголос на руйнівному впливі радянської ментальності й відповідних інститутів, домінуванні приватних інтересів партійно-урядової номенклатури, прискорено-стихійному характеру проведення приватизації тощо [189, с. 453-455; 227; 228].

Як відомо, прискорена й неупорядкована приватизація тотальної державної власності призвела до зворотного результату – тотальному розповсюдженню приватної власності, яка між тим не забезпечила перехід до постіндустріальної економіки, навпроти, спровокувала процеси деіндустріалізації, що відчули саме країни транзитивного стану.

З цього приводу Н. Брюховецька та І. Булеєв вважають, що процес реформування власності шляхом приватизації не закінчується, адже її перетворення «має ув'язуватися з рухом до постіндустріального суспільства з соціально орієнтованою ринковою економікою при активному включенні регулюючих функцій держави» [227, с.8].

При цьому, як справедливо вважає Т. Радзієвська, що системні перебудови в сфері відносин власності мають пройти «короткострокові перетворення, пов'язані з інтенсивною ломкою існуючих форм власності, середньострокові

перетворення, спрямовані на якісну стабілізацію утворюється системи, і довгострокові перетворення, пов'язані з повноцінною економіко-правовою реалізацією нових відносин власності» [229, с.9].

Інші дослідники Т. Галецька, І. Топішко, коментуючи ствердження про «інтенсивну ломку» існуючих форм власності, відзначають, що безумовні прихильники приватизації (так звані «приватизатори» - представники різних течій ліберальної економічної думки) всупереч наслідкам цього процесу незмінно намагаються довести, що приватна власність більш природна, раціональна і ефективна», а державна власність, зазвичай, нераціональна і малоефективна [230, с. 25], прагнучи реалізувати свої політичні вподобання й амбіції.

У цьому сенсі слід згадати попередження одного з найвидатніших прихильників реформування соціалістичної економіки на ринкових засадах й переходу до приватної моделі господарювання Б. Гаврилишина, який ще на початку 2000-х років зауважив, що існують цілком достатні докази того, що одна лише зміна форм власності не покращує діяльності фірм. Вказуючи на досвід Сінгапуру, вчений відмітив, що ця країна в найкоротші терміни перетворилася з відсталої на успішного східного «тигра» на базі саме державної власності, причому багато з цих державних підприємств стали світовими лідерами у своїх секторах економіки [231].

Між тим виключне домінування приватної власності деякі дослідники проліберального толку продовжують асоціювати з виконанням вимог так званої «ліберальної традиції», яка, на думку вченого Є. Балабана, «... постулює особистість як вищого володаря політичних, економічних і культурних прав, пріоритетність індивідуальних прав над груповими» [203, с.32].

Крім того, все більшої ваги набувають економічні інститути лідерства, соціальної відповідальності, довіри і перспективи у відновленні національної економічної системи і суспільства в цілому. З позицій відновлення значущості

цих соціальних інститутів соціологи досліджують фактори і причини появи «хреодного ефекту» у інституціональній системі суспільства, який може деформувати процес реформування соціально-економічних відносин, й перед усім відносин власності. При цьому, економічні суб'єкти й суб'єкти управління можуть не враховувати таку специфічну рису «хреодного ефекту», як провокування неефективної траєкторії розвитку соціуму, наприклад, через недосягнення консенсусу економічних інтересів різних соціальних груп і прошарків суспільства, перед усім, українського, описаних у ряді статей вчених Н. Венцеля, Н. Ковтуна, М. Козловця, О. Москаленка [232; 233; 234].

Звідси, з інституціональних позицій слід, на наш погляд, підходити до з'ясування моделей перетворень таких основних форм власності в Україні (згідно статей 325, 326, 327, 355 Цивільного Кодексу України), як: власність народу України, державна, приватна (у тому числі особиста власність як похідна), комунальна, спільна (у тому числі акціонерна, кооперативна, власність організацій (юридичних осіб)) [235].

У переліку офіційно встановлених форм власності основний конфлікт й дотепер розгортається між державною і приватною власністю. З максимальною категоричністю про суперечності цих форм власності наразі заявляють західні вчені, визначаючи, що у сучасному лібералізмі виявилися два напрямки в інтерпретації відносин власності: лібертаріанський і соціал-ліберальний.

Лібертаріанський напрямок стоїть на позиціях крайнього індивідуалізму, природному праві приватної власності, які не має ніхто порушити. Держава зі своєю системою прогресивного оподаткування є порушником цього природного права, адже, якщо податки перевищують мінімум (суму, що необхідна для захисту громадян), то це ідентифікується як примусова праця.

Напроти, соціал-ліберальний напрямок послідовно доводить, що ідеологія та практика лібертаріанства приводять до утворення у суспільстві нерівності, що стає погрозою самій волі, яка вважається найвищою цінністю соціуму. Через

це власність і доходи від неї повинні бути перерозподілені (частково) від багатих до бідних з тим, щоб гарантувати рівну волю для всіх соціальних шарів, що вимагає інституту держави і державної власності.

Полеміка стосовно долі державної власності та її функцій не вщухає, й сучасні вітчизняні неоінституціоналісти і соціологи, у тому числі О. Іващенко, стверджують, що «для охорони індивідуальної волі повинні бути уведені конституційні обмеження, які перешкоджають такому перерозподілу, що може виходити з описаних «принципів демократичного правління» [236].

Більш «спокійна» позиція щодо особливостей реформування державної власності у транзитивній економіці та її значущості у ринковій економіці представлена у працях дослідників А. Вовченко, А. Когтевої, О. Кононової, О. Півоварової, де без політичного наголосу з'ясовуються такі важливі характеристики процесу перетворення власності, як:

- а) ступінь і характер юридичної оформленості процесу трансформації відносин власності;
- б) ступінь і форми державного впливу на зміни власності;
- в) масштабність приватизації та роздержавлення;
- г) стан змін соціальної бази суб'єктних відносин власності;
- д) результативність правової роботи зі специфікації правочинів;
- к) розвиненість і характер форм реалізації основних видів власності для їх суб'єктів;
- л) ступінь економічної ефективності різних форм власності [237; 238].

Використання цих та інших критеріїв дозволило дослідникам виділити певні етапи трансформації власності у пострадянському просторі. До плеяди відомих вітчизняних дослідників питань трансформації державної власності відносяться економісти і соціологи О. Білоцерківець, В. Блага, Г. Кобзарєва, О. Кошик, І. Марченко, І. Панченко, Р. Рахманов та ін. [239; 240; 241; 242, с.63-65], які виділили певні етапи приватизаційного і постприватизаційного періодів:

1) «доваучерний», який розпочався наприкінці 80-х років. Для нього характерні виникнення і розвиток недержавних структур (кооперативи, індивідуальна трудова діяльність, колективна власність на основі довгострокової оренди майна державних підприємств (з можливістю подальшого викупу) при збереженні панівних позицій за державною власністю. Багато нових кооперативів створювалися не як конкуренти державних підприємств, а по суті як їхні приватні філії. Разом з тим відбувся перерозподіл власності КППС за участю тіньового й кримінального капіталів). Доваучерний етап у працях вітчизняних дослідників В. Благої, І. Марченко, Г. Кобзарєвої розподілений на так звану стихійно-тіньову приватизацію (середина 1980-х – 1992 рр) та колективно-орендну, яка тривала, на думку цих дослідників два роки (1992-1994 рр.) [41];

2) «ваучерний» (сертифікатний) етап приватизації попав у поле зору всіх ліберальних дослідників, які одноголосно визначили, що у цей час була практично зруйнована монополія державної власності (наприкінці 90-х років сукупний приватний сектор перевищив державний за кількістю підприємств). Як наслідок, до кінця 90-х рр в Україні склалася двохсекторна модель економіки (державний і приватний сектори), при цьому була проігнорована необхідність обов'язкового проходження проміжного періоду (періодів) багатокладності.

Сутність ваучерної приватизації визначалася як фінансові спекуляції з ваучерами, що, з одного боку, завдало значної шкоди їх власникам (українським громадянам), з іншого боку, зосередило економічну владу у адміністрації підприємств, державних чиновників, які стали реальними власниками первинного роздержавлення. За образним визначенням Є. Суїменко, приватизація підприємств-монополістів привела не до демонополізації, а до перетворення державної монополії на монополію приватника, яка, у свою чергу,

при відсутності конкуренції перетворила приватника на монополіста [189, с. 455, 458];

3) «постваучерний», або грошовий етап приватизації характеризувався тим, що фінансові цілі приватизації вийшли на перший план, тому комерційний спосіб (через аукціони) передачі належних державі акцій в приватні руки став єдиним. Основними покупцями об'єктів, що приватизувалися, став великий бізнес.

Відбувся процес перерозподілу вже приватизованої власності та подальше звуження соціальної бази власників, насамперед дрібних акціонерів. Держава підтримувала концентрацію та інтеграцію власності в процесі формування фінансово-промислових груп. Ми можемо додати, що на етапі грошової приватизації завершилося формування альянсу олігархату з бюрократично-чиновницьким апаратом.

Складання олігархічно-бюрократичного альянсу характеризувалося застосуванням таких механізмів, як: аукціони, конкурси з інвестиційними умовами, внесення державної власності у статутний капітал акціонерних товариств. Реструктуризація власності позначилася формуванням такої моделі, в якій переважали аутсайдери, до складу яких входили в основному юридичні особи: а) нефінансові суб'єкти (промислові, торгові підприємства й організації); б) фінансові суб'єкти (комерційні банки, інвестиційні фонди, холдинги, страхові компанії).

Теоретичне викладення причин не реформування, а деформації відносин власності у перехідний період надано, на наш погляд, у колективній монографії вчених І. Булеєва, Н. Брюховецької, де визначено, що деструктивно спрямований інституціональний «вектор» перетворень одержавленої соціалістичної економіки не забезпечив її демократичних зміни на ринкових засадах. Навпаки, активізувались інституціональні аспекти, що негативно вплинули на перебудовні процеси, до яких автори віднесли [227, с.36-37]:

- а) поспішність запуску процесів приватизації, порушення термінів роздержавлення й приватизації;
- б) недосконалість вибору і формування органів та інститутів влади;
- в) надмірне політизування заходів щодо реформування економіки та інститутів її управління;
- г) низьку якість і часту змінюваність різних програм розвитку транзитивної економіки;
- д) орієнтацію не на створення єдиного інтегрованого господарського комплексу країни, а на дроблення великих підприємств;
- ж) нарешті, появу, вищезгаданого олігархічно-бюрократичного альянсу.

Дослідники справедливо визначили, що зовнішньо демократичне, а внутрішньо недемократичне цілепокладання реформ при деструктивній інституціональній базі сприяло впровадженню в Україні моделі «нерозвиненого ліберального капіталізму з пануючою олігархічною формою власності, монополізованою і корумпованою. Під цю модель була реформована державна (загальнонародна) і кооперативно-колгоспна власність; реалізована деіндустріалізація промисловості, її занепад; розформовані великі промислові й агропромислові об'єднання державної форми власності; знизилася рівень і якість освіти, охорони здоров'я населення, його соціальної захищеності» [227, с.38].

Не менш аргументовану та емоційну характеристику наслідків процесу приватизації державної власності в Україні надано у роботі І. Панченко, який справедливо зауважує, що у приватизаційний період відбулося не реформування, а кардинальна деформація державної власності [241, с. 46]. Метою перетворень одержавленої власності, пише дослідник, було «процання з тотально-етатистською монополією на власність, її диверсифікація, демократизація, визнання плюралізму її різних форм, розквіт багатукладного

господарства і, не в останню чергу, торжество соціальної справедливості...» [2421, с. 49].

Вчений виставив актуальну понині пріоритетність цілей приватизації, а саме: вільний розвиток різних форм власності; поява відповідальних власників (як приватних, так і державних), що мають обрати інноваційну модель господарської поведінки, отже, вирішували проблеми структурної перебудови економіки, залучення інвестицій, наповнення дохідної частини бюджету і, головне, його ефективного використання.

Як і інші дослідники, І. Панченко відмітив головну ваду всіх етапів приватизаційного процесу і Україні - ініціювання владою приватизації «огульної, повсюдної ... », яка закономірно відгукнулася дезінтеграцією, дестабілізацією централізованої економіки, причому у розпалі кризи, коли, справедливо зауважує дослідник, значно зростає актуальність протекціоністської зовнішньої політики держави, її внутрішнього патерналізму у відношенні до господарюючих суб'єктів і соціуму в цілому.

У іншому випадку, який саме і склався, відсторонення держави від проблем суспільства при масштабному грабуванні об'єктів «загально-народної» власності неодмінно призвело до:

- а) деіндустріалізації галузей матеріального виробництва;
- б) наростання суперечностей між суспільними цілями і приватними інтересами збагатившихся груп власників;
- в) гальмування розвитку середнього класу на етапі його становлення (а мова вже йде про креативний клас);
- г) насадження ідеології індивідуалізму, нехтування ідеологією колективної волі, національними та муніципальними претензіями, потребами громадян [241, с. 50,58], що вкрай негативно позначилося й позначиться у подальшому на якості життя населення.

З приводу останнього висновку, інший вчений П. Єщенко, коментуючи доповідь Відділу ООН з питань народонаселення «Перспективи світового народонаселення, 2008» відзначає, що до 2050 р. населення України (згідно із середнім варіантом прогнозу ООН) зменшиться на 10,682 млн. осіб і становитиме 35,026 млн. осіб. Запущений в Україні деструктивний демографічний процес є закономірним наслідком, на думку П. Єщенко, деіндустріалізації народного господарства, витіснення реального сектору економіки, відповідно, скорочення працездатного населення й, особливо, кваліфікованих кадрів [243, с.28].

При цьому, деіндустріалізація галузей матеріального виробництва стосуватиметься не лише їх відносного скорочення, а, перед усім, деградації, гальмування інноваційного розвитку. Вчений відмічає, що у даний час в Україні зростання ВВП за рахунок впровадження нових технологій оцінюється всього у 0,7%, тоді як у розвинутих країнах цей показник сягає 60% і навіть 90% [243, с.28].

Дослідник робить висновок про те, що трансформація національної економіки відповідно до західних рецептів обернулася руйнуванням економіки, значною втратою науково-технічного і людського потенціалу. Сьогодні стало очевидним, що модель, впроваджувана в економіку України, перетворила так званий адміністративний ресурс (посаду, становище чиновника) на спосіб експлуатації людей і природного багатства нації [243]. Ми додаємо, що це дійсно відроджений напів-феодальний спосіб експлуатації найманих робітників і всього соціуму, але в умовах капіталізму, що формується, і проходить свій «дикий» етап становлення.

На фоні деструктивних процесів у виробництві та масового зубожіння населення частка багатства десяти найбагатших людей України, як і раніше, є великою (20,3% ВВП та 26% валового зовнішнього боргу країни) [244], що

наводить на думку про відродження умов дії закону капіталістичного нагромадження, але у деформованому вигляді.

Як відомо, К. Маркс сформулював загальний закон капіталістичного нагромадження (накопичення), за яким з ростом капіталу прогресує не тільки відносне, а й абсолютне зубожіння робітничого класу. При деградації капіталу дія закону нагромадження приймає вкрай деформовану форму: руйнування капіталу (зношеність основних фондів, несприйняття інновацій, зниження потенціалу факторів капіталістичного виробництва тощо) при відновленні абсолютного і відносного зубожіння найманих робітників і всього населення.

Цю особливість процесу відтворення суспільного капіталу в Україні підмітили навіть юристи, які почали вбачати у реаліях сьогодення явні порушення прав людини на гідне життя і працю.

Так, у праці А. Клименко визначається, що з 2014 р. по теперішній час в Україні відбулося «значне погіршення життєвого рівня людей, переважна більшість населення не змогла пристосуватися до нових умов. Як наслідок, у країні з'явився досить численний прошарок населення, який зазнає сьогодні особливо великих труднощів у матеріальному забезпеченні», особливо з появою такого негативного явища, як «раптова бідність» через збройний конфлікт на Сході країни [245, с.132].

Обґрунтовуючи свій висновок, вчена наводить інформацію про зниження прожиткового мінімуму населення України за 2013-2016 рр. У доларовому еквіваленті прожитковий мінімум на початку 2016 р. становив 34,5 % цього показника у 2013 р., тобто зменшився майже у 3 рази, констатує дослідниця [245, с.134].

Багато дослідників визначають, що «політика вільної торгівлі» для країн, що розвиваються, і країн з транзитивною економікою, являє собою справжній евфемізм (маскування, прикрашання істинного сенсу понять). Натомість, політика вільної торгівлі надає транснаціональним компаніям привілеї, яких

національні виробники позбавлені. Звідси, розмови про ефективність національного (автохтонного) капіталу також є евфемізмом.

Приплив, а фактично експансія іноземного капіталу в економіку України мала й понині має сировинний характер (експорт в основному металу, хімікатів, сільськогосподарської сировини). У промисловому секторі іноземний капітал, відмічає І. Панченко, зосередився на галузях зі швидкою оборотністю коштів (торгівля) під гарантію збуту власної продукції. У 2010 р., пише дослідник, 34% всього обсягу іноземних інвестицій припали на фінансову сферу, по 11% – на торгівлю та операції з нерухомістю [241, с.62]. Зовнішньоекономічні зв'язки використовуються таким чином не в інтересах національних підприємств, а на користь виробників країн ЄС, які шукають ринки для своїх товарів.

В аспекті сказаного спірною вважається пропозиція дослідників К. Бачинської, В. Благої, Г. Кобзарєвої, І. Марченко щодо необхідності подальшої приватизації державного майна, розширення переліку об'єктів, що підлягають приватизації [240; 246], більш того, на думку І. Панченко, слід зберегти співвідношення часток майна державної і приватно-корпоративної власності у створенні ВВП (40%:60%, відповідно). Таке співвідношення державної і приватної власності є на сьогодні найбільш доцільною, пише автор [241, с. 58].

Отже, пропозиції збільшити частку приватної власності шляхом подальшої приватизації державної, мотивуючи цей захід заявами про неефективність останньої, є зовні популістськими, а за суттю абераційними. Ми вважаємо доцільним навести математичне обґрунтування зроблених зауважень стосовно державної власності.

Результати розрахунків, виконаних за статистико-аналітичним матеріалом Державного комітету статистики України [247], зведені у табл. А1 Додатку А, показали, що протягом 2012-2019 рр. загальна кількість підприємств в Україні збільшилася на 10,31%, з 929,3 тис. до 1025,2 тис. юридичних осіб. На цьому тлі відбулося скорочення кількості підприємств державної та комунальної

власності на 17,14%. Найбільш інтенсивне скорочення частки державних та комунальних підприємств в загальній кількості українських господарюючих суб'єктів підприємств з 2,09% до 1,72% відбулося за період 2015-2020 рр. через те, що у 2015 році було ліквідовано кожне п'яте державне підприємство у руслі практичного втілення гіпотези про неефективність держави як власника.

З метою перевірки достовірності гіпотези неефективності державної власності проаналізуємо причинно-наслідкові зв'язки між динамікою частки підприємств державного сектору та рентабельності операційної діяльності підприємств, за допомогою кореляційного аналізу, шаблон якого надано у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Шаблон-результат застосування функцій «ЛИНЕЙН» та «ФРАСПОБР($a; f_1; f_2$)»

Повна статистика лінійної регресії. Формули масиву (параметри регресійної моделі)				
α_4	α_3	α_2	α_1	α_0
Стандартні значення помилок для коефіцієнтів:				
α_4	α_3	α_2	α_1	α_0
Коефіцієнт детермінації (квадрат коефіцієнта кореляції Пірсона)	Помилка – стандартне відхилення	-	-	
F-критерій Фішера (F-статистика)	Число ступенів вільності	-	-	
Регресійна сума квадратів	Залишкова сума квадратів	-	-	
Перевірка адекватності регресійної моделі				
$F(a; f_1; f_2)$	-	-	-	

За результатами розрахунків на основі статистико-аналітичної інформації Держстату України [247] отримуємо коефіцієнт детермінації, що дорівнює 0,19, який означає, що зміна рентабельності операційної діяльності підприємств лише на 19% залежить від зміни частки підприємств державного сектору, а на 81% - від впливу інших чинників, зокрема, дії ринкових чинників, лобіювання економічних інтересів власників капіталу тощо. Тож стверджувати, що держава є неефективним власником, а найвищу результативність мають приватні підприємства, є дещо упередженням.

До сказаного ми додаємо, що негативне відношення до державної власності, заклики щодо подальшої приватизації криються не лише у констатації її неефективності, скільки у ототожненні з пануванням бюрократично-олігархічної влади-власності.

Між тим, слід відзначити, корумпованість керівників підприємств державної і приватної власності залишається значною, утім акцент робиться на корумпованості адміністрації саме державних підприємств, яка визначається масштабною. Посилаючись на дані Національного антикорупційного бюро України, вчений В. Захарченко відмічає, що лише у 35 державних підприємствах, 15 з яких за розміром активів входять в топ-100 державних компаній, збитки від корупційних правопорушень перевищують 20 млрд грн. [248, с.30]. Звідси, дослідник робить висновок, що головна причина деформацій власності в процесі приватизації – це не стільки масова приватизація державних підприємств в періоди економічного спаду, скільки не розмежування прав власності та управління [248, с.31].

Ми вважаємо вірним це зауваження автора, і додаємо, що у взаємодії інститутів «влади – власності – управління – праці», яка закріпилася за умов тотального одержавлення власності за радянських часів, альянс влади-власності не був розірваний, а закріпився. Влада, як і раніше, виявила свої приватні

інтереси, які не співпадають з інтересами соціуму як суб'єкта публічної власності.

Представники влади (керівники державних органів та чиновники державного апарату) здійснюють монопольне розпорядження об'єктами публічної і муніципальної власності. Держапарат-монополіст керує розгалуженим державним сектором, а саме: здійснює управління державними підприємствами, зайнятими підприємницькою діяльністю, забезпечує пропозицію суспільних благ, залучаючи приватний сектор, і контролюючи його через систему участі у капіталі і прибутках. Новим моментом у взаємодії «влади – власності – управління – праці» стає те, що групові економічні інтереси держапарата-монополіста збігаються з груповими інтересами великого корпоративного капіталу, не завжди національного.

Лаконічно, і у той же час змістовно цю ситуацію описав вчений-економіст І. Панченко, який підкреслив значущість розвитку національного капіталу як автохтонного, що бореться з компрадорським капіталом, який сприяє конкурентній боротьбі іноземних капіталів у економічному просторі України» [241, с. 55].

На основі аналізу особливостей і загальних результатів означених етапів приватизаційного періоду деякі дослідники визначилися з необхідністю постприватизаційного періоду реформування державної власності. Так, у праці О. Конової виділено такі аргументи (базові критерії) щодо ініціювання постприватизаційного періоду, чи так званої постприватизації [249, с.67], як:

- 1) необхідність забезпечення ефективності функціонування всіх форм трансформованої власності за результатами приватизаційного процесу;
 - 2) виникнення потреби у впровадженні економіко-правових інструментів «відсторонення» неефективних суб'єктів від об'єктів власності, й недопущення
-

практики зловживання цими інструментами (наприклад, процедурою банкрутства, для чого необхідно відповідне вдосконалення законодавчої бази).

Ми маємо додати, що цей критерій є виключно важливим для всіх країн з транзитивною економікою, адже дозволяє оцінити всі параметри необґрунтовано прискореної трансформації державної власності у перехідний період.

Так, журналіст Є. Редзюк відзначив, що понад половина підприємств, які були приватизовані в Україні за період 1995–2017 рр., не мали інвестиційних зобов'язань, й були ліквідовані через процедуру банкрутства з метою розпродажу їх майна і поглинання з'явившимися монополіями. До цього ж, у тій частці приватизованих підприємств, де фіксувалася господарська діяльність, продовжує Є. Редзюк, спостерігалось значне погіршення фінансово-господарських показників (збитковість, збільшення боргової залежності, скорочення персоналу й гальмування оборотності активів, відсутність капітальних інвестицій) порівняно з доприватизаційним періодом [228];

3) «вмінювання» приватним власникам застосування ефективного менеджменту, адже вони продемонстрували нездатність подолати інвестиційну пасивність й неплатежі, невміння оновити і розвивати бізнес, низьку виконавчу дисципліну щодо зобов'язань перед бізнес-партнерами, найманими працівниками, державою.

Державі як неефективному власникові також має змінюватися якісне виконання економічних, соціальних і політичних функцій, отже відносини економічної відповідальності слід розглядати не тільки для окремого суб'єкта власності, але й для суспільства в цілому;

4) необхідність збереження державного контролю над природними монополіями, стратегічними галузями. Вітчизняний вчений Є. Суїменко вважає, що важливішим моментом управлінської діяльності держави має стати «посилення соціально-політичного контролю (над усіма формами власності) й

створення інститутів їх соціалізації», що забезпечило б процес демократизації відносин бюрократизованої власності, навіть, у рамках соціалізму на вищому щаблі його розвитку» [189, с.453].

В економічній літературі також визнається, що формулювання вимог до подальшого реформування відносин власності, перетворення всіх її форм має концептуально «ув'язуватися з рухом до постіндустріального суспільства з соціально орієнтованою ринковою економікою при активному включенні регулюючих функцій держави», визначає Т. Радзієвська [229, с.8].

З приводу цього додається, що для ефективного розвитку держави й державного підприємництва достатньо забезпечити лише «збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого, на думку Л. Нечипорука - автора цього ствердження, є:

- запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців;
- «уведення» інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство;
- організація третього (змішаного) варіанту формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок [250, с.39] з тим, щоб позитивно впливати на відродження інституту довіри у суспільстві.

Основою національної економіки, продовжує інша дослідниця Т. Камінська, мають стати принципи побудови соціально-ринкового господарства, які були застосовані у Німеччині, де відбулося «поєднання приватної власності, яка забезпечує індивідуальні інтереси громадян, свободу вибору роду занять і професії, пересування, укладення договорів, відкрити і ефективну конкуренцію, з міцною державою, яка коректує вади ринку, здійснює антимонопольну політику, нагляд за недопущенням зловживань, забезпечує конкурентний

порядок, фінансову стабільність», а «захист приватної власності виступає конституційним елементом і передумовою ефективного використання обмежених ресурсів» [251, с.55].

Натомість, як справедливо продовжує ця вчена, в Україні та інших пострадянських країнах описаних рис соціально-ринкового господарства немає, а існує «брутальне» порушення прав більшості населення на доступ до ресурсів, національного багатства, що відтворює абсолютну та відносну бідність, обумовлює поступову деградацію середнього класу й знищує навіть умови його відновлення [251, с.52].

Схожу думку висловлює Є. Суїменко, зауважуючи, що з приватизацією відбулася тотальна приватизація суспільної трудової власності, як наслідок, істотне зниження рівня життя населення, якості освіти, охорони здоров'я, загострилися протиріччя різних соціальних груп на основі майнових, національних, регіональних, релігійних та інших стосунків і інтересів. Системна криза охопила економіку, політику, соціальні відносини й спровокувала руйнування систем життєзабезпечення, промислового потенціалу, й у більшій мірі науково-технічного потенціалу, [189] завдяки пануванню бюрократично-олігархічної влади-власності.

У дослідженнях сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених цей феномен альянсу бюрократичної влади й олігархічної власності досліджується у аспектах:

- «помірної критики» бюрократії капіталістичного зразку, спираючись на висновки західних теорій суспільного вибору, у тому числі, теорії бюрократії вірджинської школи неінституціоналізму, яка оперує поняттями «влади», «адміністративного ринка», ««нормального» капіталістичного ринка» тощо;

- «непримиренної критики» альянсу бюрократії і монополістичних груп кронічного капіталізму, що утворився у пострадянських країнах, з формулюванням «кардинальних заходів»;

- «виваженої» критики бюрократично-монополістичного альянсу з пошуком цивілізованих рішень виявленої теоретичної й практичної проблеми.

«Помірна» критика капіталістичної бюрократії пов'язувалась з розвитком концепції адміністративного ринку ліберального капіталізму розвинених країн. За цією концепцією, адміністративний ринок (ринок політичних послуг) вважається цілком нормальним здобутком державно-монополістичної стадії розвитку капіталізму, й у західній теорії бюрократії порівнюється з нормальним капіталістичним ринком. Адміністративний ринок, на відміну від нормального ринку, представляється ієрархічним, хоча в ньому також присутні горизонтальні відносини обміну - так званий логролінг (практики обміну голосами серед депутатів для забезпечення взаємної підтримки важливих для кожного законопроектів) [252].

Прихильниками теорії бюрократії доводилося, що не є критичним явищем для суспільства захоплення бюрократією влади через адміністративний ринок для реалізації власних приватно-групових цілей і приватних інтересів асоційованих суб'єктів (монополістичних об'єднань), та прийняття таких рішень, що відкривають для членів утворюваних кланів влади і великого бізнесу доступ до вільного використання різноманітних ресурсів.

Проте, недостатня конкуренція адміністративного ринку, велика самостійність бюрократії все ж таки вважаються негативним явищем, що підривала основи демократичного капіталізму. До такого висновку приходили такі відомі представники вірджинської школи, як: Дж. Бреннан, Дж. Б'юкенен, Р. Вагнер, Д. Мюллер, М. Олсон, Ч. Роулі, Г. Таллок, Р. Толлісон, які дотримуються так званого «імперіалістичного» принципу сучасної економічної думки, за якого, як відомо, характерно застосування методів економічного аналізу до нетрадиційних сфер дослідження, наприклад, політичного життя суспільства з метою виявлення механізмів отримання ренти правлячою елітою.

Роблячи відповідні підсумки, представники теорії суспільного вибору послідовно виступали за всебічне обмеження економічних функцій держави, за участь не лише монополій, але й невеликих власників у привласненні природної (ресурсної) ренти.

Натомість прибічники теорії бюрократії вважали, що навіть виробництво суспільних благ не привід, для державного втручання в економіку, оскільки різні платники податків отримують неоднакову вигоду від державних програм. Втілення ідеї геть усе приватизувати, щоб не лише приватні послуги, але й суспільні стали платними, на жаль, відчуває населення нашої країни. Такі хибні заходи може і є демократичними за формою, але за змістом сприймаються відверто антисоціальними.

«Непримиренну» критику кланово-олігархічного капіталізму країн перехідного періоду демонструють праці деяких білоруських і російських соціологів і публіцистів, які сконцентрували свої дослідження на різних аспектах встановлення альянсу влади і монополістичних груп у перехідних економіках нерозвинених країн.

Так, соціолог А. Шуман відмічає, що у сучасних транзитивних економіках пострадянського періоду державні службовці легально виступають гравцями ринку влади. У сфері адміністративної роботи для них відкриваються можливості для кар'єрного зростання та отримання адміністративної ренти, оскільки в Росії, Білорусі, Україні легалізувався специфічний адміністративний ринок, де товаром стала влада. А. Шуман зазначає, що специфіка даного ринку в тому, що «на ньому у відносини обміну залучаються цінності та інститути, які, як правило, не можуть використовуватися як товари на нормальному капіталістичному ринку» [253].

Підтримуючи думку А. Шумана, соціолог С. Кордонский наводить такі відмінності між «нормальним» капіталістичним і адміністративним ринками: «ринкова економічна діяльність не ієрархічна, господарські зв'язки між

суб'єктами у ній переважно горизонтальні. На відміну від ринкової, політична діяльність «... ієрархізує включених в неї осіб-політиків, наділяє їх владними повноваженнями. Політичний статус стає капіталом політика, яким він користується для досягнення своїх цілей» [253].

«Непримиренну» критику кланово-олігархічного капіталізму представлено у концепції так званого «кронічного капіталізму», або «капіталізму для своїх» Л. Косалса, яка розроблена ним для оцінки умов розвитку Латинської Америки, проте досить активно, на його думку, можуть використовуватися для опису механізмів зрощування приватних інтересів бюрократії та великого бізнесу транзитивних економік. Ця модель є менш ефективною, ніж ліберальна модель, і підриває стимули до інвестицій та інновацій, констатує автор [178].

Послаблення кронічного капіталізму, підсумовує А. Шуман, пов'язано з реформуванням адміністративних ринків. У «м'якому» варіанті переформатування цих ринків, продовжує цей автор, - це збільшення економічних прав людини (зміцнення прав власності, чесність і відповідальність за виконання контрактів, терпимість до інакомислення, гарантії прав меншості тощо) і обмеження сфер діяльності держави [253], а в кінцевому підсумку, - створення конституційної економіки за С. Жаворонковим та К. Яновським [254], але знову через активізацію розбудовних процесів з тим, щоб впровадити нарешті американську, європейську чи азіатську «ліберальну модель держави добробуту».

Головним аспектом досліджень інших дослідників також виступає адміністративний ринок. Так, у дисертаційній роботі О. Міколенко відмічається, що адміністративний ринок для економічних суб'єктів стає економічною реальністю, необхідною для забезпечення відтворювального процесу, і з формуванням цього ринку створюється відповідна кланова структура суспільства. Таким чином, відбувається «перетворення економіки в сукупність

мережових структур корпоративно-кланового типу, які пронизують формально єдину державну ієрархію» [255, с.87].

Корпоративно-кланова структура економіки, підсумовує О. Миколенко, організовує рух стійких неформальних взаємозв'язків між представниками бюрократії та бізнесу, сприяє розширенню сфери корупції і перетворенню її в елемент інституціонального каркасу - стійких рутин господарської поведінки [255, с.88].

Відношення до великого капіталу як такому, що є компрадорським, а не національним, звучить не лише у журналістських статтях, але у серйозних наукових дослідженнях, і викликає побоювання щодо подальших реформаторських заходів, які можуть погіршити ситуацію з відтворенням.

Ми додаємо, що, саме вітчизняний великий капітал, незважаючи на його напівлегітимні зв'язки з владними структурами, але при виваженій економічній політиці держави, є спроможним фінансувати науково-дослідних роботи, забезпечувати умови інноваційного розвитку як власних підприємств, так і економіки в цілому; у іншому випадку – виводити грошовий капітал у офшорні зони, тобто виявляти опортуністичну поведінку навіть у межах бюрократично-олігархічних кланів.

При цьому, чим більше у суспільстві поширена корупція серед урядовців, тим менше можливостей для появи ринкових інститутів і конкурентних механізмів. Тому будь-які реформи необхідно випереджати проведенням заходів щодо підвищення професіоналізму державного апарату, обмеження негативного впливу корупції на якість виконання контрактів, права власності, роботу правоохоронних органів.

Приклади «виваженої» критики кронічного капіталізму є, на нашу думку, наукові роботи вітчизняних економістів і правознавців. Так, у працях О. Длугопольського, В. Козюка відзначається, що клановий капіталізм - це особлива модель капіталістичної економіки, в умовах якої успіх в бізнесі

залежить від особистих зв'язків бізнесменів із державними чиновниками. В цій моделі надбагаті бізнесмени є плутократами, їх економічна влада базується на політичному режимі, за якого рішення уряду визначаються думкою не усього народу, а лише впливового «грошового» класу [256, с.31].

Це явище, справедливо відмічають дослідники, не є ексклюзивним для українських реалій. Методи, якими «... користуються для формування перших капіталів олігархи пострадянського простору, мало чим відрізняються від методів так званих «баронів-розбійників» (robber barons) – олігархів кінця ХІХ століття в США, які наживали свої статки переважно на галузях, генеруючих монопольну ренту (видобуток та торгівля нафтою, металами, залізничні перевезення)» [256, с.31].

Вчений О. Батрименко, феномен кланово-олігархічного капіталізму досліджує з позицій бюрократичної влади, розрізняючи три моделі бюрократії (англо-американську, континентально-європейську та радянську), причому остання, на його думку, залишається найскладнішим продуцентом негативних змін як у соціалістичному, так і у постсоціалістичному господарстві [177].

Дослідник підкреслює, що на відміну від мобільних і деполітизованих американської та європейської моделей, радянська (номенклатурна) модель бюрократії вирізняється цілковитим перетворенням бюрократії з інструменту реалізації політичної влади в «політичний клас», який фактично уособлює політичну владу в державі, і зрощується з олігархічним класом [177, с.420], та дистанціюється від суспільства, як влучно підкреслюють В. Козюк та О. Длугопольський [256, с.34].

Інші вчені характеризують процеси й механізми утворення кланів (союзів держави і монополій), визначаючи принципи їх утворення (наприклад, адміністративно-територіальний, чи галузевий), що дозволяє встановити певні ієрархічні рівні кланової структури. Так, дослідниця М. Альпідовська кланово-корпоративні структури поділяє на три типи: 1) галузеві (сировинні сектори,

оборонна промисловість, природні монополії); 2) регіональні, що складаються навколо «регіонального лідера» і місцевих бюджетів; 3) установчо-функціональні (об'єднання центральних і місцевих владних структур), але не виділяє провідний інтегруючий рівень ієрархії їх відносин [257, с.26].

В узагальненому вигляді Л. Косалсом визначені такі особливості кланового капіталізму у транзитивних суспільствах:

- активна участь бюрократії в забезпеченні сприятливих умов роботи найбільших кланів, використовуючи механізми взаємодії, пов'язані з нелегітимними грошовими потоками (хабарями, «відкатами», підкупамі тощо), конвертацією різних ресурсів, що знаходяться в розпорядженні державних службовців, та іншими порушення законів;

- активне номенклатурне (бюрократичне) бізнес-підприємництво, коли ролі чиновника і підприємця чітко не відокремлені одна від одної, і часто їх одночасно виконують ті ж самі люди;

- монополізація потужними кланами функції розпорядження такими видами ресурсів: а) економічними (активами підприємств різних галузей, фінансовими ресурсами, іншими цінностями); б) адміністративно-політичними (контроль над різними органами влади); в) силовими (контроль над важелями офіційного і неофіційного насильницького впливу) [189];

На основі вивчення й узагальнення основних ідей вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо відродження на новій капіталістичній основі бюрократично-кланових характеристик державного соціалізму радянського типу дозволило представити бюрократично-олігархічну модель державної власності в умовах транзитивної економіки України у вигляді схеми зв'язків між суб'єктами політичної і економічної влади-власності (рис.3.1).

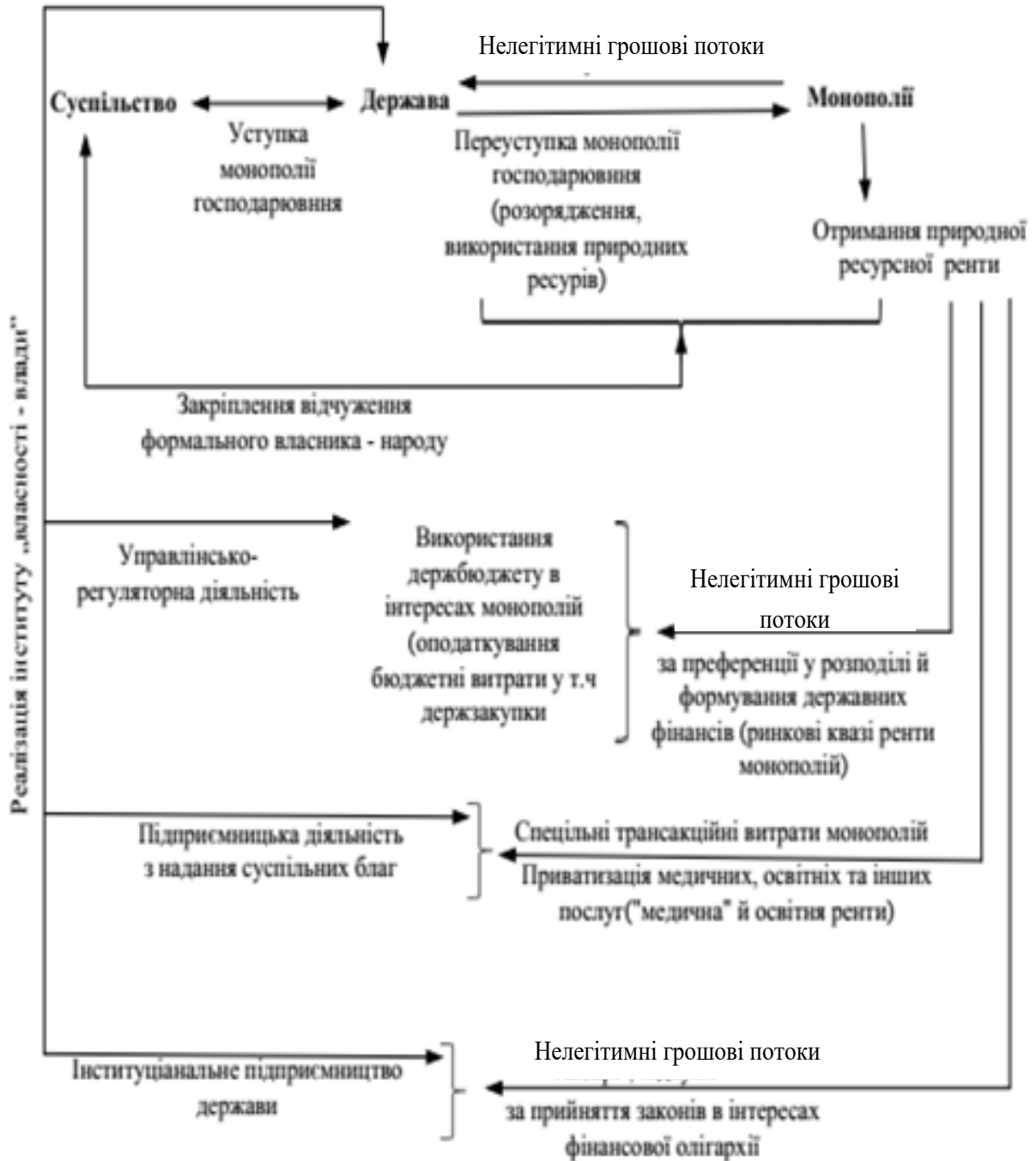


Рис. 3.1. Схема відносин основних суб'єктів у бюрократично-олігархічній моделі державної власності

Джерело: складено автором.

Представлена на рис.3.1. принципова схема зв'язків держави як реального розпорядника суспільними виробничими ресурсами, суспільством як формальним власником «власності народу», монополіями як делегованими розпорядниками показує, що на всіх рівнях діяльності державного апарату активно застосовується інститут «власності-влади».

Держава здійснює переуступку монополії господарювання великим корпораціям за певні грошові нагороди (у нелегітимній грошовій формі - «відкати», хабарі, й легітимній - участь у корпоративних прибутках), які у своїй сукупності склали економічний зміст політичної ренти. Натомість, за свої витрати монополії отримують доступ до рентних доходів на ринках приватних благ і послуг та квазірент на ринках суспільних благ (медична, освітня ренти тощо). Бюрократична рента державного апарату управління й різні види штучних рент монополій є тим найсуттєвішим результатом кардинальних змін відносин соціалістичної державної власності, тобто її нової кланової олігархізації.

Процес олігархізації виступив головним змістом і результатом демонополізації, акціонування й приватизації державної власності, й вже не стримувався «старими соціалістичними інститутами», він став легальним й привів до закріплення фактично олігархічної форми власності, на основі якої почали деформуватися (спотворюватися) державна, приватна, акціонерна, й навіть особиста форми власності.

Використовуючи термінологію інституціоналістів, ще раз підкреслимо, що держава як «агент» наділялася владними правами розпоряджатися загальнонародним майном в інтересах «принципала», проте поступово, як при капіталізмі, чи стрімко, як при зламі соціалізму, монополізуючи управлінсько-владні функції, виявила неабиякий інтерес до монополій щодо отримання доходів (адміністративної, бюрократичної тощо ренти) від політичної влади.

Слід також відзначити, узагальнення основних ідей і висновків багатьох дослідників щодо сутності і форм бюрократичної ренти, дозволило визначити, що ця рента має характеризуватися ємним поняттям, що вбирає у себе адміністративний, перерозподільний, інституціональний аспекти, які перетинаються, але все ж таки мають, на нашу думку, свої «відтінки»:

- адміністративний аспект пов'язується з дослідженнями напівкримінальних грошових потоків між ієрархічними рівнями влади, звісно за участю представників монопольно-олігархічних структур, і піддається нищівній критиці лібералами усіх напрямків як найнегативніша спадщина соціалізму;

- інституціональний аспект аналізується західними інституціоналістами вже не так агресивно, адже вважається, що негативні наслідки бюрократичної влади (наприклад, обміни «голосами» тощо) як явище мають місце у політичній практиці, але їх можна зробити більш цивілізованими;

- перерозподільний аспект утворення бюрократичної ренти досліджується у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених, які визначили його виключно негативні моменти. У деяких працях, навпаки, сформувалась ідея використання позитивного потенціалу перерозподільного та інституціонального аспектів у процесі «демократизації» державної власності [257; 258].

Саме на наведеному вище рис. 3.2. адміністративний аспект бюрократичної ренти розкривається за рівнями процесу реалізації інституту «власності-влади» [259]. На початковому рівні цього процесу держава встановлює взаємовигідні відносини з великим бізнесом шляхом переуступки монополії господарювання природними ресурсами, через це юридичний власник – суспільство повністю відсторонюється від процесів привласнення.

Перерозподільчий аспект бюрократичної ренти пов'язаний з використанням державного бюджету в інтересах монополій («лазівки» оподаткування, фінансування значних витрат монополій, бюджетні витрати у частині державних замовлень тощо), і наданням великому бізнесу преференцій в

отриманні торгової, фінансової ренти та інших квазіринкових доходів. Інституціоналізація різноманіття ринкових і неринкових рент через ухвалення законів, прийнятних інтересам державно-олігархічних кланів, постає інституціонально-правовим аспектом бюрократичної ренти.

Бюрократична олігархізація сучасної державної власності транзитивних економік приводить до посилення експлуатації значної частки суспільства, адже тягар виплати чиновництву бюрократичної ренти, зауважує Р. Кудряшова, фактично лежить на середньому і малому бізнесі, а також на населенні [260].

3.2. Внутрішні протиріччя приватної власності у системі економічних відносин постприватизаційного періоду

Обговорення перспектив розвитку інших форм власності концентрується навколо внутрішніх протиріч приватної власності та її зовнішніх протиріч, пов'язаних з конфліктною взаємодією з відносинами державної власності.

Внутрішнє протиріччя базується на відносинах експлуатації капіталістами невластників засобів виробництва (найманих працівників основного виробничого персоналу й менеджерів - робітників управлінського персоналу). Дослідженню цього протиріччя присвячена значна кількість наукових праць приватизаційного періоду, й, навіть, сучасного постприватизаційного етапу розвитку транзитивної економіки України й підвищення ефективності всіх її процесів.

Так, дослідниця О. Півоварова зауважує, що, коли суспільство заявляє про перетворення в системі відносин власності, ці зміни не мають здійснюватися «в режимі падаючої соціальної ефективності». Вчена відмічає, що соціальна ефективність розуміється як показник, що визначає підвищення рівня життя людей, що включає формування і задоволення духовних потреб людини,

гармонійний розвиток особистості, досягнення благополуччя суспільства або окремих груп населення [237, с.14-15].

Визначені О. Півоваровою характеристики поняття «соціальна ефективність» означають, що зміни форм власності мають:

а) бути не поверхневими, а кардинальними, тобто такими, що створюватимуть основу для реальних трансформацій старих форм й неповернення до відживших старих моделей взаємовідносин власників - невластників засобів і результатів виробництва;

б) забезпечувати усунення підстав дисгармонічного співіснування різних форм власності;

в) поліпшувати умови соціальної стабільності, додає у своїй дисертаційній роботі А. Сергєєв [261, с.9].

В останній час більшість дослідників зауважує, що суттєві зміни відносин приватної власності забезпечуються її демократизацією. На думку О. Півоварової, «демократизація власності» це - розвиток закритих акціонерних товариств працівників (народних підприємств)» [238, с.18], який може бути забезпечений реалізацією програм дрібного акціонування підприємства його найманими працівниками на кшталт плану «ESOP» у США. Вчений С. Сергєєв навіть відмічає, що застосування дрібного інвестування перетворює підприємства з акціонерною власністю на колективні чи народні підприємства [261, с. 9].

Дослідниця Є. Болотіна вважає, що у постіндустріальному суспільстві економічна значущість власності на засоби виробництва стала нижчою, ніж в індустріальному. Індивідуальний приватний власник втрачає своє значення, оскільки переважають асоційовані форми власності: кооперативні, колективні, акціонерні, партнерські, корпоративні, змішані. На зміну власника-капіталіста, що домінував в індустріальну епоху, прийшов власник-менеджер, власник-

найманий робітник і власник-фахівець комп'ютерних мереж постіндустріального часу [2, с. 243].

Ідея отримання приватною власністю домінуючого становища в системі відносин власності підтримується як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, але при цьому визнається, що не усуваються протиріччя приватної власності.

Так, С. Сабіров відмічає, що у трансформаційних умовах спостерігається система протиріч приватної власності, яка включає в себе:

- внутрішній рівень, обумовлений наявністю різних за властивістю і характером реалізації форм приватної власності. На цьому рівні розкриваються протиріччя інтересів суб'єктів, обумовлених двоїстим характером їх положення (одночасно як суб'єктів індивідуальної та спільної приватної власності);

- зовнішній рівень, що представляє суперечності між різними формами власності, особливо між приватною і державною в процесі приватизації та роздержавлення [262, с.6-7].

Отже, коли дослідниця О. Півова відзначає, що «відносини колективної власності працівників, не виключають нерівності в їх становищі: кількість акцій є неоднаковою, колективний інтерес і особисті інтереси не завжди збігаються, що може служити основою конфлікту між робітником і колективом і т.д.», вона характеризує внутрішні суперечності відносин приватної власності [238, с.21].

Узагальнюючи значну кількість матеріалу, присвяченого дослідженню відносин власності в цілому, слід відзначити, що суперечності приватної власності, як втім будь-якої іншої форми власності, розділяються за такими рівнями [263]:

1) внутрішні суперечності, які визначаються с позицій:

- відповідності/невідповідності змін відносин приватної власності рівню розвитку виробничих сил. Цей різновид внутрішніх суперечностей розглянутий у дисертаційних роботах С. Сабірова, В. Самойлова, які дотримуються

принципів технологічного детермінізму, формулюючи об'єктивне протиріччя між власністю як формою реалізації свого матеріального змісту (продуктивних сил) [262, с.9; 264];

- відповідності/невідповідності економічних інтересів суб'єктів з різним рівнем індивідуалізації-колективізації привласнення засобів виробництва (як індивідуальних, приватно-індивідуальних чи приватно-колективних власників). Суперечності економічних інтересів суб'єктів різних форм власності і, навіть, в межах однією форми власності з'ясовуються у статтях Р. Хабібুলліна та ін. [265];

- взаємовпливи станів власності та: а) моделей споживання різнорівневих економічних суб'єктів, що досліджувалось вченими Л. Шульгіною та І. Манаховою [162; 266]; б) моделей розподілу й перерозподілу факторів й результатів виробництва, що вплинули на формування середнього класу та коректування інституціональних моделей господарської поведінки суб'єктів, перед усім, у сфері споживання. Ці аспекти (інституціональний і споживчий) отримали також детальне вивчення у дисертації дослідниці А. Кудінової [267];

2) зовнішні суперечності, які розглядаються з позиції взаємодії приватної власності з іншими формами, передусім, державною власністю, викладалися в роботах З. Дзугаєва та інших вчених [268].

Ми вважаємо, що виділення означених внутрішніх і зовнішніх рівнів дослідження протиріч власності, у тому числі приватної, є логічним, адже, дозволяє підійти до вивчення протиріч процесу самовідтворення цієї форми в системі виробничих відносин, тобто, визначити суперечливі способи й форми реалізації (прояву) сутнісних рис приватної власності за фазами відтворення економічної системи.

Більшість вітчизняних і зарубіжних авторів при з'ясуванні внутрішніх протиріч приватної власності починають з дослідження впливу на неї моделей споживання різнорівневих економічних суб'єктів, моделей розподілу й

перерозподілу між ними факторів й результатів виробництва, й в останню чергу, інституціональних моделей господарської поведінки.

Так, головним питанням дослідницьких програм, викладених у дисертаціях І. Манахової та Л. Шульгіної, є дослідження впливу споживання на поведінку економічних суб'єктів та стан відносин приватної власності. Обидві вчені визнають значущість споживання як фази відтворювального процесу та «одночасно форми і механізму реалізації соціальної структури суспільства, його протиріч і деформацій» [162; 266, с.120-121].

Реалізація поставлених Л. Шульгіною задач своєї програми дослідження приватної власності приводить вчену до наступних висновків [162]:

- першоелементом суб'єктної структури «макросистеми» приватної системи власності є індивід, який уособлює індивідуальну приватну власність. Господарські організації (підприємства) виступають продуктом економічної діяльності індивіда з його потребами і здібностями, і можуть вважатися похідними елементами;

- в об'єктній структурі індивідуальної приватної власності, автор виділила людський капітал як внутрішній ресурс, а блага, майнові та немайнові права як складові зовнішнього ресурсу. Людський капітал формується протягом усього життя індивіда, напроти, зовнішні ресурси не є стабільним фактором зростання індивідуальної власності, адже змінюється якість й обсяги особистого споживання;

- на індивідуальному рівні (нанорівні) економічних відносин приватної власності дослідниця визначила протиріччя між внутрішніми і зовнішніми ресурсами індивіда, на рівні господарських організацій (мікрорівні) - протиріччя між складовими інтелектуального капіталу підприємств.

Останнє висловлення не є, на наш погляд, коректним навіть з позицій теорії інформаційно-знаннєвої економіки, адже, процес формування інтелектуального

капіталу господарських організацій є надчутливим до змін внутрішньої (при чому декількорівневої) композиції елементів їх виробничих потенціалів, отже, провокує протиріччя між всіма складовими останніх.

Визначені внутрішні протиріччя приватної власності на нано-, й мікрорівнях вчена не «підкріпила» характеристикою протиріч, які вона назвала «зовнішніми», що пов'язані з конфліктами інтересів індивідів як самостійних суб'єктів, індивідів у складі персоналу підприємства, підприємств тощо.

Вчена вважає, що досліджувати треба саме особисте споживання людини, аргументуючи тим, що: а) у поле зору попадає індивід як нанорівень економічної системи; б) виробниче споживання може бути зведено, в кінцевому рахунку, до особистого, отже, несуттєво те, що виробництво, обмін, розподіл благ і послуг можуть носити консолідований характер, головне те, що споживання - завжди індивідуально, незалежно від того, споживаються суспільні блага або індивідуальні [162, с.14-16].

Але, розмірковуючи про джерела індивідуальної власності працівника, дослідниця все ж таки фактично викладає зовнішні протиріччя індивідуальної приватної власності, що виникають між суб'єктами.

Так, поповнення об'єктів цієї власності вона пов'язує з цивілізованим і нецивілізованим перерозподілом. Цивілізований перерозподіл представляється як передача об'єктів власності новим власникам шляхом купівлі-продажу об'єктів державної чи приватної власності, або нагороди за видатні заслуги; наданням сервітутів чи об'єктів в оренду, створенням кондомініуму, спадкуванням. Якщо придбання прав на власність відбувається в результаті: війни; захоплення речі, на яку немає господаря; за давністю володіння; використання кримінальних форм (крадіжка, рейдерство) [162, с.16-17], то це нецивілізований перерозподіл власності.

Підхід до дослідження внутрішніх суперечностей приватної власності з позицій розподілу/перерозподілу факторів виробництва залишається головним у

багатьох дослідників, коли форми різних приватних доходів (заробітної плати, прибутку, ренти тощо) розглядаються як результат розщеплення прав власності на капітал, землю, робочу силу, й у підсумку, як результат розподілу власності за різними рівнями, «поверхами» системи виробничих відносин.

Вслід за розглянутими працями з'являються наукові роботи, в яких взагалі піддається сумніву наявність власності на інтелектуально-трудові ресурси людини, та, навіть, на придбані споживчі товари і послуги. У працях В. Горіної, Д. Зав'ялова, Ю. Сагінова, О. Сагінової таким чином заперечується особиста власність не лише на інтелектуальні здібності індивіда, але й інтелектуальні продукти [269; 270].

Такі кардинальні висловлення з'явилися під впливом концепції так званої шерінгової економіки, яка розглядається як «економіка спільного споживання», іноді як «економіка розподіленого споживання», й представляється альтернативою володінню об'єктами приватної власності. В концепції шерінгової економіки виділяють дві моделі споживання: модель, що базується на отриманні доступу до деякого ресурсу (the accessed-based consumption) і модель власне спільного споживання (the collaborative consumption).

Згідно першої моделі відбувається зміна способу купівлі-продажу (перехід від продажу продуктів або послуг до продажу функції використання цих товарів). Як відзначають дослідники А. Маркеева і В. Горіна, посередниками між власником ресурсу і споживачем є технологічні платформи, які отримують прибуток за рахунок надання зручного софта [269;271].

Тут не відбувається передачі прав власності, а споживачі лише отримують доступ до тимчасового використання об'єкта, але, відповідно до сучасної інституціональної теорії, покупці мають доступ до пучка правомочностей за тимчасовим (зазвичай короткостроковим) доступом до об'єкта.

За другою моделлю акцент робиться не на наявність технологічних інструментів, а на об'єднання людей у спільноти, які координують придбання і

розподіл певного ресурсу за плату або інші компенсації. Головним моментом тут є те, що споживання індивідів опосередковується їх об'єднаннями, при цьому використовуються різноманітні види обміну, оренди та продажу товарів та інші форми компенсацій. Об'єднані в співтовариство індивіди, отримують вигоду від володіння розподіленим ресурсом, несуть відповідальність за його використання і збереження.

Узагальнюючи сказане, слід зауважити, що, незважаючи на отримані значні за методологічним потенціалом результати вивчення взаємозв'язків змін у процесах обміну, розподілу й споживання та їх сукупного впливу на відносини власності економічних суб'єктів та їх господарську поведінку, все ж таки знов не вирішеними залишаються питання:

- у який спосіб за певного статусу (найму чи вільної підприємницької діяльності) індивід відновлює реалізацію свого «внутрішнього ресурсу» (інтелектуально-трудового) як об'єкта власності, і за яких підстав змінюється форма власності на інтелектуально-трудовай ресурс з особистої на приватну;

- яким чином зміни індивідуальної приватної власності впливають на стан колективної приватної власності більш складних суб'єктів (підприємств, об'єднань тощо);

- нарешті, яким чином зміни у процесах привласнення–відчуження підприємств впливають на індивідуальну власність (у даному сенсі саме на власність індивіда).

Виникнення цих питань обумовлено, на наш погляд, тим, що: по-перше, частіше за все, якісно застосований редукаціоністський підхід (зведення дослідження приватної власності до рівня індивіда) як важливіший інструмент концептуального підходу не «підкріплюється» інтеграційним підходом, за яким приватна власність інтерпретується як структуровані за рівнями суб'єктів відносини привласнення-відчуження, при цьому кожний горизонтальний рівень цієї ієрархічної структури відносин відображає певний

рівень усупільнення виробництва й відповідний рівень колективності приватної власності аж до рівня суспільства в цілому, чому відповідають різні форми публічної власності (загально-народна, державна, муніципальна власність) [265];

по-друге, політичні установки та орієнтири обумовлюють «зациклювання» на недоліках, наприклад, суспільної, колективної форм власності чи, навпаки, перевагах приватного привласнення.

Так, стосовно перспективності розвитку, інститут приватної власності визнається беззаперечним «лідером» прогресивних змін. Між тим, як одна з форм економічних відносин власності, приватне привласнення характеризується двоїстістю, яка полягає в тому, що, за інших рівних умов, різні його види та диверсифіковані форми демонструють різні рівні соціально-економічної ефективності (від суспільно нормального рівня до гранично низького). Як наочно показано у попередньому параграфі даного розділу, твердження про більш високу ефективність приватної власності, є хибними й свідчать про ідеологічну упередженість їх авторів.

Проте, і надалі у наукових розробках вчених пропонується проводити перетворення всієї системи відносин власності на приватизаційній основі без ув'язки з аналітичною інформацією про суперечливі рухи реальної соціальної структури суспільства при неактивних інституціональних перетвореннях.

Схожу думку висловлює вчений С. Сабіров, який зауважує, що проведені інституційні перетворення, починають відставати від швидкоплинних змін економічних відносин, не забезпечуючи таким чином достатніх умов для появи пріоритетних форм розвитку і вдосконалення відносин власності.

У цьому аспекті особливою інституціонально-правовою проблемою (причиною) неефективного функціонування приватної та інших форм власності визнається нерозвиненість договірних (контрактних) відносин, і в цілому, недосконалість законодавчої системи [262, с.13]. С. Сабіров зауважує, що

функціонування економік країн Заходу показує, що реалізація всіх форм власності [не лише приватної] має здійснюватися в рамках високоорганізованої правової системи, основна мета якої - надійний захист економічних інтересів всіх суб'єктів ринкових відносин.

Втім слід сказати, що, будь-які заходи, як відомо, залежать від того, які тенденції у розвитку відносин приватної власності домінують: роздержавлення, акціонування чи приватизація. Наразі, дослідження цих процесів вичерпало не лише свій дослідницький, але й політичний потенціал, адже набули певної сили процеси індивідуалізації/колективізації, демократизації, концентрації/деконцентрації, інтеграції/дезінтеграції, соціалізації й гуманізації власності, як приватної, так і державної. Дані процеси, відмічає Р. Хабібুলлін, являють собою «не плід фантазії, а природно-історичний процес розвитку основної ланки господарських інститутів - економічних організацій (корпорацій)» [265, с.41].

Ми вважаємо, що дослідження відносин власності під впливом означених процесів є методологічно й праксеологічно вірним, адже вони охоплюють всі рівні організації економічних суб'єктів. Зроблене зауваження особливо стосується процесу колективізації, що підтверджується зростанням колективних (самоврядних) підприємств (нерідко викуплених трудовими колективами), які вже, на думку Р. Хабібулліна, «плідно конкурують з «бастіонами найманої праці» [265, с.42].

Продовжуючи у цьому аспекті дослідження приватної власності, вчений Г. Клейнер відмічає, що у взаємовідносинах «працівник – адміністрація підприємства» розгортається одне з найсуттєвіших внутрішніх протиріч приватної власності. Ці відносини організуються, як вже відмічалось раніше, за такими альтернативні підходами, які сформулював Р. Хабібуллін [265]:

- раціональний підхід: те, що знаходиться за межами контракту, є несуттєвим для робітника, і не підлягає виконанню («філософія контракту»);

- конкурентно-інтеграційний підхід: майбутнє фірми залежить від дій працівника, а майбутнє співробітника - від процвітання фірми («філософія долі»);

- конкурентно-дезінтеграційний підхід: усвідомлення працівником тимчасового фактору приналежності до даного підприємства з усіма негативними наслідками («філософія гостя», конкуренція дискримінованих у можливостях найманих робітників, гальмування інноваційної, натомість, провокування опортуністичної поведінки співробітників, тощо).

Сучасні підприємства (корпорації) розвинених країн одним з інструментів згладжування внутрішніх протиріч відносин капіталістичної власності на засоби виробництва вбачають саме використання раціонального й конкурентно-інтеграційного підходів до організації взаємовідносин між адміністрацією й найманими робітниками, що одноголосно визнається ознакою процесу гуманізації приватної власності та її високої за державну власність соціально-економічної ефективності.

В Україні, навпроти, домінує застосування найжорсткішого конкурентно-дезінтеграційного підходу, за яким практикується підсилення експлуатації найманих робітників через штучну неформальну диференціацію персоналу на [206]: «наближених» до адміністрації підприємства співробітників; робітників - «робочих конячок», які вимушені прийняти статус осіб «нейтральних» до подачок адміністрації; «віддалених» від адміністрації працівників, якими можна у будь-який час «пожертвувати».

Очевидним наслідком такої диференціації є розбіжність в оплаті штучно створених категорій персоналу: з преміями та іншими матеріальними й морально значущими преференціями для привілейованих груп та відсутністю морального й матеріального заохочення для груп, обділених прихильністю керівництва. В якості неочевидних наслідків виступає, з одного боку, посилення перед усім психологічної експлуатації основної маси робітників – «робочих

конячок» при зовнішньо благопристойній формі взаємовідносин у колективі, з іншого боку, вибір більшістю співробітників редукаціоністської поведінки через усвідомлення застосованої до них «філософії гостя», тимчасового суб'єкта внутрішньо-фірмових виробничих відносин.

Мова йде про свідоме рішення працівника не підвищувати продуктивність праці додатковими інтелектуальними зусиллями, не пропонувати послуг щодо виконання більш складної праці тощо. Така зворотня реакція найманих робітників-інтелектуалів усвідомлюється зарубіжними теоретиками й практиками з питань соціології, менеджменту персоналу. Натомість західні фахівці, як було відмічено у другому розділі роботи, пропонують концепцію найманих робітників-власників інтелектуального капіталу як «самопідприємців», коли проблеми найму, чи відмови від нього, регулювання витрат інтелектуальної праці, її оплати, відновлення й підвищення рівня індивідуального інтелектуального капіталу віддаються на «відкуп» власне фахівцям-інтелектуалам, які мають самі про все подбати.

Вчена Н.Єжова певною мірою справедливо стверджує, що в умовах прискореної цифровізації трудовий спосіб привласнення благ найманим робітником (невласником засобів виробництва) має змінюватися капіталоорієнтованим способом з отриманням доходів від їх використання.

Однак, дослідниця зауважує, що робітник лише потенційно може отримати право на привласнення інтелектуальної ренти від використання власного інтелектуального капіталу, як раніше, суспільство отримало право на одержанням доходу від фінансового капіталу, відсотків від грошового капіталу тощо [272].

Ми маємо додати, що у реаліях вітчизняної транзитивної економіки ідея про значне підвищення найманих робітників завдяки системі дрібного інвестування є слабодоведеною і майже утопічною. На основі аналізу статистичних даних про динаміку частки акціонерних товариств в загальній

чисельності юридичних осіб (табл. Б1. Додатку Б), визначено, що протягом 2016-2019 рр. в Україні відбулося зменшення суб'єктів корпоративного бізнесу (базисний темп приросту цього показника був від'ємним і склав -10,72%). Це зменшення відбулося з 1,92% у 2013 році до 1,36% у 2019 році.

Характеризуючи динаміку відносних показників суб'єктної структури економіки, слід зазначити, що протягом 2013-2018 рр. взагалі відбулося 1,04 % зниження частки підприємств в загальній кількості юридичних, що свідчить про тенденцію скорочення реального сектору, що намітилася у вітчизняній економіці. Табл. А 2 Додатку А також дає змогу побачити зменшення кількості публічних акціонерних товариств (ПАТ) в цілому за аналізований період на 68,57% при зростанні приватних акціонерних товариств (ПрАТ) у півтора рази.

Зменшення частки АТ та зміни їх статусу шляхом реорганізації, не є нешкідливим явищем, і стосується не лише податкових питань. Це більш серйозні проблеми, пов'язані з:

по-перше, подальшим небезпечним для економіки країни розукрупненням промислових комплексів;

по-друге, легітимним зменшенням податкового навантаження й, відповідно наповненням державного бюджету;

по-третє, викликану діями держави негативною реакцією найбільших компаній-платників податків;

по-четверте, можливим вимаганням ТОП-100 основних платників податків, виявлених державною фіскальною службою України, додаткових преференцій, якщо середні і великі підприємства своїми реорганізаціями отримуватимуть частку «податкової» ренти [273];

нарешті, по-п'яте, відображенням деформованої галузевої структури транзитивної економіки (сировинна, капіталоемна, екологічно-виснажлива) при дослідженні структури великих суб'єктів господарювання – платників податків.

Слід також зауважити, що позитивна динаміка частки ПрАТ з 22,39% у 2013 р. до 38,78% у 2019 р. на тлі зменшення питомої ваги ПАТ з 26,65% до 9,38% у 2019 р. на практиці відображає домінуючу в науковій літературі позицію по відношенню до приватної і публічної акціонерної власності.

Наведений на рис. 3.2. розрив між частками ПрАТ і ПАТ у загальній кількості АТ наочно ілюструє негативне відношення до будь-яких прояв корпоративно-колективних рішень, зневажливого відношення до інших формоутворень власності, окрім виключно приватної форми. Більш того, до складу співвласників ПАТ можуть входити, згідно Закону України

**Частка типу АТ,
%**

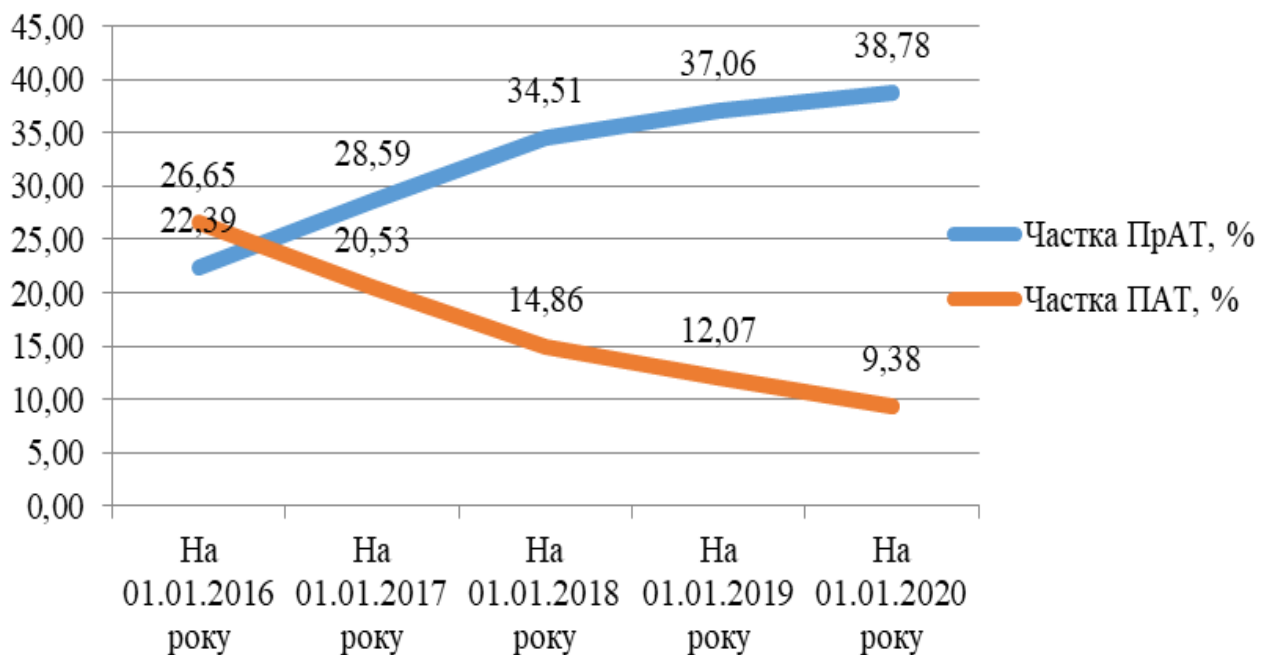


Рис. 3.2. Динаміка часток ПАТ і ПрАТ у загальній кількості АТ за період 2016-2019 рр.

Джерело: [247].

«Про акціонерні товариства», і часто входять працівники некерівного складу [274], а на останньому місці - пересічні наймані робітники. Зменшення протягом 2016-2019 рр. частки ПАТ демонструє розгортання процесу фактичного позбавлення прав власності працівників некерівного складу підприємств, всупереч розрекламованої у науковій вітчизняній і зарубіжній літературі теорії демократичного капіталізму з дрібним інвестуванням великого бізнесу. Натомість, на практиці права власників концентруються в руках незначної чисельності керівних осіб та інших вагомих суб'єктів-співвласників, усуваючи тим самим найманих робітників з кола дрібних інвесторів.

Ще однією схемою концентрації капіталу та обмеження прав власності працівників – співвласників некерівного складу, є дія прихованих посередників у набутті особливо дрібними інвесторами права власності. Ці посередники ретранслюють цілі вищого керівництва АТ середнім і дрібним інвесторам, нав'язливо чи ненав'язливо, у привабливій чи непривабливій формі, тобто фактично експлуатуючи їх поведінку, та нехтуючи їх цілями.

З'ясування внутрішніх протиріч капіталістичної приватної власності під різними «кутами» зору ліберального напряму економічної теорії, неоінституціоналізму й аналітичному марксизму, дозволило підтвердити актуальність дослідження питання експлуатації найманої праці в умовах переходу від постіндустріальної капіталістичної економіки до інформаційно-знанієвої, та в умовах транзитивних економік країн, які інтенсивно створюють капіталістичні відносини господарювання і власності.

Черговий раз постає питання власності на робочу силу, яке вирішується дослідниками через: доведення/невизнання права особистої, приватної, чи суспільної власності людини на робочу силу; спростування/визнання експлуатації робочої сили; заперечення/доведення появи шляхів (можливостей) послаблення експлуатації найманих робітників-власників інтелектуально-креативних ресурсів тощо.

Наразі з'явилася певна кількість наукових праць, в яких вітчизняні і зарубіжні вчені прямо чи опосередковано відходять від категоричних стверджень неоліберальної доктрини, розмірковуючи над перспективами розвитку приватної власності у транзитивних економіках, й вирішуючи, який іноземний досвід формування/реформування системи відносин власності може бути доречним.

Так, у роботі «Протидія експлуатації в Україні: з чим і як боротися» К. Губін, описуючи «загрози зниження середньої ефективності виробництва та загального рівня економічного добробуту суспільства», фактично визначає, що [275]:

1) через зрощення бізнесу і влади складається нееквівалентний обмін з отримання чиновниками необґрунтовано завищених доходів. Цей вид економічної експлуатації притаманний державній власності, пов'язаний з непродуктивними витратами на хабарі корумпованим чиновникам, «відкати» правоохоронним та контролюючим органам, утримання політичних діячів і партій, оплату потрібних судових рішень тощо;

2) провокування викривлення системи цінностей людей (у виробничій сфері через маніпуляції зі стимулами до більш інтенсивної праці; у соціально-психологічній сфері через фейкову активність ЗМІ; у політичній сфері через політтехнології маніпулювання свідомістю і підсвідомістю, поведінкою людей).

У цих твердженнях міститься опис соціально-психологічної, політичної, й навіть ментальної експлуатації. Ми вважаємо, що зроблений К. Губіним акцент на «викривлення системи цінностей людей» є дуже плідним для з'ясування характеру й механізмів дії позаекономічних форм експлуатації, перед усім, психологічно-ментальної, політичної тощо.

Наші дослідження показали, що механізм позаекономічних форм експлуатації містить дію таких інструментів, як: евфемізація; використання соціальних, політичних тощо технологій впливу на свідому й підсвідому

поведінку соціуму, груп населення, індивідів; спекуляції на консьюмеристській психології мас.

Термін «евфемізація» розуміється як процес маскуванню негативного, неприйняттого сенсу висловів, наприклад, використовується термін «толерантна експлуатація» замість категорії «експлуатація найманої праці», як це робиться у статті А. Приятельчук [62], чи термін «редистрибуційний обмін» підміняється терміном «нееквівалентна справедливість», як у роботі К. Губіна [275].

Евфемічні вислови набувають термінологічної значущості і достатньо швидко проходять шлях «від інструменту мовної естетики» - до інструменту психологічного маніпулювання, наближаючи суспільство до формування так званої гетерономної етики (системи нормативної етики, заснованої не на власних моральних принципах, а на засадах, взятих з іншої сфери життєдіяльності суспільства), чи навіть з іншої моделі суспільного життя.

Соціальні, політичні тощо технології впливу на свідому й підсвідому поведінку соціуму, груп населення, індивідів містять:

а) замовчування, або перекручування через ЗМІ фактів історії та сьогодення (негативні моменти нашого життя представляються не такими деструктивними, як аналогічні ситуації у внутрішніх, зовнішніх конкурентів, тощо);

б) використання концепції «ворогів», яка застосовувалася за часів існування світової соціалістичної системи у пропаганді радянського способу життя (домінуванні колективної праці, перед усім, колективної, над особистим споживанням; пріоритетності суспільних, колективних інтересів на індивідуальними), а у теперішній час активно використовується у різних національних моделях капіталізму, але вже з метою впровадження американського способу життя (переваги надмірного індивідуального

споживання над прагненням до продуктивної праці, осуду матеріального пуританства, ігнорування усталених моральних норм, тощо);

в) спекуляція на консьюмеристській психології мас.

«Спекуляція» як загальнонаукове, філософське поняття (абстрактне, умоглядне міркування на протигагу міркуванню про емпіричні факти і зверненню до результатів досвіду) наділяється, на думку філософа М. Булатова, економічним змістом і розуміється в загальному сенсі - як використання будь-яких обставин, чийх-небудь утруднень в своїх інтересах, планах [276, с. 601].

Характеризуючи особливості спекулятивного маніпулювання масовою консьюмеристською психологією, слід процитувати соціолога-публіциста Дж. Лукаса, який у понятті «консьюмеризм» фактично виділив такі дві складові, як:

- інституціонально-поведінкову складову, що доводить доцільність всесвітнього руху за правовий захист прав споживачів від несправедливого поведження фірм, виробників на ринку готової продукції, послуг;
- «філософсько-духовну» складову, яка розглядає придбання споживчих товарів (тривалого, короткотривалого, повсякденного тощо) користування як головну мету людського життя, практично його сенсу [277].

Спекуляції з консьюмеристською психологією масових споживачів базуються таким чином на підміні духовно-моральних, світоглядних проблем сенсу буття людини на проблеми її існування суто як керованого біологічного виду, що задовольняється споживанням.

Зростання обсягів масового споживання у такому трактуванні доводить наявність також економічної складової консьюмеризму, сутність якої полягає у підштовхуванні зростання попиту, що впливає на збільшення інвестиційного попиту й прибутки великих фірм. Ця економічна складова консьюмеризму приховувалась й приховується «евфемістичними» фразами про забезпечення суспільного добробуту (точніше, керованого масового споживання) та

опікування духовністю і мораллю нації, незважаючи на занепад для населення комерціалізованої загальної (середньої) освіти й медичного обслуговування.

Визнаючи сучасні тенденції процесу консьюмеризму, Дж. Лукас відзначає, що споживацтво поширилося з економіки на політику, тобто набуває своєї політичної складової. «Чимало політиків зараз погоджуються з економічною теорією демократії, відповідно до якої політик торгує голосами, так само як фінансист – нафтовими ф'ючерсами. Виборців підманюють і вмовляють будь-якими ефективними методами, так само як рекламодавці намагаються переконати споживачів розлучатися зі своїми грошима, щоб купити товар, за рекламу якого заплачено...», отже, на практиці доводиться, що масові маніпуляції є доволі ефективними» [277].

Маніпуляцією в інтересах владних структур, олігархічних утворень «пронизані» всі перелічені інструменти спекуляцій у виробничій, невиробничій, політичній, соціальній тощо сферах життєдіяльності суспільства, отже твердження щодо зменшення, чи навіть зникнення експлуатації соціуму, не кажучи вже про пересічного індивіда, представляються перебільшеними.

Якщо дослідження знов повертаються на рівень вже інтегрованого суб'єкта – суспільства, то з'ясування причин і наслідків надмірної диференціації умов людського розвитку та поляризації суспільства означає, мова йде про характеристику соціальної експлуатації.

Як відмічають вчені В. Блазнюк, І. Петрова, фактичною ілюстрацією соціальної експлуатації є концентрація багатства у відносно невеликої привілейованої групи населення, яка відчужила колишню суспільну власність від основної маси населення країни [278, с.31].

З приводу сказаного слід відзначити, що у національній доповіді, присвяченій аналізу соціально-економічного стану України у першому десятиріччі 2000-х рр., зауважувалось, що лише 2 % українців належать до великих власників, 6 % - до середніх. Ці пропорції, пишуть автори доповіді,

склалися ще наприкінці 90-х років і відтоді майже не змінювалися [279, с.368], отже, 92% населення й наразі складають бідні верстви.

Використовуючи методики оцінки соціальної динаміки західних вчених, вчені Є. Головаха, С. Макєєва визначили, що у нашому суспільстві сьогодні до вищого класу можна віднести 1-3% загальної чисельності населення, до середнього - 5-7%, до нижчого - 90% і навіть більше [280, с. 67], при цьому, розрив у майновому стані між людьми, які отримують мінімальні зарплати, а це 50% населення, і тими, хто входить до першого відсотка «багатого» населення в Україні, сягає десятки разів.

З цього приводу вважається вірним зауваження К. Губіна про те, що «якщо суспільна система стимулює не тих, хто приносить суспільству найбільшу користь, а тих, хто краще перерозподіляє створений продукт на свій зиск, у людей формується орієнтація не на чесну працю, а на заробіток будь-яким шляхом. Відбувається деформація трудової мотивації, коли люди хочуть якнайменше працювати і якнайбільше отримувати і готові задля цього майже на будь-які дії, в тому числі аморальні й незаконні» [275, с. 53].

Додаючи до сказаного, слід відзначити, що дослідники В. Блазнюк, І. Петрова справедливо зауважують, що якраз свідченням розбіжності у формальному і фактичному статусах соціальної держави в Україні є саме прихована експлуатація робочої сили, яка відбувається за безпосередньою участю держави і в сфері її господарювання [278]. Починаючи з 2009 р., пише В. Глущенко, в Україні фактично існують дві мінімальні заробітні плати: одна - для всіх працюючих, інша (менша майже на 30 %) - для зайнятих у бюджетній сфері [281, с. 29].

Дослідниця Т. Камінська відмічає, що навіть, «якщо хтось з середнього класу (до якого в Україні не відноситься інтелігенція як головній продуцент інтелектуально-кретивних ресурсів економіки) і живе у певному матеріальному достатку, все одно він відчуває обмеження в соціальній, культурній, політичній

сферах та брак вільного часу і можливостей відпочинку». «Не тішить, продовжує дослідниця, також і відносна бідність, або нездатність громадян забезпечити пристойний для даного суспільства рівень життя [251, с. 53].

Значна чисельність дослідників зауважує, що через вказані вище суперечливі процеси, до яких додалися проблеми зі збільшенням безробіття й одночасним відтоком працездатної робочої сили за кордон, теперішній стан країни можна характеризувати як «слабке суспільство».

Такої думки в цілому дотримуються Є. Головаха, А. Горбачик, М. Козловець, О. Куценко, С. Макеев, С. Симончук [282; 233; 283; 284], які стан «слабкого» суспільства пов'язують з посиленням «імпортованої» експлуатації національних ринків з боку світового ринку, на якому країни-метрополії експлуатують населення націонал-колоній, створюючи своїм положенням у світовому суспільстві ілюзію (фейк) загального благоденства.

Як абсолютно вірно зауважує Є. Суїменко, блага в елітарних країнах, які споживають, заробляються ціною подовження робочого дня в країнах третього світу, які надмірно працюють, при цьому, у залежних країнах відбувається посилення експлуатації не лише людей фізичної, але й інтелектуального праці, висококваліфікованих робітників, зростання так званого соціального «виключення» («масового безробіття») [189, с.104,120].

Узагальнення результатів досліджень відносин капіталістичної нетрудової приватної власності показують, що незважаючи на реалії життя транзитивних країн, в яких відтворюється і зберігається експлуатація найманої праці, марксистський підхід до визначення цього явища в умовах сьогодення як привласнення результатів чужої праці власниками засобів виробництва в класово-антагоністичних суспільних формаціях, досить категорично відхиляється. Натомість, на основі просування праць західних соціологів, інституціоналістів, пропонується достатньо оригінальна класифікація видів експлуатації.

Так, соціолог та інституціоналіст Дж. Гелбрейт пов'язував експлуатацію із ситуацією, коли людина через її відносно недостатню конкурентоспроможність на ринку праці вимушена працювати за нижчу винагороду, ніж зазвичай виплачується в економіці за такі зусилля [285, с. 105], звідси назва таких видів експлуатації, запропонованих вченим К. Губіним, як: локаційна (попит й пропозиція на послуги праці не збігаються у певному регіоні - локації); міжлокаційна (рівень оплати розрізняється за регіонами).

Якщо представити висловлення Ф. Хайєка про те, що «експлуатація - вигода одного на збиток іншим» [286, с. 163] як довготривалий процес, то стає зрозумілою пропозиція К. Губіним такого виду експлуатації, як системна [287]. При цьому, цим автором робиться висновок за своїми дослідженнями у дусі неоліберальної парадигми: не кожний найманий працівник є експлуатованим, а лише той, якому платять недостатньо, отже, з підвищенням заробітної плати й майнового рівня, зникають відносини експлуатації.

За цим висновком слід зауважити, що з методологічної точки зору тут робиться подвійна смислова підміна понять:

по-перше, сутнісна характеристика категорії «експлуатація» підмінюється описом форм проявлення цього складного явища, звідси робиться висновок про те, що не «кожний найманий працівник є експлуатованим, а лише той, якому платять недостатньо». Тобто, якщо платитимуть більше (проте витрати праці безумовно збільшаться значніше), то вважатиметься, що найманий виробник не експлуатоватиметься. Така підміна смислу експлуатації недоплатою є фактично вульгаризацією цієї категорії, «зведенням» її до рівня конкретних термінів і понять, які характеризують поверхневий, не глибинний шар відносин між найманим робітником і роботодавцем.

Зроблене зауваження можна підкріпити прикладами фактичного «заморожування» заробітної плати при зростанні продуктивності праці. Так,

вчені І. Петрова, В. Блазнюк відмічають, що частка заробітної плати у ВВП України (за останні два-три роки) перебуває на рівні 38–42%. У розвинених країнах цей показник суттєво вищий (у Німеччині він становить 49%, у Франції та Японії – 52%, у США – 57%) [279, с.19].

Взагалі, «у структурі витрат на одиницю виробленої продукції зарплата українського робітника сьогодні коливається від 8 до 9%, тоді як у країнах - членах ЄС цей показник дорівнює 40-45%». Якщо, відмічають українські вчені Т. Ковальчук, М. Козловець, у 2016 р. погодинна оплата праці в Україні становила 34 центи, то у Болгарії - 3,7 євро, в Румунії - 4,4, в Литві - 5,8, у Латвії - 6 євро, а розмір мінімальної зарплати в Україні з 1 січня 2017 р. становив 3200 грн (приблизно 100 євро), натомість, у кризисній економіці Греції він сягав 683 євро [233, с.45; 288, с. 91];

по-друге, наступна підміна робиться на рівні дослідження змісту процесу експлуатації. Як головний аргумент виступає висловлення А. Пігу про те, що експлуатація виникає у тому випадку, якщо «робочим платять менше вартості граничного чистого продукту, що створюється ними» [289, с.172], тобто нееквівалентний обмін між роботодавцем і найманим робітником, що відбувається у сфері виробництва, виводиться у сферу обміну.

Цей момент фіксує у своїй роботі вчений Дж. Ремер, який з маржиналістських позицій дійшов висновку про те, що експлуатація виникає не тільки в сфері виробництва, але й у сфері обміну, де важливу роль відіграє система відносних цін, що вплинула на цінність споживчих благ, й, відповідно, на цінність заробітної плати [290], отже, ми додаємо, на цінність праці.

Застосована методика маржиналізму у визначенні заробітної плати вносить нові суперечності у відносини роботодавця і найманого робітника, адже результати оцінки цінності праці за суб'єктивним відчуттям її граничної важкості для них не співпадають: для найманого робітника це відчуття настає значно швидше, якщо він не раб;

по-третє, ще однією підміною на рівні змісту експлуатації найманих робітників є використання ідеї «еквівалентної - нееквівалентної справедливості» замість «еквівалентного – нееквівалентного обміну». Еквівалентна справедливість реалізується у ринкових відносинах незалежних суб'єктів, нееквівалентна справедливість як принцип взаємовідносин може спостерігатися у родині, коли, наприклад, жінка добровільно-примусово стає домашньою прислугою, за влучним висловленням К. Губіна. В якості іншого прикладу дії принципу нееквівалентної справедливості наводиться безоплатне надання медичних і освітніх послуг від держави, добродійність – від підприємств, що все більше, пише дослідник, поширюється в сучасному світі [275, с.55].

Застосовуючи ідею нееквівалентної справедливості до характеристики експлуатації у сфері виробництва, виходить, що коли робітник свідомо чи не свідомо погоджується з умовами надмірної праці, то це вже не експлуатація, а прийнятна «нееквівалентна справедливість», і якщо трохи приплачувати найманому робітнику, то він буде цілком задоволений.

У цьому сенсі доцільним буде навести висновок дослідниці М. Малкіної стосовно ототожнення рівноваги, еквівалентності і справедливості. Неокласики розглядають, відмічає вчена, рівноважні моделі, що представляють собою якийсь усталений стан (*status quo*), який задовольняє всіх учасників угоди (обміну). З цього робиться висновок, що рівноважний стан забезпечує не тільки еквівалентність, але і ринкову справедливість [291, с.27].

До практично таких самих висновків стосовно відсутності ознак капіталістичної експлуатації приходять дослідники Г. Куліков, В. Лоскутов, Ю. Спасенко, Л. Шевченко, які акцентують увагу на змінах вартості робочої сили, особливо в умовах інтелектуалізації праці у інформаційно-знаннєвій моделі економіки [292; 293; 294; 295].

Характеризуючи головні відмінності концепції вартості робочої сили людини у сучасному ліберальному напрямку неокласики й аналітичному марксизмі, вчений Є.Суїменко, відмітив, що потреби людини, її культура й вона сама формуються у виробництві [189, с.110], натомість ліберальний напрям розглядає проблеми формування не культури праці, а культури поведінки, у якій поступово виробнича культура заміняється культурою споживання.

Ліберальні теоретики й практики переконані, що дослідження культури виробництва актуально на індустріальній стадії розвитку капіталістичної економіки, а з переходом до постіндустріальної економіки головним об'єктом дослідження стає культура споживання, а фактично – виявлення тих мотиваційних факторів, схильностей у поведінці людини, якими можна маніпулювати для підтримки сукупного споживання і попиту.

Надалі з переходом до економіки знань (інформаційно-знаннєвої, тощо) у ліберальному напрямку спостерігається повернення до проблем формування культури праці, на чому послідовно наполягав аналітичний марксизм, але вже на новому рівні – рівні дослідження можливостей інтелектуальної праці, яку можна залучати для збільшення маси прибутку. При цьому, активно критикується теза К. Маркса щодо позитивного результату розвитку культури праці - збільшення вільного часу.

У сучасній неоліберальній теорії критерієм значного розвитку культури поведінки вважається більший ступінь «волі» людини, але ніхто з ліберальних теоретиків не досліджує питання: ким, у яких цілях і якими засобами ця «воля» регулюється, а фактично обмежується. Натомість, стверджується, що проблеми відчуження праці й продукту цілком вирішуються підвищенням заробітної плати й зростанням майна, достатку, розширенням чисельності третього (середнього) класу, зауважує Є. Суїменко [189], нарешті, зростанням вартості товару робоча сила.

Поняття «вартість робочої сили» стає інструментом теоретичних маніпуляцій так само, як і категорія «експлуатація найманих робітників». Так, у праці К. Кулікова на основі апелювання до Резолюції, прийнятої 11-ю Міжнародною конференцією зі статистики праці (1966 р.), визначено, що у відносинах роботодавця й найманого робітника щодо управління працею фігурує поняття «ціна трудових послуг», складовими якого виступають заробітна плата як ціна робочої сили, й витрати, пов'язані з обслуговуванням її продуктивного виробничого споживання.

Це витрати на: харчування персоналу та інші пільги, що надаються у натуральній формі; утримання житла, яке оплачує роботодавець; соціальне страхування як загальнообов'язкове державне, так і добровільне; професійну підготовку; утримання служб соціального забезпечення, податки та відрахування, що розглядаються в якості витрат на робочу силу, тощо. Перелічені витрати роботодавця на утримання робочої сили характеризують не вартість робочої сили, а суму додаткових коштів, в яку «обходиться» підприємству конкретний працівник [292, с.28], а вартість його робочої сили може складати зовсім іншу суму.

Інші вчені, також спираючись на резолюцією, прийнятою Міжнародною конференцією зі статистики праці у 1985 р., відзначають, що вартість робочої сили – це розмір всіх фактичних видатків підприємця на утримання працівника, а не лише витрат на формування фонду заробітної плати. Характерно, додають вітчизняні дослідники Р. Бабич, П. Швець, «... в жодній зі статей Кодексу Закону про працю України і в проектах Трудового Кодексу навіть немає згадки про вартість праці або робочої сили, її визначення» [296]. Для забезпечення єдиного методологічного підходу до визначення структури витрат на робочу силу була розроблена й затверджена (Наказом Міністерства статистики України від 29.05.1997 р. № 131) інструкція з визначення вартості робочої сили, яка однак втратила чинність 09.04.2019 р.

В аспекті сказаного, ми додаємо, що згодні з Г. Куліковим у тому, що фактичні витрати роботодавця визначають ціну вартості робочої сили (заробітну плату), але не формують самої її вартості. Категорії «вартість робочої сили» й «ціна робочої сили» безумовно є взаємозалежними, але не тотожними. Їх взаємозалежність виявляється при дослідженні процесу відтворення робочої сили, в якому динаміка заробітної плати виступає лише одним із значної кількості факторів, що впливають на рівень вартості робочої сили [292].

Ми згодні також з деякими висновками Р. Бабич, П. Швець стосовно необхідності врахування впливу таких факторів формування вартості робочої сили, як зміни граничної продуктивності праці та її граничної прибутковості підприємства. Позитивним у такому оціночному підході є спроба визначати вартість робочої сили з погляду не лише суспільних витрат виробництва, а й корисного ефекту й доходу конкретного мікроекономічного суб'єкта [296].

Проте, саме зниження граничної доходності праці відображає дію тенденції зниження споживчої вартості робочої сили, що наразі відбувається в Україні. У сучасних умовах існує постійне перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї, у зв'язку чим безробіття, значна міграція працездатного населення стримують вимоги зайнятих працівників щодо поліпшення умов продажу їх послуг, провокуючи зниження вартості робочої сили.

Крім того, пересічний працівник в Україні недоотримує оплату праці у порівнянні з витраченими трудовими зусиллями та продуктивністю праці ще й завдяки нормуванню обсягів особистого споживання. Так звані науково обґрунтовані норми харчування, одягу, житла, відпочинку тощо, не знаходять суспільного визнання в країні, відмічає дослідниця М. Семікіна, адже вважаються недостатніми й навіть принизливими, особливо в так звану «цифрову епоху» [297].

Розрахунок заробітної плати у відповідності до її мінімального розміру, продовжують інші вчені В. Гришко, О. Загорецька, І. Скворцов, що тепер застосовують в Україні, свідчить про спрощене трактування процесу визначення й оцінювання робочої сили, «невміння і небажання досліджувати проблему її експлуатації» [298, с.43-44].

Проте, саме ця проблема експлуатації найманої робочої сили, поєднує всі означені вище дослідницькі питання, пов'язані з робочою силою. Заробітна плата, натомість, трактується як потік доходу виробника, враховуючи всі виплати, доплати, отже проблема отримання трудової ренти не постає, принаймні у контрактних відносинах вітчизняних роботодавців і найманих робітників. При цьому, ніхто з цитованих авторів навіть не згадує про питання виробництва й розподілу трудової ренти, а обговорюється лише вплив факторів сфери розподілу на динаміку заробітної плати (вартості робочої сили) [298, с.43-44].

Ілюструючи сказане, ми додаємо графічне визначення співвідношення часток заробітної плати і валового прибутку акціонерних підприємств у ВВП країни за період останніх п'яти років та співвідношення номінальної і реальної заробітної плати протягом 2010-2019 рр на рис. 3.3. і 3.4.

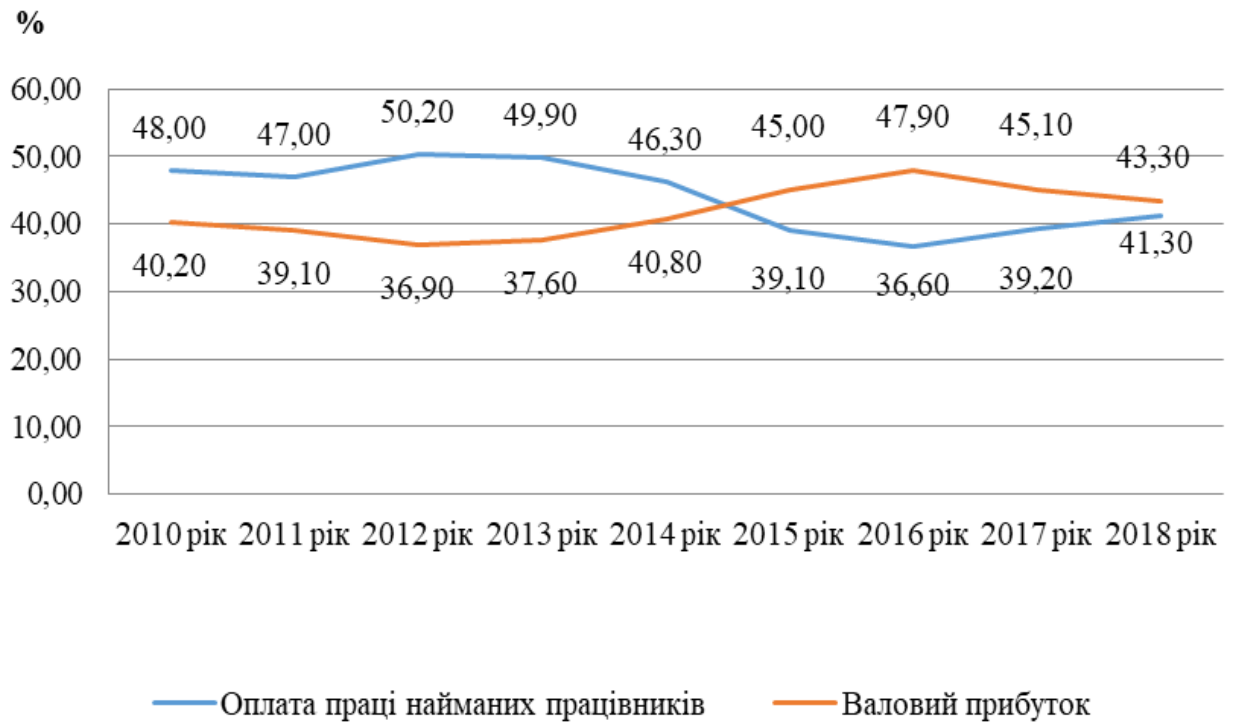


Рис. 3.3. Динаміка частки заробітної плати та валового корпоративного прибутку в ВВП за період 2014-2018 рр.

Джерело: складено автором за [247].

З рис. 3.3 видно, що у 2015 р. пропорції ВВП докорінно змінилися: якщо раніше у його структурі за доходами превалювала оплата праці найманих працівників, то починаючи з 2016 р., майже половину ВВП формував валовий корпоративний прибуток. Це означає, що сучасні моделі відносин власності та економічної системи орієнтовані більшою мірою на захист майнових інтересів власників засобів виробництва (капіталу), аніж на зростання добробуту найманих працівників. Саме такі тенденції є втілилися в зниженні номінальної та реальної заробітної плати найманих працівників, що наочно представлено на рис. 3.4.

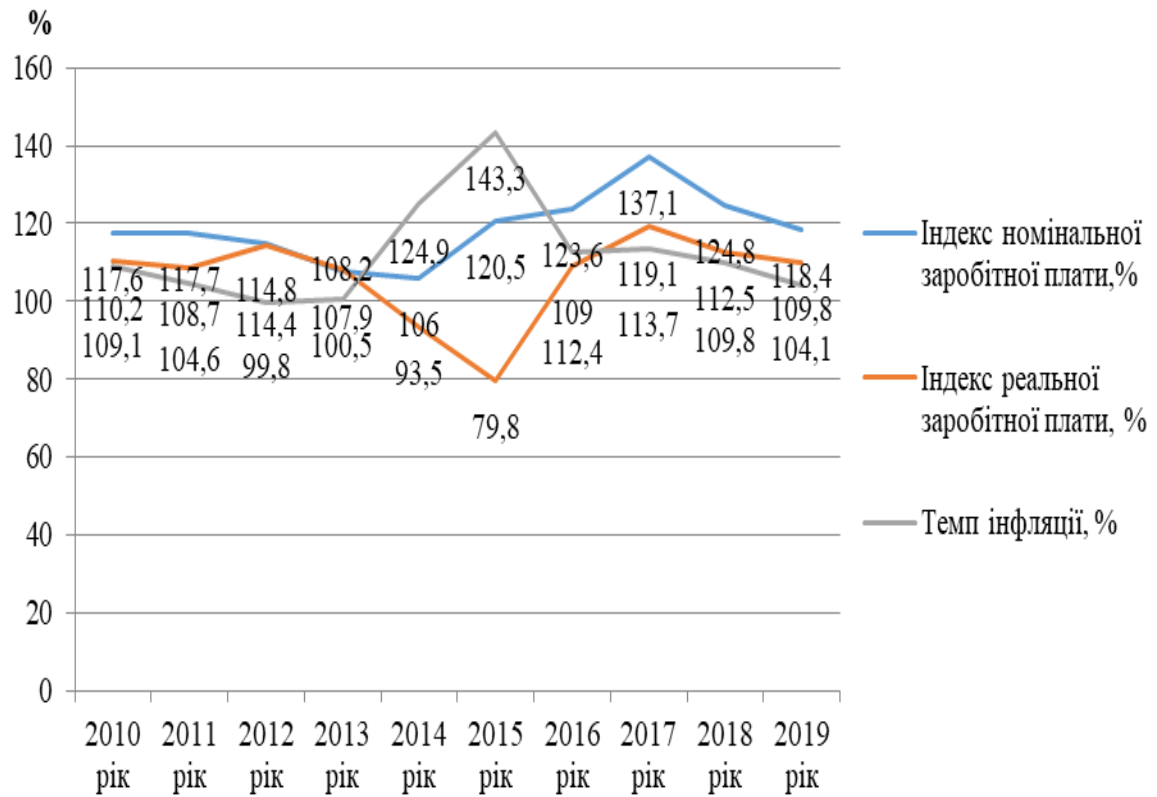


Рис. 3.4. Динаміка номінальної і реальної заробітної плати й темпів інфляції в Україні за період 2010-2019 рр.

Джерело: складено автором за [247].

Як видно з рис. 3.4, протягом 2010-2019 рр. темпи зміни показників номінальної і реальної заробітної плати були порівняно сталими. Лише у 2014-2016 рр. відбулося «пікове» зростання рівня інфляції до 143,3%. При цьому у реального сектора економіки не було можливості (і часу) своєчасно пристосуватися до таких бурхливих змін, тому зміна номінальної заробітної плати у цей період поступалася за темпами інтенсивності інфляційних процесів в державі, що і спричинило падіння реальних доходів населення до 79,8%.

У 2017 р. ситуація в цілому стабілізувалася, і темпи зростання номінальної і реальної заробітної плати випереджали темпи інфляції. Проте, починаючи з того ж 2017 року, темпи зростання номінальних і реальних доходів населення

знизилися, що також може свідчити про зниження рівня добробуту і якості життя населення.

Достатньо велика кількість робіт вітчизняних вчених присвячена з'ясуванню наслідків синхронізації/десинхронізації тенденцій у динаміці темпів продуктивності праці й заробітної плати. Це праці відомих вчених Е. Лібанової, І. Петрової та О. Чернушкіної [299; 300; 301].

Слід зауважити, що отримані результати обчислень зазвичай інтерпретуються залежно від поставлених дослідницьких задач. Якщо вчені прагнуть ідентифікувати характер (екстенсивний, інтенсивний, детенсивний) економічного зростання країни на певному етапі її розвитку, то за результатами розрахунків не є принциповим, яка тенденція домінує: до зменшення чи збільшення заробітної плати. Якщо з'ясовуються причини тенденції зменшення продуктивності праці чи демотивації її зростання, то підкреслюється випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами збільшення продуктивності праці.

У цьому аспекті також виявляються можливі деформації в оплаті праці протягом останніх років, обсяги й наслідки випереджального зростання у структурі доходів населення частки соціальних трансфертів, порівняно з часткою заробітної плати.

Якщо доводиться закономірність появи тенденції зменшення/зникнення експлуатації найманої робочої сили, то демонструється за деякими країнами й за певний період часу випередження чи збіг темпів зростання заробітної плати й продуктивності праці, отже, стає непринциповим трактування вартості робочої як потоку чи як запасу, на чому наполягають деякі вчені В. Гришко, О. Загорецька, І. Скворцов [298, с.43-44].

Комплексну інституціональну характеристику власності на робочу силу як важливішої характеристики індустріальної, постіндустріальної і транзитивної моделей функціонування відносин капіталістичної власності надано в роботі Л.

Шевченко [295]. Вчена дослідила особливості формування «пучка правомочностей» власника робочої сили за умов постіндустріальної моделі функціонування відносин капіталістичної власності, визначивши такі права найманого виробника, як:

а) право власності на свою робочу силу;

б) право виняткового контролю робітника за вибором напрямками розвитку й використання своїх продуктивних здібностей (обирати основну професію, періодично підвищувати кваліфікацію, розширювати знання тощо);

в) право на самостійне користування робочою силою під час виконання трудової функції;

г) право на дохід від використання активу «робоча сила», а також на укладення з іншими індивідами контрактів щодо умов одержання доходу у вигляді премій, гонорарів, бонусів тощо;

д) право на передавання певних повноважень щодо активу «робоча сила» іншій стороні;

ж) право на захист власності на робочу силу.

В реаліях постіндустріального суспільства всі права власності на робочу силу є важливими для забезпечення інституціонального статусу найманого робітника в економічних відносинах з роботодавцем щодо привласнення-відчуження факторів виробництва.

Право власності на свою робочу силу, право на передавання (переуступлення) певних повноважень щодо активу «робоча сила» іншій стороні, право виняткового контролю робітника за вибором напрямків розвитку й використання своїх продуктивних здібностей й право на дохід вже в межах постіндустріального суспільства, характеризуються системною взаємодією.

На ринку праці під час найму працівник, не втрачаючи права власності на свою робочу силу, передає роботодавцю право користування своїми професійними здібностями протягом певного часу, отже, йдеться лише про

трансферт прав користування робочою силою. Найманий працівник і роботодавець як учасники такої ринкової трансакції мають однаковий правовий статус в обміні, тобто із зовнішньої сторони дотримується принцип еквівалентної справедливості учасників угоди чи контракту.

Працівник пропонує роботодавцеві право користуватися своєю робочою силою. Роботодавець надає працівникові право користуватися необхідними засобами виробництва, створює належні умови праці, несе витрати на організацію робочого місця, підготовку та підвищення кваліфікації, медичне обслуговування працівників, соціальне страхування тощо, для того, щоб обмін за зовнішньою формою відносин найманого робітника і роботодавця вдавався взаємовигідним, і для того, щоб частка витрат, а не всі витрати роботодавця на утримання найманої праці, як стверджують деякі вчені, дісталися найманому робітнику [302].

Специфікація прав власності на робочу силу ускладнюється можливістю переуступки права користування робочою силою з появою на ринку зайнятості служб зайнятості, лізингових кадрових або рекрутингових агентств, користування послугами яких збільшують витрати роботодавців з організації найму.

Здобуття роботодавцем права користування робочою силою та подальші інвестиції в розвиток персоналу (відтворення робочої сили) дають роботодавцеві, або уповноваженим менеджерам, право контролю за трудовими послугами найманого працівника. Функція контролю й розпорядження чужою найманою робочою силою монополізується управлінцями, отже закріплюється внутрішня нееквівалентність у відносинах роботодавців і найманих працівників, якими б не були ліберальні моделі найму.

3.3. Узагальнена транзитивна модель відносин власності й теоретичні основи її реформування

Аналіз наукової літератури представників різних галузей знань з питань подальшого розвитку системи відносин власності дозволив виявити такі дослідницькі площини, як:

- інституціонально-організаційну, коли з'ясовуються:

а) сучасні характерні риси правових форм реалізації економічних відносин власності;

б) виявляється зв'язок між станом власності й впровадженням певної моделі інституціонального ланцюжку «власність-влада»;

- політико-економічну, в межах якої можна виділити такі аспекти як:

а) виробничо-майновий, коли формулюються умови наявності чи відсутності відносин експлуатації, ідентифікуються зміни (як позитивні чи негативні) соціально-класової структури суспільства;

б) соціальний, пов'язаний з вивченням взаємовпливів процесів привласнення-відчуження та поведінкових й соціально-культурних змін суспільства;

в) техніко-економічний, коли виявляється дія найсучасніших тенденцій (деіндустріалізації, реіндустріалізації, цифровізації, ноомізації) на умови реалізації економічних відносин власності в економіках розвинутих держав та країн, що розвиваються.

Інституціонально-організаційна й політико-економічна площини досліджень особливостей сучасної економіки України перетинаються, й у деяких роботах такого плану існуюча модель економічних відносин визнається як транзитивна, що за певних умов може досягти рівня емерджентної. Цей висновок робиться у дисертаційній роботі Л. Лазебник, де визначається, що механізми модернізації економіки здійснюватимуть системний [позитивний]

вплив на економіку, якщо вона є цілісною, емерджентною. На думку цього автора, українська економіка функціонує саме у такій формі [303].

Схожу думку висловлює Г. Яценко, посилаючись на результати кластеризації країн за рівнем емерджентності. Вчена відмічає, що застосовуючи різні методики, західні дослідники, частіше відносять Україну до четвертого (нижнього) кластеру емерджентних країн [304].

З праці в працю переходить визначення американськими дослідниками емерджентної економіки як такої, що характеризується значною площею ефективної території, високими темпами економічного зростання, нестабільністю політичної ситуації в країні, волатильністю зовнішньоекономічної діяльності, ризиковістю/прибутковістю інвестування [305].

Наведене визначення містить лише перелік характеристик, які за певної взаємодії формують таку властивість системи як емерджентність, отже не є вичерпним. У площині економічних досліджень дане визначення застосовується, заявляє соціолог А. Моді, для характеристики виробничо-технологічних, виробничо-комерційних систем тощо [306].

Між тим, з'явилась певна кількість економічних праць, які викликали значний науковий резонанс у вітчизняному науковому середовищі, визначивши сучасну українську економіку як таку, що може стати емерджентною.

Дослідницями Н. Геселевою, Н. Зарицькою, Г. Яценко [304; 307], визначається, що термін «емерджентна економіка», має бути уточнений завдяки методології міждисциплінарного підходу. Вчені вважають, що необхідно скористатися висновками, зробленими ще у середині 50-х років минулого сторіччя кібернетиком У. Ешбі стосовно різних станів емерджентності систем.

У деяких системах, відмічав цей дослідник, емерджентні властивості можуть бути виведені на основі аналізу окремих елементів (емерджентність 1

роду), у більшості ж великих і складних систем такі властивості в принципі не виводяться і часто не передбачувані (емерджентність 2 роду).

Цим зауваженням значно коригується термін «емерджентність» як один з найяскравіших, зауважує В. Чернишов, проявив цілісності системи [308]. Цілісність система може отримати завдяки взаємодії основних, базових елементів, отже, вона може мати стан емерджентності 1 роду (за термінологією У. Ешбі). Властивості системи залежать таким чином не тільки від властивостей складових її елементів, але й від особливостей взаємодії між цими елементами.

Враховуючи вищесказане, актуальною є думка дослідниці Г. Яценко щодо наявності в Україні умов розвитку емерджентної моделі економіки. Вчена зауважує, що, для набуття українською економікою емерджентного стану рекомендується:

по-перше, вирішити проблеми, які перешкоджають інноваційній активності вітчизняних підприємств (нестабільність політичної ситуації, зовнішньоекономічної діяльності, відсутність ефективних механізмів державного регулювання та контролю за процесами вкладення іноземних інвестицій, недосконалість законодавчої бази тощо);

по-друге, сформувані умови для взаємодії держави, бізнесу та університетів (науково-навчальних центрів) шляхом створення об'єктів інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, наукоградів, бізнес-інкубаторів тощо) [304].

Підкреслюючи еволюційний характер набуття емерджентної ознаки економічною системою, Л. Лазебнік справедливо зазначає, що «...термін «емерджентність», який використовується для позначення типу економічної системи, має подвійне тлумачення:

по-перше, як запозичений з типології ринків, що означає «виникаючий», «новий», «такий, що має потенціал для розвитку», використовується для опису явища, для якого характерні зміни;

по-друге, як характеристика процесу змін термін «емерджентність» підкреслює ознаку змін, а саме те, що в емерджентній економіці спрямованість на прогресивні зміни та новації домінує над функціональними ознаками невизначеності» [303, с. 2-3]. Ми додаємо, що за умов хоча б часткового вирішення означених проблем, економіка України сягатиме стану емерджентності 2 роду.

Звертаючись до основних складових економічної системи (виробничих відносин і продуктивних сил), слід відзначити, що їх взаємодія забезпечить емерджентність системи 1 роду, тобто стійкий цілісний системний розвиток. З приводу сказаного, ми можемо констатувати, що відносини власності повинні досягти стану емерджентності й забезпечити цілісність всієї економічної системи. Досягнення вітчизняною моделлю власності стану емерджентності, означатиме, що ці відносини повинні:

а) бути гармонізованими шляхом: 1) мінімізації внутрішніх протиріч відносин привласнення-відчуження в межах всіх (або хоча б основних) форм власності; 2) розв'язання зовнішніх суперечностей між різними формами власності;

б) відтворюватися на основі: 1) відновленій (шляхом модернізації) індустріальній (реіндустріальній) моделі економіки країни (в аспекті розвитку продуктивних сил); 2) започаткованих процесів неоіндустріалізації, й надалі, цифровізації (діджиталізації) економіки;

в) базуватися на усуненні суперечностей між соціально-економічним змістом відносин власності й інституціонально-правовими формами їх реалізації;

г) бути керованими завдяки розробці процесу управління й впровадженню відповідного організаційно-економічного механізму управління процесами самоорганізації, функціонування й розвитку відносин привласнення-відчуження, адекватних їх теперішньому реальному, а не ідеалізованому стану.

В аспекті сказаного, розробка узагальненої транзитивної моделі економічних відносин власності, а тим більше механізму управління цими відносинами, стають вкрай актуальним питанням економічної теорії і практики сьогодення.

Розробка узагальненої транзитивної моделі економічних відносин власності в Україні має:

1) одночасно враховувати особливості їх реалізації у інституціонально-правовій, виробничо-господарській й соціально-культурній сферах життєдіяльності соціуму;

2) продемонструвати достатньо високий науковий рівень узагальнення особливих рис і характеристик різних форм власності, спираючись на методологічний апарат нормативної й позитивної економічної теорії, перед усім, політичної економії;

3) представляти розкриття економічних відносин власності від сутності до конкретних форм реалізації за рівнями організації суб'єктів господарювання й управління.

Узагальнення значної кількості робіт, присвячених питанню розробки сучасної моделі системи економічних відносин в Україні, слід відзначити, що характеристики цих відносин надаються з позицій нормативної й позитивної економічної теорії при автономному дослідженні інституціонально-правового, виробничо-господарського аспектів діяльності суспільства.

Вчені, дослідницька парадигма яких розробляється на засадах нормативної економічної теорії, головними характерними рисами сучасної системи економічних відносин та відносин власності визначають:

- посилення взаємозв'язків між всіма формами власності в процесі їх функціонування і розвитку;

- активізацію посередницьких послуг в процесі реалізації економічних відносин власності у виробничій сфері, й особливо, у сфері обігу;

- підвищення значущості індивіда, який через різні поведінкові моделі економічної діяльності, реалізує себе як приватного власника (у процесі виробництва) та особистого власника (у процесі споживання);

- посилення взаємозв'язків між всіма рівнями організації економічних суб'єктів власності (від рівня індивіда (нанорівня) до рівня глобальної економічної системи, коли починається дослідження світової власності у формі всезагальної, в якій внутрішні конфлікти привласнення-відчуження є певним чином розв'язаними світовим соціумом, чи наднаціональної форми, через яку, навпроти, проявляється капіталістична приватна власність з загостреними старими суперечностями й новими антагоністичними протиріччями, що з'явилися.

У іншій площині досліджень на засадах позитивної економічної теорії вчені-економісти разом з правознавцями відмічають деякі моменти у інституціонально-правовій сфері реалізації економічних відносин власності, що починають суперечити висновкам нормативної політичної економії. Головним суперечливими моментами є те, що:

по-перше, ставиться під сумнів ідея гармонізації розвитку різних форм власності;

по-друге, штучно затушовуються протиріччя однієї форми власності, зазвичай приватної, й загострюються внутрішні й зовнішні суперечності іншої (суспільної власності на публічному видовому рівні, який, в свою чергу, розгортається як певна сукупність підвидів державної й комунальної власності);

по-третє, вивчення суттєвих змін економічного змісту власності втрачає зв'язок з дослідженнями інституціональних форм її реалізації, більш того, ці напрями досліджень (соціально-економічний й інституціонально-правовий) починають конфліктувати;

по-четверте, ідентифікація тенденцій у розвитку відносин власності недостатньо пов'язується, а, іноді, взагалі відволікається від оцінок сучасного

стану матеріально-технічної бази економічної системи, надаючи практично необмежений простір абераціям і симулякрам.

Позитивна політична економія фіксує той факт, що зовнішні суперечності між елементами (формами) системи відносин власності не лише відображаються у значній кількості робіт вітчизняних правознавців, але й фактично закріплюються як цілком нормальні правові явища. З цього приводу слід відзначити, що:

1) жоден з чинних нормативно-правових актів в Україні не визначає чітко вичерпний перелік форм (видів) права власності;

2) існують суперечності у визначенні форм права власності в Україні. Якщо у статті 2 Закону України «Про власність», який наразі втратив чинність, декларувалися такі форми власності, як: приватна, колективна, державна, до якої відносилися власність комунальна (незважаючи на те, що територіальні громади та органи місцевого самоврядування не є державними органами), то наразі у науково-методичній юридичній літературі виділяється лише «право приватної власності», «право державної власності» та «право комунальної власності», згадки про право колективної власності немає [208];

3) не використовуючи категорії «форми власності», новий Цивільний кодекс України містить окремі статті, присвячені праву власності Українського народу, праву приватної власності, праву комунальної власності та праву державної власності, проте право колективної власності є відсутнім. Лише у Господарському кодексі України (частина 1 статті 63) зафіксовано наявність прав колективної, змішаної власності та інших форм власності [309].

Хоча поряд з цим, у Класифікаторі форм власності ДК 001:2004, чинним від 01.06.2004 року, в Україні визнаються наступні форми власності: приватна власність; державна власність; комунальна власність; державна корпоративна власність; комунальна корпоративна власність. Державна корпоративна власність та комунальна корпоративна власність утворюються за умов

перевищення у статутному фонді підприємств 50% частки державної чи комунальної власності, що забезпечує відповідним органам державного управління або місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих підприємств [235];

4) на думку деяких юристів, найбільш «вдалим» є підхід Цивільного кодексу України до розв'язання питання щодо визначення форм і видів власності в сучасній вітчизняній економіці. Згідно Цивільного кодексу України виділено лише приватну, комунальну та державну власність [235]. Будь-що інше є не формами, а видами власності (довірча власність, іноземна власність, змішана власність, державна корпоративна власність, комунальна корпоративна власність, спільна власність тощо), хоча, як показано у другому параграфі другого розділу даної роботи, довірча, іноземна, змішана тощо власність мають визначатися підвидами відповідних видів власності та /чи їх композицій.

Наведені теоретичні висновки вчених-правознавців виявилися їх суб'єктивною реакцією на зміни соціально-політичного устрою української держави. Вони вважають, що погляди про поділ права власності на три форми (державну, колективну та приватну) є застарілими, й не відповідають вимогам ринкової економіки та новим цінностям суспільства, яке змінилося.

Одноставно правознавці визначають, що сьогоdnішній стан перетворень господарської діяльності й відносин власності транзитивного суспільства на порядку денному поставив на перше місце питання домінування приватних інтересів через розвиток приватної власності, на друге місце – задоволення суспільних інтересів через публічну власність.

При цьому, практика розбудови одержавленої суспільної власності не закінчилася, і вже показала другорядність державної та інших неприватних форм власності та першість й переваги приватної, з чого В. Устименко та Р. Джабраїловим робиться висновок про відсутність правових підстав для виділення будь-яких інших форм права власності на сьогодні [183].

Таке категоричне висловлення спирається на два припущення, які роблять правознавці, а саме:

а) розподіл «сучасних відносин права власності» на публічні і приватні відповідає наявності двох основних суб'єктів привласнення (суспільство – приватна (юридична особа));

б) виявлення функцій публічної власності залежить не від суб'єктів, а від об'єктів суспільного привласнення. У даних припущеннях перетинаються, точніше, змішуються суб'єктний й об'єктний підходи до визначення пріоритетності певних форм власності у сукупності її відносин, й робляться відповідні, часом хибні, висновки.

Так, дотримуючись цих припущень, дослідник-правознавець М. Апанасюк заявляє, що «суспільне присвоєння речей... на сьогодні може існувати лише у вигляді права публічної власності або права приватної власності...», що «...потребує свого новітнього наукового осмислення і відповідного теоретичного обґрунтування та законодавчого закріплення...» [208]. Особливістю публічної власності є деперсоніфікована приналежність майна конкретній особі або суб'єкту, вважає дослідник, тобто належність всім учасникам цивільних відносин.

Приналежність суспільного майна народу полягає, як відомо, у праві його використання всіма громадянами й особами без громадянства, якщо рівень їх цивільної право-дієздатності це припускає. Правом розпорядження об'єктами публічної власності, від імені українського народу, наділені органи державної влади та органи місцевого самоврядування.

При наведених вище припущеннях вже не піддається сумніву факт монополізації органами державної влади та місцевого самоврядування прав розпорядження народним майном, й вважається нормальним, що суспільство не володіє, а лише використовує це майно в процесі господарської діяльності.

Диференціація прав повного власника з виявленням державою своєї приватної сутності вважається ненормальним, але вже фактичним явищем.

Постійно підкреслюється, що повний власник може бути лише приватним власником, і це має значення для будь-якого суб'єкта. Якщо особа, або група осіб, зауважують вже згадані автори В. Устименко, Р. Джабраїлов, має можливість одноосібно або спільно володіти, користуватися і розпоряджатися майном, то їх право власності є не публічним, а приватним.

В даному випадку штучно протиставляється економічний зміст публічної власності й правові форми її реалізації та ставиться під сумнів так би мовити «повноцінність» цієї форми власності. Натомість, приватна власність визнається повною, істинно правильною і такою, що відповідає природі людських взаємовідносин. Отже, поступово «девальвується» значення і роль будь-якої форми власності, крім приватної [183, с.185-202].

Поширенню тези про виняткову роль приватної власності у правовій та економічній системі сприяє виявлена в цілому низька ефективність публічної власності, яку вважають за краще розуміти як арифметичну суму державної і комунальної власності. Зустрічаються також висновки про теоретичну надуманість категорії «публічна власність», практичне використання якої може бути здійснене лише з метою ідентифікації винятково державної власності [310, с. 111-112].

Як наслідок, економісти у руслі досліджень правознавців, встановлюють прогнозний обсяг державного сектору в економіці України, який повинен скласти 25–30 %. Отже, йдеться про збільшення і так чималої частки приватної власності, нарощування якої, у поєднанні зі спробами зберегти її домінування, здійснюється засобами, що суперечать публічним інтересам. Ідеї пріоритетності приватної власності, популярної у наукових колах, дотримується значна чисельність дослідників, до кола яких належать В. Блага, І. Гудзеляк, А.

Гудзеляк, Г. Кобзарєва, І. Марченко, праці котрих цитувалися у даній роботі [240; 311].

В аспекті сказаного слід додати, що економістами навіть проводяться обчислення оптимальної пропорції державної і приватної форм власності, посилаючись на їх зв'язок із зростанням ефективності економіки. Дослідження темпів зростання ВВП в країнах ЄС наприкінці 90-х рр залежно від форм власності і господарювання показало, що частка державної власності у зростанні ВВП становила 22%, приватної -78%.

З цього приводу вчені заявляють, що така пропорція основних форм власності є доцільною, а дослідник Л. Вегер стверджує, що визначена пропорція їх співвідношення взагалі близько підходить під параметри так званого «золотого перетину»: 28,2% +61,8% [312], отже необхідно цю «ідеальну пропорцію» підтримувати.

На нашу думку, такий негативний підхід вчених-правознавців та деяких економістів до визначення перспектив розвитку суспільної, публічної, колективної власності та підкреслено позитивне ставлення до приватної власності обумовлені тим, що:

- сталася підміна економічних відносин власності правовими відносинами з їх довільно-суб'єктивним тлумаченням, хоча, як справедливо зауважував ще наприкінці 90-х рр минулого століття правознавець Є. Суханов, «...власність і право власності розрізняються не лише історично (генетично), але й по своїй суті є відмінними категоріями. Власність як економічна категорія складає «базис» суспільства, в той час як право власності є частиною правової «надбудови» і з цих позицій є явищем суб'єктивного порядку» [313, с.14];

- відбулася категорична відмова від матеріалістичної теорії прав власності, головним постулатом якої вважалось визначення власності як історично зумовленої суспільної форми привласнення матеріальних благ, що

відображає, відзначив Л. Мандрика, суспільно-виробничі зв'язки між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання [314; с.93];

- серед правознавців поширилася думка про те, що немає великої різниці у повноваженнях публічного і приватного власника відносно належного їм майна. Більш того, прибічники харківської цивілістичної школи І. Спасибо-Фатєєва, В. Кісель та ін. вважають, що спостерігається тотожність суб'єктивних прав публічного і приватного власника [310, с. 108-109], отже, ніяких окремих «форм власності» немає, а є лише єдине право власності зі стандартним, єдиним набором правомочностей, у якого можуть бути різні суб'єкти – громадяни, юридичні особи, держава та інші публічно-правові утворення, зауважує інший правознавець Й. Кісель [315];

- юридичне трактування прав власності штучно перенесено на визначення сучасних особливостей економічних відносин власності, таким чином, у дослідницьких програмах вчених спостерігається автономне вивчення виробничих відносин, тобто практично у повному відриві від рівня розвитку продуктивних сил.

Стан матеріально-технічної бази господарства вже не вважається головним чинником впливу на особливості функціонування економічних відносин власності. Натомість, головними факторами дії визнаються інституціонально-правові, психологічні, поведінкові, культурні тощо відносини. Як наслідок, у теоретичній площині досліджень відносин власності «нагнітається» думка про затухання внутрішніх та фактично ігнорування зовнішніх суперечностей приватної власності, натомість, як відмічалось вище, постійно підкреслюються недоліки суспільної власності у її публічній і державній формах.

Представниками економічної теорії (позитивної і нормативної), які потрапили під вплив ідей правової дослідницької парадигми, визначаються додаткові риси діючої системи економічних відносин власності, що можуть

чуттєво вплинути на її розвиток. До таких рис частіше всього відносять появу «довірчої власності», якій у правовому полі приписується статус самостійної форми, хоча за своєю економічною сутністю вона є похідним підвидом, певним формоутворенням приватної власності, що конкретизує її можливості.

Крім того, стосовно наукової позиції вчених, які працюють з питанням вдосконалення сукупності економічних відносин власності, слід додати наступне:

- у багатьох роботах не розрізняються поняття «власність на інтелектуально-креативні ресурси» та «власність на продукт інтелектуальної праці», що є вкрай негативною теоретичною установкою при з'ясуванні умов переходу транзитивних економік до інформаційно-знаннєвої й тим більше, цифрової моделі розвитку. З цього висновку ми додаємо, що вчені вже звертають увагу на термінологічний дисбаланс у концепціях інформаційної, знаннєвої, інтелектуальної тощо економіки. Так, у дисертаційній роботі вченої М. Луцик відзначається, що у «...вітчизняній фаховій літературі, як і у літературі інших країн, чіткого і однозначного трактування терміну інтелектуальні ресурси...» немає, втім існує різнобій у їх визначеннях [316, с.15].

Інша дослідниця О. Дорошенко зауважує, що необхідно з позицій системного підходу з'ясувати не поверхневе, а сутнісне співвідношення категорій «інтелектуальні ресурси», «інтелектуальний капітал», «інтелектуальна власність» у «структурній моделі формування інтелектуального потенціалу організації, яка складається із двох компонентів: особистісного інтелектуального ресурсу (знання, вміння, компетентність, креативність) чи інформаційно-інтелектуальних ресурсів індивіда та колективно-генерованого інтелектуального ресурсу (синергія знань, організація, управління, інформаційні комунікації), тобто, інтелектуально-колективного ресурсу підприємства [234, с.10].

Особисті і колективні інтелектуальні ресурси творчої спрямованості (інтелектуально-креативні ресурси) у процесі виробництва продуктів, послуг, інформації, знань, здійснюють функцію синергетичного трансакційного виробничого фактору, отже, отримують статус інтелектуального капіталу, який забезпечує дохід як інноваційно-креативним підприємствам, так і особистим власникам інтелектуально-креативних ресурсів.

Ми згодні з цими висновками вітчизняних дослідниць, і маємо додати, що вся складна підсистема економічних відносин стосовно привласнення-відчуження інтелектуальної праці та її продукту «втиснута» у юридичне поняття «інтелектуальна власність», в якому концентрується увага на розподілі й захисті прав розробників і користувачів інтелектуальних благ. При цьому, навіть не визначаються: правомочності тимчасових користувачів колективним інтелектуальним капіталом, права індивідуальних власників, роль і функції посередників.

У загальнозживаному розумінні «інтелектуальна власність» відмічає заступник начальника відділу Центру правової реформи і законопроектних робіт при Міністерстві юстиції України О. Костюченко, – це права на результати розумової діяльності людини в науковій, художній, виробничій та інших сферах, які є об'єктом цивільно-правових відносин у частині права кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які, будучи благом не матеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними, крім випадків, визначених законодавством.

За традицією, що склалася, інтелектуальну власність поділяють на «авторське право і суміжні права» та «патентне право» (право промислової власності), спільною істотною ознакою яких є те, що об'єктами авторських прав та прав промислової власності виступають саме результати творчої діяльності людини [318];

- не розрізняються поняття «власність народу України» й публічна власність (у її державній формі), для яких не прописані чіткі механізми реалізації, однозначно не встановлені зв'язки субординації й координації.

Правознавець І. Перчеклій підкреслює особливу соціальну цінність права власності українського народу на природні ресурси в аспекті створення біоцентричної моделі розвитку суспільства. Вона доводить, що інститут права власності українського народу має не просто публічно-правовий, а конституційно-правовий характер, пов'язаний із здійсненням народом установчої влади. Цей інститут включає у якості структурних елементів норми екологічного, конституційного, адміністративного, цивільного та господарського права, елементи організаційного та інституційного забезпечення, правомірну поведінку та юридичні факти, отже має бути основою регулювання всіх аспектів життєдіяльності суспільства [319];

- не враховуються можливості появи синергетичного ефекту взаємодії форм власності: позитивного, який пов'язаний з їх гармонізацією; негативного – з їх подальшим дисбалансуванням;

- не розв'язуються проблеми забезпечення умов якісного відтворення індивідуальної приватної й особистої власності, вирішення яких нещодавно визнавалося особливо актуальним для забезпечення прогресивного розвитку трансформаційних економік, який наразі представляється як сталий розвиток;

- вслід за правознавцями, вченими–економістами фіксується наявність проблеми дисгармонізації форм власності у сучасних транзитивних економіках.

На відміну від юристів, які односпайно всі проблеми привласнення пропонують вирішувати шляхом забезпечення домінуючого становища приватної власності, економісти звертають увагу на проблеми відтворення всієї сукупності форм власності. Так, у працях дослідника М. Шкільняка розвиток державної і приватної власності безпосередньо пов'язується зі змінами

(вдосконаленням) моделі державного управління, що має сприяти їх певній гармонізації [320];

- нарешті, працюючи в одному напрямку, вітчизняні і зарубіжні юристи, економісти і соціологи пропонують практично спільну ідею щодо вдосконалення власності через врегулювання відносин у системі «цивільна держава – цивільне суспільство». Вчений М. Дзевелюк та інші правознавці висувують ідею «цивільної» власності, що відповідатиме, на їх думку, вимогам майбутнього соціально-орієнтованого суспільства [321;].

Підсумовуючи спільні позитивні надбання й певні теоретичні суперечності у працях фахівців різних галузей знань стосовно теперішнього й майбутнього стану сукупності форм власності, маємо відзначити, що першочерговими дослідницькими питаннями є:

- 1) ідентифікація сучасної моделі економічних відносин власності в Україні та визначення її рис;
- 2) обґрунтування методологічних засад системного вдосконалення відносин привласнення-відчуження;
- 3) оцінка кумулятивних й синергетичних ефектів взаємодії структурних елементів у сукупності відносин власності.

Характерними рисами вітчизняної транзитивної моделі власності, яку, як доведено у попередньому параграфі, не можна назвати емерджентною, є невідповідність змін у сукупності економічних відносин власності рівню розвитку продуктивних сил.

Коментуючи дану рису, слід відзначити те, що у більшості розвинених країн розвиток продуктивних сил здійснюється за постіндустріальною моделлю, яка може характеризуватися так званою позитивною деіндустріалізацією, тобто зменшенням частки високотехнологічного матеріального виробництва, відповідним збільшенням частки сектору послуг й духовного виробництва, зростанням рівня доходів і життя соціуму.

Натомість, негативна деіндустріалізація, на думку, економіста А. Олдерсона, це – патологічний процес в економіці, таке її структурне порушення, яке спричиняє зниження науково-технічного потенціалу, техніко-технологічну відсталість, стагнацію реальних доходів й зростання структурного та інших видів безробіття [322, р. 139].

Стосовно визначених негативних рис деіндустріалізації в Україні слід відзначити, що згідно з оновленим макроекономічним прогнозом МВФ (WEO April 2020), відмітив колишній міністр економіки України 2007-2010 рр Б. Данилишин, Україна знову серед лідерів падіння реального ВВП і зростання інфляції (у числі країн групи Emerging and Developing Europe). Так, МВФ очікував, що реальний ВВП України складе: -7,7% у 2020 р. та + 3,6% у 2021р. (кумулятивно -4,1%), а інфляція сягне: + 7,7% у 2020 р. та +5, 9% в 2021 р. (кумулятивно + 13,6%), що за сукупністю значень ВВП і інфляції є найгіршими показниками [європейського] регіону. Значною мірою таку ситуацію спровоковано захопленням, за висловленням Б. Данилишина, трендом «деіндустріалізації», яка замість позитивних процесів обумовила вже деструктивні наслідки [323].

На думку вчених А. Арсеєнко, Т. Петрушиної, в Україні розгорнувся саме сценарій негативної деіндустріалізації, усунення чи зменшення руйнівних наслідків якого передбачається завдяки переважному зростанню приватної власності [195].

Інші дослідники вважають, вважають, що відносинам власності можна «запропонувати» прогресивну постіндустріальну модель функціонування в руслі забезпечення макроекономічної стратегії сталого розвитку. Для активізації постіндустріальної моделі відносин власності продуктивні сили мають відтворюватися (модернізуватися, реконструюватися) на новій технічній основі завдяки інноваційній активності мікроекономічних суб'єктів (підприємств, об'єднань, корпорацій), а такого наразі не відбувається. Напроти, продуктивні

сили «випадають» з поля зору владних структур і деградує до негативної деіндустріальної моделі існування, яка відтворює технічну відсталість.

Ми вважаємо, що у працях відомого економіста В. Папава професійно виконана спроба встановити зв'язок між станом продуктивних сил, організаційними формами господарювання й формами власності у транзитивній економіці. Дослідник відмічає, що на шляху до цифрової економіки не лише транзитивні економіки, але й навіть розвинені, мають значні перешкоди, які пов'язані з технічним станом їх підприємств.

Застосовуючи поняття «ретроекономіка», «некроекономіка», «зомбіеконіка», В. Папава застерігає керівництва країн від помилок щодо штучного збереження значної кількості технічно відсталих об'єктів державної власності та слабко/чи зовсім не інноваційних об'єктів приватної власності [324].

Утім, негативна деіндустріалізація транзитивних економік автором пов'язується саме з державною власністю, в межах якої існували «некротичні» («мертві») підприємства (через неможливість виробляти конкурентоспроможні товари на внутрішньому й зовнішньому ринках) й штучно підтримувалися державою. Ретро-підприємства, на думку вченого, характеризувалися відставанням у технічному розвитку від галузевих лідерів, зниженням платоспроможності продажу, накопиченням боргу з невиконання заробітної плати, безнадійною заборгованістю перед державним бюджетом тощо, але за умов змін форми власності (зазвичай, з державної на приватну), реструктуризації/модернізації виробництва в межах приватної власності підприємство може позбутися ретроознак.

Дослідник зауважує, що ретро-підприємства можуть виникати навіть у «здоровій» ринковій економіці, і це не є «вироком» для них. Натомість, В. Папава доводить, що більш критичним для технічного стану та розвитку відносин приватної власності підприємств є певні ретроознаки того, що вони

можуть стати зомбі-підприємствами, які втратили платоспроможність внаслідок кризи, але продовжують функціонувати завдяки кредитам під державну гарантію [324].

Західні вчені А. Ашерн, Н. Шинада та ін. також відзначають, що зомбі-підприємства виникають навіть у такій країні як Японія, коли втрачається зацікавленість у технологічному оновленні виробництва й вдосконаленні менеджменту [325].

На наш погляд, дослідження ретроознак сучасних форм власності в Україні можна виконати за достатньо універсальною оціночною методикою, яка застосується до характеристики будь-яких економічних систем, їх складових та елементів. За цією методикою на основі матричного методу будується таблиця (матриця) оцінок стану відносин власності (за етапами її функціонування і розвитку та етапами управлінського процесу) [326].

У табл. В1 Додатку В представлений загальний вид цієї оціночної матриці, за якою встановлюється безпосередній зв'язок між станом відносин власності та результативністю управлінських дій суб'єктів, а саме, з точки зору:

- 1) якості планово-організаційної роботи, проведення якої забезпечує заплановані зміни у функціонуванні відносин власності;
- 2) своєчасності проведення коригувальних заходів щодо підтримання нормального перебігу процесу функціонування відносин власності. Загальна оцінка результативності управлінських дій представляється не сама по собі, а через зміни стану власності як об'єкту управління.

На основі наведеного у табл. В1 Додатку В алгоритму розрахунків, проведемо оцінку стану основних форм власності в Україні за період 2016-2020 рр (в аспекті результативності управлінських дій головного інституціонального суб'єкта – держави). Результати розрахунків за кожним роком аналізованого періоду 2016-2020 рр наведено у табл. Г1 – Г5 Додатку Г. Підсумковий інтегрований результат розрахунків подано у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Оцінка стану основних форм власності в Україні в 2016-2020 рр. в аспекті ефективності управлінських дій

Етап функціонування відносин власності	Значення показника ефективності управління відносинами власності за роками					Базисний індекс зміни показника ефективності управління відносинами власності
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	
Державна власність						
Формування	0,0008	0,0264	0,0110	-0,0121	-0,0101	-12,9237
Адаптація	4,2383	1,5896	1,2935	0,5345	-1,2295	-1,2901
Розвиток	0,0579	0,0038	0,0062	0,0062	0,0080	-0,8616
Приватна власність						
Формування	-27,1232	-20,9967	-32,3821	-30,2372	-28,3609	-0,0456
Адаптація	3,4253	2,8205	4,7266	-13,9814	1,3521	-0,6053
Розвиток	-0,5629	0,0024	0,0036	0,0033	0,0037	-1,0066

Джерело: розраховано автором за [247].

Як видно з табл. 3.1, функціонування відносин власності в Україні протягом 2016-2020 рр. значно погіршилася. Зокрема, показник формування умов функціонування державної власності знизився майже у 13 разів, у 2019 р. набувши від'ємного значення, що свідчить про неефективність управління державним сектором на даному етапі відтворення цієї форми власності, й не забезпечення умов її розвитку.

Це спричинено, головним чином, пришвидшенням темпів приватизації державного та комунального майна без відповідного встановлення чітких вимог для нових власників, незадовільного контролю за використанням приватизованого майна та виконанням інвестиційних угод і планів.

Наслідком дій держави, що позиціонують її як неефективного власника, стало, з одного боку, перепрофілювання або навіть закриття багатьох неперспективних приватизованих підприємств та звільнення персоналу; з іншого боку, зменшення кількості підприємств державного сектору через приватизацію. Як наслідок, скоротилися податкові надходження, знизилася продуктивність праці та погіршилися інші результати діяльності. В оціночному вимірі цей наслідок відбився набуттям у 2020 р. інтегральним показником результативності функціонування державної власності від'ємного значення, що свідчить про неефективне державне управління адаптаційними можливостями цієї форми власності (показник адаптації знизився у 2020 р. в 1,3 рази порівняно з 2016 р.).

Ефективність управлінських дій держави щодо забезпечення розвитку державної форми власності погіршилася, про що свідчить зниження цього інтегрального показника з 0,0579 у 2016 р. до 0,008 – у 2020 р. Це пояснюється відсутністю нових або модифікованих форм власності або господарських відносин в межах державної власності, продовженням політики зменшення кількості державних підприємств та скороченням рівня зайнятості населення. Проте, у 2020 р. формування умов розвитку державної власності оцінювалося позитивно, хоча і тяжіло до нульової позначки. Держава все ж таки лишила під своїм контролем великі підприємства, що забезпечило незначний, але приріст обсягів виробництва та доходів населення. Крім того, активізація боротьби з корупцією позначилася деяким зростанням економічної безпеки в даному секторі, що певним чином «полегшило» функціонування відносин державної власності.

Ефективність державних управлінських дій щодо забезпечення функціонування приватної власності також погіршилася. Причому, вирішення питання забезпечення формування умов її ефективного функціонування протягом усього періоду оцінювалося як катастрофічно неефективне через:

погіршення умов господарювання суб'єктів малого бізнесу (обов'язкове застосування реєстраторів розрахункових операцій; подорожчання енергоносіїв; відсутність дієвої системи гарантування прав власності тощо).

Це спричинило збільшення економічних злочинів в приватному секторі економіки, зростанням рівня її тінізації, а відтак, погіршенням основних показників діяльності приватних підприємств, значним скороченням податкових надходжень, що у 2019 р. позначилося катастрофічно неефективним управлінням процесом функціонування приватної форми власності.

Умови розвитку цієї форми власності в цілому за період 2016-2020 рр. поліпшилися, у 2017 р. держава навіть пододала межу ефективності своїх управлінських дій через активну приватизаційну діяльність, але все ж таки ефективність цих дій лишилася на недостатньому рівні (значення інтегрального показника ефективності не перевищило 0,004), значною мірою через те, що до сих пір не створено відповідного (економічного та інституціонального) підґрунтя для появи інших підвидів власності в межах приватної, її різних модифікацій, крім довірчої власності (хоча за майже повної відсутності заходів державного забезпечення її функціонування й подальшого розвитку).

Порівняння потенціалів функціонування та розвитку державної і приватної власності за період 2016-2020 рр. подано на рис. 3.5.

Як видно з рис.3.5, потенціал функціонування і розвитку державної власності значно перевищує потенціал приватного сектора. Це надає підстави стверджувати, що в цілому державу не можна вважати неефективним урахувати інтереси та гарантувати права приватних власників, створюючи сприятливі умови для функціонування і розвитку даного сектору економіки.

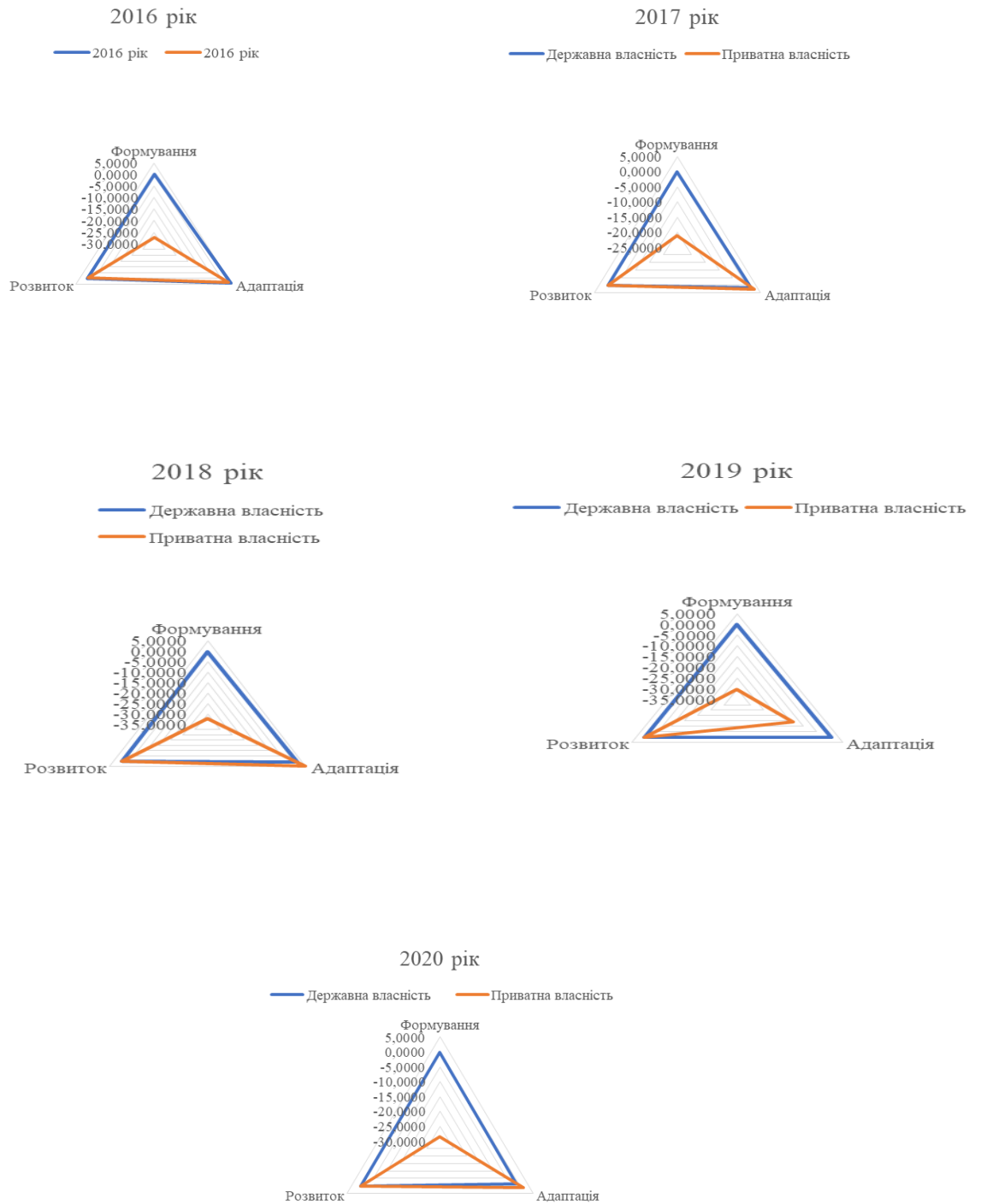


Рис. 3.5. Порівняльна оцінка потенціалів функціонування і розвитку державної та приватної власності

Джерело: побудовано автором за табл.3.1.

Стосовно проведених економіко-статистичних досліджень, слід підсумувати, що:

по-перше, в Україні спостерігається штучне форсування змін відносин власності у бік приватизації, не враховуючи реальний деградуючий стан продуктивних сил, що обумовить не прогресивні, а регресивні перетворення власності;

по-друге, підприємства – мікросуб'єкти як державної, так і приватної власності, не позбавляються ознак відсталості, ретроознак (за термінологією В. Папави), які ілюструються зниженням основних показників ефективності їх господарювання, неохильністю до інноваційної активності, порушенням податкових зобов'язань, тінізацією виробничо-комерційної діяльності, що у сукупності дисгармонізують стан основних форм власності, сприяють появі нових негативних синергетичних ефектів тощо. За таких умов існуюча транзитивна модель відносин власності й надалі програмується як зовнішньо дисгармонізована (конфліктна) й внутрішньо не синхронізована з рівнем розвитку продуктивних сил;

по-третє, численні дослідження теоретичного та емпіричного характеру, що присвячені наслідкам прискореної напівдиккої приватизації 90-х років минулого сторіччя, механізмам формування кланово-олігархічного капіталізму в Україні початку 2000-х років, процесам інституціоналізації суспільства, соціалізації чи ексклюзії соціуму сьогодення актуалізують дослідження чинників, які впливають на рішення держави, підприємств, домогосподарств, індивідів щодо управління функціонуванням, адаптацією і розвитком їх відносин власності.

Виходячи на рівень емпіричного дослідження, проведемо аналіз чинників, що впливають на реалізацію економічних інтересів держави як суб'єкта відносин власності й обумовлюють приймати певні рішення, що

відповідають/суперечать економічним інтересам інших суб'єктів стосовно умов їх господарювання, податкових зобов'язань тощо.

Означені умови складають загальні підстави результативного/нерезультативного функціонування відповідних форм власності. Отже, дослідження ґрунтується на гіпотезі, що мають існувати взаємозалежності між чинниками, що впливають на процес функціонування відносин власності (через поведінку суб'єктів-носіїв відносин власності) і показниками, що характеризують результативність цього процесу.

Для цього проведемо дослідження за такими етапами:

- 1) відбір незалежних змінних, тобто чинників, що впливають на функціонування відносин власності в державі;
- 2) вибір методу проведення статистичного аналізу;
- 3) відбір залежних змінних – показників економічного розвитку України, що характеризують безпосередньо або опосередковано стан та результативність функціонування відносин власності;
- 4) виявлення кореляційних залежностей між рядами даних;
- 5) у випадку, якщо проведений кореляційний аналіз виявить тісні залежності – побудова регресійної моделі, що дасть змогу кількісно описати вплив між окремим параметрами.

До потрібних для кореляційного аналізу показників слід віднести:

- 1) обсяг податкових надходжень, що характеризує сукупність ресурсів, які держава може і має залучати для вирішення соціально-економічних проблем;
- 2) капітальні інвестиції, які формують підґрунтя розширеного суспільного відтворення як складової економічного зростання;
- 3) валовий внутрішній продукт, що безпосередньо характеризує макроекономічну динаміку господарства країни;

4) рівень тінізації економіки як показник загальної характеристики превалюючої в суспільстві податкової поведінки власників засобів виробництва як суб'єктів приватної і державної власності.

Основними чинниками, що впливають на поведінку суб'єктів, отже на процес функціонування відносин власності в Україні, обрано такі, як:

1) зміна частки підприємств, які вдалися до навмисного викривлення інформації, що вимірює їх схильність як платників податків до забезпечення власної вигоди за будь-яку ціну, навіть незважаючи на можливі кримінальні наслідки таких дій (коефіцієнт протесно-опортуністичної поведінки);

2) зміна частки підприємств, які не усунули арифметичні помилки у розрахунках податкових сум, що характеризує рівень ненавмисних викривлень інформації з причин, зумовлених дією суб'єктивного чинника (коефіцієнт ненавмисної шкоди);

3) зміна частки часу, який працівники органів Державної податкової служби витрачають на надання консультацій платникам податків (з врахуванням комп'ютеризації аналітично-інформаційних функцій), що характеризує якість надання інформаційно-консультаційної допомоги підприємствам-платникам податків (коефіцієнт інформаційного забезпечення);

4) зміна частки працівників Державної податкової служби, які протягом року пройшли фахове перенавчання й підвищили рівень професійної підготовки (коефіцієнт кадрового забезпечення реалізації податкових інтересів держави).

Динаміку показників, що певним чином визначають ємність соціально-економічних перешкод реалізації податкових інтересів держави в аспекті її статусу як найвпливового суб'єкта, протягом 2010-2019 рр. подано у табл. 3.2. Ці значення будуть описувати незалежні змінні при визначенні впливу на обсяг податкових надходжень.

Як видно з табл. 3.2, протягом аналізованого періоду значно зросли:

- схильність суб'єктів господарювання до реалізації протесно-опортуністичної моделі поведінки у вигляді ухиляння від сплати податків, що спричинено надмірним фіскальним тягарем з боку держави, недовірою населення та підприємницьких кіл до влади та відсутністю практики узгодження податкових інтересів соціуму, бізнесу та держави;

- рівень ненавмисної шкоди через надмірне навантаження працівників бухгалтерії і фінансового відділу (намагаючись зекономити кошти, керівники підприємств та організацій дуже часто «оптимізують» саме цих працівників, при цьому обсяг робіт не змінюється, внаслідок чого зростає кількість арифметичних помилок).

Таблиця 3.2

Динаміка факторів, що впливають на реалізацію податкових інтересів держави за період 2010-2019 рр.

Рік	Коефіцієнт протесної поведінки, %	Коефіцієнт ненавмисної шкоди, %	Коефіцієнт інформаційного забезпечення, %	Коефіцієнт кадрового забезпечення, %
2010	21,29	13,88	49,80	45,60
2011	22,42	12,63	47,50	43,20
2012	20,67	14,55	48,39	35,70
2013	24,93	13,19	46,20	34,8
2014	25,80	14,97	45,45	32,50
2015	25,70	15,32	39,64	31,70
2016	30,10	17,69	47,45	30,50
2017	29,35	15,06	47,66	31,90
2018	24,77	24,53	47,22	25,50
2019	33,81	19,61	36,65	21,40

Джерело: розрахунок автора за [327; 329].

При цьому відбулося погіршення інформаційного та кадрового забезпечення реалізації податкових інтересів держави. Так, попри проваджувану

органами Державної податкової служби консультаційну роботу, її обсяг є явно недостатнім, ураховуючи мінливість податкового законодавства.

Платникам податків дуже складно отримати консультації від фахівців-податківців, отже, вони змушені або вирішувати проблему тлумачення податкових нововведень самотужки, або ж консультиватися з колегами, отримуючи не завжди вірні відповіді. Майже те саме відбувається і в органах Державної податкової служби: у міру погіршення стану державного бюджету (зростання дефіциту) є владні структури, що намагаються оптимізувати витрати, спрямовуючи кошти здебільшого на захищені статті (оплата праці тощо), витрати ж на підвищення кваліфікації податкового персоналу лишаються поза увагою, що погіршує кадрове забезпечення реалізації податкових інтересів держави.

Вихідною інформацією для розрахунку рівня тіньової економіки є статистична звітність зареєстрованих суб'єктів господарювання, що базується на показниках бухгалтерського обліку, звітності контролюючих органів, аудиту, результатах експертної оцінки щодо обсягів тіньової економіки, вибіркового опитувань суб'єктів господарювання та обстежень домогосподарств.

Для інтегральної оцінки рівня тіньової економіки в Україні застосовуються методи, усереднене значення результатів яких представляє характеристику стану і тенденцій розвитку тіньової економіки. Обчислення інтегрального показника рівня тіньової економіки в Україні здійснено експертним шляхом [329].

Визначимо силу взаємозв'язків між ознаками чинників та результируючими показниками, попередньо вибравши методологію для їх визначення. У даному випадку доцільним є застосування коефіцієнта кореляції Ч. Спірмена, який розраховується за наступною формулою:

$$\rho = \frac{\sum(x_1 - \bar{x}) \cdot (y_1 - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x_1 - \bar{x})^2 \cdot \sum(y_1 - \bar{y})^2}} \quad (3.1)$$

Алгоритм розрахунку коефіцієнта кореляції є таким:

- 1) записуються вихідні дані в два варіаційних ряди – «х» та «у»;
- 2) обчислюється середня арифметична ряду «х» і «у»;
- 3) визначаються різниці між членом ряду і середніми величинами;
- 4) перемножуються різниці ряду «х» і «у» між собою;
- 5) знаходяться суми перемножуваних різниць (з урахуванням арифметичного знаку);
- 6) зводиться квадрат кожної різниці (відхилення) ряду «х» і «у»;
- 7) визначаються суми квадратів відхилень (різниць) для ряду «х» і «у» окремо;
- 8) підставляються отримані дані у вихідну формулу і обчислюється коефіцієнт парної кореляції.

Коефіцієнт кореляції набуває значень у межах ± 1 , тобто $1 \geq \rho \geq -1$. Чим ближче $\rho \rightarrow 1$, тим більша узгодженість між результатами тестування, від'ємне значення ρ свідчить про протилежну узгодженість, а саме:

- зв'язок відсутній, коли $\rho = 0$;
- зв'язок слабкий: $\rho =$ від 0 до +0,29 (прямий зв'язок) та $\rho =$ від 0 до -0,29 (зворотній зв'язок);
- зв'язок середній: $\rho =$ від +0,3 до +0,69 (прямий зв'язок) та $\rho =$ від -0,3 до -0,69 (зворотній зв'язок);
- зв'язок сильний: $\rho =$ від +0,7 до +0,99 (прямий зв'язок) та $\rho =$ від -0,7 до -0,99 (зворотній зв'язок);
- повна взаємозалежність: $\rho = +1$ (прямий зв'язок) та $\rho = -1$ (зворотній зв'язок).

Отже, далі розрахуємо взаємозалежності між показниками реалізації податкових інтересів держави та ємністю соціально-економічних перешкод (за даними Державної податкової служби України) за допомогою коефіцієнта Ч. Спірмена) (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Результати розрахунку коефіцієнта Спірмена для показників реалізації економічних інтересів держави за період 2010-2019 рр.

Показники	ВВП	Сукупні податкові надходження	Капітальні інвестиції	Рівень тінізації економіки, %
Коефіцієнт протесної поведінки, %	0,370429889	-0,53994758	0,5374	0,5841
Коефіцієнт ненавмисної шкоди, %	0,220217925	-0,63569677	0,2914	0,7757
Коефіцієнт інформаційного забезпечення, %	-0,012133789	0,56548377	-0,088	-0,613
Коефіцієнт кадрового забезпечення, %	-0,089491995	0,7342865	-0,44241	-0,88152

Джерело: розрахунок автора за [327].

Як показують дані табл. 3.3, значення коефіцієнта Спірмена при розрахунку взаємозалежностей показників реалізації економічних інтересів держави та чинників, що впливають на функціонування відносин власності в Україні, коливаються у межах від -0,88152 до 0,7757. Дуже сильний зворотній зв'язок (значення коефіцієнта -0,88152) існує між коефіцієнтом кадрового забезпечення та рівнем тінізації економіки, тобто підвищення кваліфікації персоналу органів Державної податкової служби дозволить більш ефективно викривати та, навіть, попереджати спрацювання схем ухиляння від сплати податків та виведення бізнесу до тіньового сектору, що забезпечить зниження рівня тінізації економіки та підвищення рівня реалізації економічних інтересів держави, а відтак, і покращення функціонування відносин власності в Україні.

Коефіцієнт інформаційного забезпечення здійснює середній за силою протилежних за напрямком вплив на рівень тінізації економіки регіону (коефіцієнт Спірмена становить $-0,613$), тобто розширення надання інформаційно-консультаційних послуг податківцями значно полегшить функціонування бізнесу в офіційному секторі та певною мірою послабить стимули до виведення бізнесу в тінь, адже функціонування в офіційному секторі буде значно безпечніше.

Протесна поведінка та ненавмисна шкода здійснюють прямий за напрямком та середній і сильний вплив на рівень тінізації економіки (коефіцієнт Спірмена складає $0,5841$ та $0,7757$ відповідно), складаючи найбільш ємні загрози реалізації економічних інтересів держави. Обсяг сукупних податкових надходжень найбільшим чином залежить від нормального кадрового забезпечення реалізації державних податкових інтересів ($0,7342865$). Середній прямий вплив на цей показник справляє рівень інформаційного забезпечення ($0,56439477$), а середній за силою зворотній вплив – ненавмисна шкода ($-0,63569677$) та протесна поведінка платників податків ($-0,53994758$).

На обсяг капітальних інвестицій більш-менш відчутно впливає протесна поведінка платників податків (прямо за напрямком), а також рівень кадрового забезпечення реалізації економічних інтересів держави ($-0,44241$), проте, такий напрямок впливу показників не має логічного пояснення і свідчить про те, що динаміка капітальних інвестицій обумовлена впливом геть інших чинників. За таких умов подальша побудова регресійної моделі залежності між обсягом капітальних інвестицій і факторними ознаками є недоцільною.

Така сама ситуація спостерігається і за впливом чинників на обсяг ВВП. Це пояснюється тим, що у даний період ВВП країни формувалося переважно за рахунок штучного та необґрунтованого підвищення вартості комунальних послуг, яка порівняно із 2013 роком зросла в 14 разів. Саме це і забезпечило приріст номінального ВВП на тлі падіння його реального показника,

викликаного кризою в реальному секторі економіки України. Відповідно до наведених даних побудуємо профіль впливу чинників на обсяг сукупних податкових надходжень та рівень тінізації економіки (рис. 3.6).

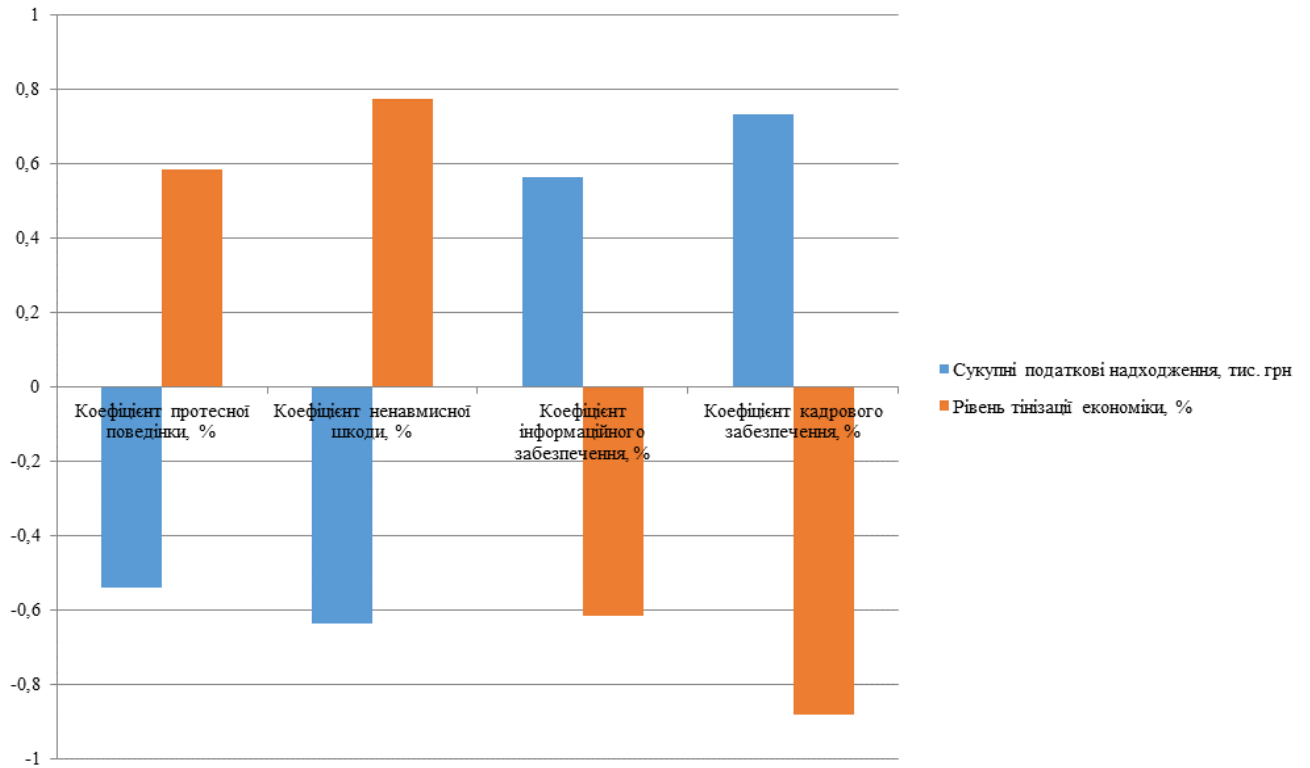


Рис. 3.6. Профіль впливу чинників на основні показники реалізації економічних інтересів держави як суб'єкта відносин власності

Джерело: побудовано автором за табл. 3.3.

Рис. 3.6 наочно ілюструє відчутний вплив розглянутих чинників на обсяг податкових надходжень та рівень тінізації економіки, при чому найбільш впливовим чинником є рівень кадрового забезпечення реалізації економічних інтересів держави. Отже, дані показники можна вважати об'єктивними та такими, що можуть бути ураховані при побудові моделей впливу соціально-економічних перешкод на реалізацію податкових інтересів держави. Дані моделі є методичним підґрунтям прогнозування змін основних параметрів господарської поведінки суб'єктів відносин власності, що використовується в

процесі розробки заходів щодо вдосконалення внутрішнього середовища функціонування відносин власності.

З урахуванням вищевикладеного, для прогнозування змін чинників, що безпосередньо впливають на поведінку суб'єктів та опосередковано на процес функціонування відносин власності, носіями яких вони є, буде оцінка кількісного впливу наведених факторів за допомогою регресійного аналізу, який, як відомо, дозволяє кількісно оцінити відокремлений і спільний вплив факторів на певну результативну ознаку.

Використовуємо найпростіше рівняння регресії, що описує лінійну залежність між факторною і результативною ознаками, як рівняння прямої, яка у досліджуваному випадку має вигляд:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4, \quad (3.2)$$

де Y – результуючий показник (сукупні податкові навантаження та рівень тінізації економіки); a_0 – вільний член рівняння; a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти регресії, що характеризують ступінь впливу відповідних чинників на зміну результуючого показника; X_1, X_2, X_3, X_4 – незалежні змінні, які використовується для визначення залежної змінної, а саме: коефіцієнт протесної поведінки, коефіцієнт ненавмисної шкоди, а також коефіцієнти інформаційного та кадрового забезпечення реалізації податкових інтересів держави.

Відповідно до наведеного шаблону, на даному етапі моделювання отримується така статистика регресійної моделі (табл. 3.4).

Відповідно до даних табл. 3.4, регресійна модель впливу визначених вище факторів на обсяг податкових надходжень як показник реалізації економічних інтересів держави має наступний вигляд:

$$ПН = -361660 + 979,92 \cdot X_1 - 47285,9 \cdot X_2 + 35494,25 \cdot X_3 + 19457,90 \cdot X_4; \quad (3)$$

Таблиця 3.4

Результати моделювання впливу факторів, що впливають на обсяг сукупних податкових надходжень й, відповідно, реалізацію економічних інтересів держави

19457,89513	35494,24578	-47285,9	979,9232	-361660
52707,0967	49881,67314	71150,56	57546,46	3749955
0,595188906	420194,017	-	-	-
11,837860041	5	-	-	-
1,29799E+12	8,82815E+11	-	-	-
Перевірка адекватності моделі за допомогою F-критерію				
F _{табл.}	11,837860041			
F _{розр.}	5,192167773			

Джерело: розраховано автором за [327].

Дана модель є адекватною, оскільки виконується умова адекватності ($F_{\text{табл}} = 11,84 > F(a; f_1; f_2) = 5,19$). Найбільш еластичним чинником негативного впливу на обсяг сукупних податкових надходжень є ненавмисна шкода (коефіцієнт - 47285,9), тобто при зниженні рівня ненавмисної шкоди на 1% обсяг сукупних податкових надходжень збільшується на 47285,9 тис. грн. Найбільший позитивний вплив на обсяг податкових надходжень здійснює рівень інформаційного забезпечення реалізації економічних інтересів держави: при зростанні частки часу, що витрачається податківцями на надання консультаційних послуг платникам податків на 1% обсяг податкових надходжень збільшується на 35494,25 тис. грн. Найменшою еластичністю вирізняється протесна поведінка платників податків (коефіцієнт дорівнює 979,92).

Коливання обсягу сукупних податкових надходжень на 60% залежить від зміни параметрів, що визначають внутрішнє середовище функціонування відносин власності в Україні. Отже, можна стверджувати, що покращення середовища забезпечить зростання податкових надходжень, створюючи фінансові основи прогресивних соціально-економічних трансформацій суспільства.

Далі розрахуємо параметри моделі впливу факторів на рівень тінізації економіки, що погіршує умови функціонування відносин власності (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Результати моделювання впливу факторів, що впливають на рівень тінізації вітчизняної економіки (на діють стан на функціонування відносин власності)

-0,80354749	-0,5779941	0,863639	-0,38208	87,40912
0,653032665	0,61802611	0,881544	0,712992	46,46136
0,838390443	5,206137994	-	-	-
6,484691065	5	-	-	-
703,0409676	135,5193641	-	-	-
Перевірка адекватності моделі за допомогою F-критерію				
F _{табл}	6,484691065			
F _{розр.}	5,192167773			

Джерело: розраховано автором за [329].

З табл. 3.5 випливає, що регресійна модель впливу соціально-економічних перешкод реалізації податкових інтересів держави на рівень тінізації вітчизняної економіки має наступний вигляд:

$$P_T = 87,41 - 0,38 \cdot X_1 + 0,86 \cdot X_2 - 0,58 \cdot X_3 - 0,80 \cdot X_4, \quad (4)$$

де P_t – рівень тінізації економіки; X_1, X_2, X_3, X_4 – незалежні змінні, які використовуються для визначення залежної змінної, а саме: коефіцієнт протесної поведінки, коефіцієнт ненавмисної шкоди, а також коефіцієнти інформаційного та кадрового забезпечення реалізації податкових інтересів держави.

Дана модель також є адекватною, оскільки виконується умова адекватності ($F_{\text{табл}} = 6,48 > F(a;f_1;f_2) = 5,19$), отже, об'єктивно відбивається вплив соціально-економічних перешкод реалізації податкових інтересів держави на рівень тінізації економіки України та може бути використана в прогнозних розрахунках. Найбільшою еластичністю вирізняється коефіцієнт ненавмисної шкоди (коефіцієнт 0,86), найменшої шкоди завдає протесна поведінка платників податків. В цілому зміна рівня тінізації економіки на 84% залежить від зміни параметрів середовища процесу функціонування відносин власності в Україні.

Проведений аналіз дозволяє відзначити, що саме внутрішнє середовище процесу функціонування відносин власності в Україні найбільшим чином визначає рівень тінізації економіки, або стимулюючи власників засобів виробництва до легального функціонування в рамках існуючого правового поля або ж спонукаючи їх до переміщення бізнесу у «сірий» сектор, якщо заходи щодо мінімізації цих перешкод є недовірливими.

Як показують результати дослідження, навіть незначні невідповідності між оподаткуванням і прийнятою в країні моделлю податкової поведінки підприємств-платників податків можуть спричинити значні негативні наслідки. Ці наслідки діють переважно у двох напрямках - обмежують фінансові можливості підприємницьких структур, посилюють ознаки відсталості (ретроознаки) і, відповідно, зумовлюють скорочення доходів держави.

За відсутності корегувальних дій уряду, внутрішнє інституціонально-економічне середовище функціонування відносин власності буде і надалі

погіршуватися. Прогнозовані результати таких негативних змін подані на рис. 3.7.

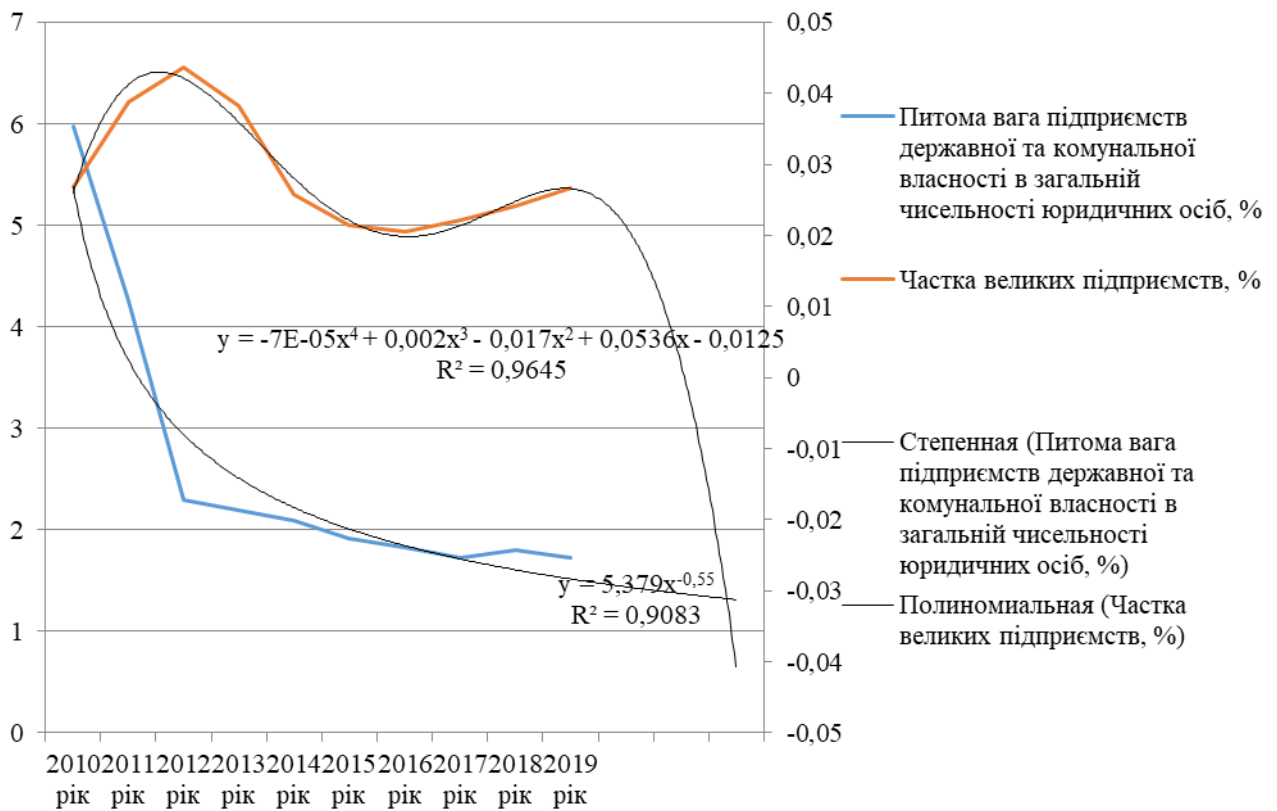


Рис. 3.7. Прогнозована зміна частки великих підприємств та частки державної власності в Україні

Джерело: побудовано автором за табл. 3.

Як видно з рис. 3.7, з ймовірністю понад 90% можна стверджувати, що неконтрольовані зміни чинників внутрішнього середовища функціонування відносин власності в Україні вже за три роки призведуть до подальшого скорочення державного сектору економіки та значного зменшення масштабів бізнесу. Наслідком цього буде падіння обсягів податкових надходжень, а відтак, руйнування фінансових основ соціально-економічного розвитку України, адже саме великий бізнес та стратегічні державні підприємства є найбільшими платниками податків. Тож, за ці негативних змін виконання державою її

соціально-економічних функцій буде фактично блоковано. Відповідно, функціонування відносин власності значно втратить свою результативність.

В аспекті проведеного емпіричного аналізу вважаємо вірними і своєчасними попередження вченого В. Папави щодо терміновості здійснення державою ряду заходів щодо [324]:

- розроблення й впровадження концепції «керованих технологічних змін», згідно якої необхідно: стимулювати інтерес приватного сектору до інновацій, не купувати технологічний «секонд-хенд» (використані технології) у монополій – лідерів світової конкуренції, проте активізувати власну інноваційну діяльність при створенні на ринку «здорового правового простору»; забезпечувати податкову дисципліну; дотримання всіма суб'єктами законів і норм, у тому числі закону про банкрутство, якщо підприємства віддадуть перевагу опортунізму та ретроповедінці;

- відмовлення від споживчої моделі розвитку бідних країн (споживати те, що виробляється на Заході, а не те, що виготовляється національними товаровиробниками);

- ми маємо додати, що до наведених рекомендацій слід віднести розробку й проведення державою виваженої податкової і бюджетної політики, щоб не провокувати надалі протесно-опортуністичну податкову поведінку підприємств, а на рівні наносуб'єктів – незацікавленість у результативності праці, ретретично-байдужу трудову поведінку;

- з приводу сказаного, ми також зауважуємо, що необхідно поглибити теоретичні основи прийняття різними інституціонально-персоніфікованими суб'єктами вибору моделей економічної поведінки з позицій зміни їх соціальних статусів власників/невласників, користувачів, розпорядників тощо факторів виробництва, що значно розширить спектр проблем дослідження особливостей сучасних форм власності в Україні.

В аспекті сказаного, такі характерні риси вітчизняної транзитивної моделі власності як внутрішня дисгармонічність всіх форм привласнення-відчуження та їх асинхронність (невідповідність) рівню розвитку продуктивних сил, можна і необхідно визначити як важливі якісні ретроознаки, які розкриваються через комплекс поведінкових деформацій суб'єктів-носіїв відносин власності.

Наразі означена складність теоретико-методологічних досліджень відносин власності ігнорується багатьма вченими, натомість головний дослідницький акцент переноситься на розробку й обґрунтування різноманітних моделей економічної системи, а проблеми відносин власності підходять у абсолютно інший бік, а у кращому випадку підмінялися дослідженнями питань ринку і споживання (теорія шерінгової економіки з умовно-спільним користуванням багами, теорія інтелектуально-цінних благ) [328].

Вчені звертають увагу в основному на споживчі проблеми нової технологічної (інформаційної) революції, не з'ясовуючи при цьому сутність даного поняття, та абсолютно відволікаючись проблем гармонізації форм власності, відновлення ефективності системи державного управління.

Утім, інший вчений А. Гриценко, підкреслив, «... що на нинішньому етапі економічного розвитку проблему взаємозв'язку держави й ринку вже некоректно ставити в аспекті більшої або меншої участі держави в економіці. У сучасному суспільстві ринок і держава виконують свої власні, незамінні комплементарні функції - ринок реалізуватиме приватні інтереси, держава представлятиме інтереси суспільства як цілого» [330, с.20], вказуючи тим самим на необхідність еволюції обох основних форм власності, а не лише приватної за рахунок державної.

Більш детально реальну «тяжкохвору» економіку пострадянських країн дослідив викладач Каліфорнійського університету, М. Буровой, який визначив її як інволюційну, тобто таку, що демонструє зворотний розвиток, деградацію [331]. Інволюція у пострадянських країнах за цим автором, пройшла два етапи:

перший характеризувався домінуванням обміну над виробництвом при відсутності його трансформації на новій технологічній основі, бартеризацією економіки, некротизацією збиткових підприємств (за термінологією В. Папави), активізацією домашньої економіки (особистого підсобного господарства) як захисту від уречевлення робочої сили, що у підсумку призвело до неформального подовження робочого дня.

Другий етап інволюції ознаменувався: а) не просто деіндустріалізацією, а поворотом до доіндустріальної стадії, нав'язуванням зовнішнім обміном; б) появою нового перерозподільчого класу, представленого, як раніше зазначалося, кланово-олігархічними (кронічними) групами.

Основу перерозподільчого класу, на думку М. Буrowого, складає паразитичний (непродуктивний) клас, куди увійшли: банкіри і фінансисти, які спекулюють на урядових кредитах і облігаціях; торговці, що регулюють імпорт і експорт; олігархи, які контролюють привласнення і розподіл сировини і участь у володінні ЗМІ і контролюючі їх.

Непродуктивний клас не збільшує вартість, він живе за рахунок збіднілих продуктивних класів (робочих, селян, середнього класу), які стрімко скорочуються. Цей непродуктивний клас, за висловом цього автора, направляє в своїх інтересах «потужний потік західної споживчої культури на остаточне підпорядкування людини, заводячи у світ фейків і кліпового мислення, «нікчемного і незначного», і надаючи суспільству право боротися самому за себе» [331].

Розпочатий третій етап інволюції, продовжує М. Буrowой, ознаменувався так званім «відступом» ринку. Держава, яка була слухняним прибічником ринкової навали, контролюється тепер наднаціональними інститутами: вона стала ланкою в ланцюзі транснаціональних потоків фінансів, технологій, інформації і праці; її беруть в облогу постнаціональні споживчі культури [331].

Ідею про інволюційну модель економічної системи України підхопили журналісти В. Башта, С. Следзь, які відзначають, що згідно з дослідженнями експертів Київського Інституту еволюційної економіки, українська економіка демонструє дуже рідкісне і недостатньо досліджене явище інволюції (згортання, регресу, деградації економічної системи в цілому).

«Жодна країна, жоден народ чи його уряд, крім хіба що деяких латиноамериканських і африканських, в наш час не допускали настільки далеко зайшовшого небезпечного явища «інволюції» - завжди запускалися певні захисні антикризові заходи». У нашому випадку, продовжують журналісти, не завжди вживаються дієві заходи щодо гальмування процесу інволюції, при цьому економіка стрімко скочується до найменш перспективної аграрно-сировинної моделі, що не просто штучно підтримує масову бідність населення, бізнесу і країни в цілому, а й консервує її [332].

Наведені характеристики економічної моделі України є її сучасними реаліями, які пізнаються суб'єктами-фахівцям у сфері теоретичного знання для:

- а) з'ясуванні внутрішніх рушійних сил вітчизняної економічної системи, її суперечностей и парадоксів;
- б) корегування розроблених раніше моделей її розвитку;
- в) розробки системи заходів впливу на існуючу економічну реальність з тим, щоб плани й програми (за основними цілями) справдилися як дійсність.

Викладений матеріал дозволяє провести відмінності між моделями, які описують реальність і моделями, які аналізують, навіть спотворюють дійсність економічного життя суспільства. Отже, стосовно кардинальної трансформації державно-монополістичної моделі соціалістичної економіки України на ринкових засадах, необхідно відзначити, що країні була нав'язана неоліберальна модель ринкової дійсності, яка склалася в західноєвропейських країнах, при цьому практично не була досліджена економічна реальність в Україні на момент «розгойдування» і розвалу СРСР.

Описувані по сьогоднішній день у науковій літературі різновиди неоліберальної моделі, що передбачались для впровадження в економіку України, з «можливо реальних» так і не стали дійсними.

Ще на початку 2000-х років видатний дослідник І. Лукінов відмічав, що наприкінці ХХ ст. Україна змінила свої напрямки майбутнього соціально-економічного розвитку, але через відсутність власної «національної трансформаційної моделі і невдалого запозичення чужих моделей, зокрема моделі економічних реформ, відомої як «вашингтонський консенсус», перехід країни у нову якість мав руйнівний характер.

Замість прогресивних економічних і науково-технологічних зрушень, побудови соціально орієнтованої демократичної держави, підвищення матеріального добробуту і духовного рівня життя народу, Україна опинилася в глибокому занепаді. Слід констатувати, додавав вчений, що відтоді кардинальних позитивних змін в Україні не відбулося [333].

На нашу думку, у погодженні впровадити на практиці чужу неоліберальну модель без розробки власної моделі економічної реальності виявляються такі когнітивні спотворення, як:

- помилка проєкції, коли власні цілі, цінності, ідеї приписуються комусь іншому (західним країнам), і вважається, що цей інший виявляє до нас прихильність;

- помилка атрибуції, коли західний спосіб життя ідеалізується (зростання рівня доходів населення, продуктивності праці, прибутковості бізнесу тощо), і йому приписується атрибут досконалості, який треба наслідувати, незважаючи на суперечності, що накопичуються.

Натомість, суспільству навіюється, що нав'язана Україні західна неоліберальна модель економіки є власним науково-обґрунтованим вибором, результатом «переосмислення позитивного західного досвіду ринкових перетворень на основі принципів неолібералізму» тощо, що потребує виконання

таких «необхідностей», які наразі мають відношення скоріше до західноєвропейських економік, ніж до економіки України, як-от:

а) забезпечення розвитку виробничих потужностей, започаткування технологічних перетворення сучасного рівня і масштабів;

б) органічне включення економіки у світогосподарські глобальні процеси з метою повнішого використання зовнішніх ресурсів розвитку та розміщення ринків збуту продукції власного виробництва;

в) проведення модернізації, що має забезпечити зростання випуску товарів, формування внутрішніх інституціональних та економічних структур і механізмів для впровадження гнучких технологій на основі інформаційних і комп'ютерних систем тощо) [334].

Між тим існує значна кількість праць, присвячених багатоаспектному дослідженню сучасної економіки України, й виділенню певних моделей, які під назвою «моделі (в основному прискореного) економічного зростання/розвитку» в узагальненому вигляді представлено у роботі Ю. Рудь [335]:

- модель наздоганяючого розвитку економіки, переваги якої доводяться вченими В. Геєцем, В. Сапич, Н. Сапич та інш. [336; 337];

- модель випереджаючого розвитку, доцільність впровадження якої визначається у статтях і дисертаційних роботах значної чисельності вчених, перед усім, О. Москаленка, І. Усика [338; 339];

- модель структурно-інноваційного зростання, модель конкурентоспроможності, модель сталого розвитку, цивілізована модель архітектури ринкової системи, охарактеризовані у роботі Т. Яхно при порівнянні різних підходів до творчого процесу розробки моделі соціально-економічного розвитку національної економіки України [340];

- інтегральні моделі, які поєднують, на думку вченого Ю. Рудя, найефективніші елементи різних моделей і забезпечуватимуть всеосяжний розвиток економіки [335].

Іншими дослідниками О. Лозовою, С. Ніколенко взагалі пропонується відразу перейти до соціально-орієнтованої моделі економіки як у європейських країнах, незважаючи на те, що у вітчизняній інволюційній економіці немає стосовно такого рішення ніяких підстав. При цьому автори навіть не розглядають можливість впровадження корпоративної економічної моделі, яка представлена у Німеччині та Японії, й ефективно забезпечує вирішення економічних й соціальних проблем. Відкидаючи доцільність і актуальність корпоративної моделі, автори формулюють такі причини неможливості її впровадження в Україні й, відповідно, неможливості розвитку колективної форми власності [341, с.66], як те, що :

- держава в ролі основного роботодавця не гарантує робітникові працевлаштування за спеціальністю, і це підтверджується даними про безробіття на сьогоднішній день та прогнозними оцінками зростання цього вкрай негативного явища й надалі, «затуханням» колективізму;

- профспілкова ланка в Україні, пишуть вчені, так і не змогла стати ефективним інструментом захисту інтересів робітників, їх згуртованості як колективної сили і, ми додаємо, що профспілки наразі взагалі практично знищуються на законодавчому рівні, тощо.

Слід також додати, що наведений перелік моделей «економічного зростання/розвитку національної економіки» України та їх характеристик представляє не реальну (депресивну інволюційну) економіку, у якій протиріччя дійшли до рівня антогонізмів, а «ідеалізовану» економіку, в якій запланована цивілізована ринкова реальність так і не стала дійсністю.

З приводу сказаного слід додати, що конфлікт між реальністю й дійсністю економічного життя корениться у суперечностях емпіричних і теоретичних моделей буття. Наразі у більшості емпіричних моделей присутня неупередженість дослідників, тобто економічне життя описується ними так, як реально відчувається, як реальність проявляється дослідникам у певних явищах.

Теоретичні узагальнення, частіше за все, констатують посилення проблем, негативних процесів, однак не виявляють внутрішні механізми продукування виявлених явищ [342].

Крім того, внутрішню суперечливість демонструють самі теоретичні моделі, які можна розрізнити як: теоретичні моделі існуючої економічної реальності, та теоретичні моделі дійсності, яку люди бажають отримати, проводячи певні заходи, переслідуючи суб'єктивні цілі. Обов'язковим моментом тут є те, що суб'єктивні цілі не мають суперечити виявленим об'єктивним закономірностям, тенденціям реальності.

У якості підтвердження вищесказаному, цікавою є думка вченого Н. Криштофа, який пропонує розрізнити такі поняття, як «економічна система», «економічна модель», «модель економічного зростання», «модель економічної трансформації», «стратегія трансформації». На думку автора, всі поняття об'єднані у «моделі економічної трансформації».

Ми вважаємо, що автором в цілому вірно визначена «модель економічного розвитку/зростання» країни як можливий результат реалізації обраної «стратегії трансформації», а впроваджувана «модель економічної трансформації» визнається такою, що відповідає стратегії [трансформації] уряду держави [343, с.4]. При цьому, Н. Криштоф справедливо зауважує, що поняття «економічна модель» часто ототожнюється з поняттям «економічна система», тобто модель трактується як аналог досліджуваної системи [343, с.5].

Необхідно відзначити, що висновки автора мають сенс, але треба уточнити, що поняття «економічна система» - це та реальність, яку саме сприймають і досліджують вчені, поняття «модель економічної системи» - це теоретичне узагальнення поверхневих явищ реальності, що сприймаються, з виявленням внутрішніх складових і зв'язків між ними, закономірностей самоорганізації й розвитку. Слід також погодитися з висновком Н. Криштоф, що в основу національної моделі транзитивної економіки покладено декілька

моделей соціально-економічних систем: попередньої, яка зазвичай є змішаною, та нової, що генерує нові економічні відносини [343, с.6].

Інший вітчизняний дослідник О. Соскін відзначає, що в «Україні сформувалася особлива конфігурація економічної моделі як поєднання попередньої «моделі державного соціалізму», нової імплантованої «моделі капіталізму», в межах якої утворилася «модель державно-монополістичного капіталізму» [331]. За логікою трансформацій, попередня економічна модель мала поступово витіснитися новою завдяки активних дій держави, розроблених механізмів та важелів.

Додаючи до в цілому вірних висновків процитованих вчених, слід зауважити, що:

а) «стара» й «нова» економічні моделі є змішаними, в яких певним чином структуровані елементи;

б) у «старій» моделі державного соціалізму всі складові (відносини власності-влади, ринкові відносини, відносини розподілу й споживання) об'єднались таким інтегруючим фактором, як командно-централізований принцип управління;

в) модель державного соціалізму виявилася стійкою до ринкових трансформацій, адже за своєю сутністю відповідала приватно-клановим інтересам владних структур і новоствореної буржуазії;

г) саме у межах моделі державного соціалізму утворилася модель кланово-олігархічного (кронічного) капіталізму, яку піддали нищівної критиці вже багато вчених;

д) модель державно-монополістичного капіталізму закономірно зросла на теренах моделі раннього капіталізму, і не має таких антагонізмів і деформацій, які продукує модель кронічного капіталізму;

ж) нарешті, кронічний капіталізм «наділяє» додатковими ретроознаками відносини власності (наприклад, ознаками деформованості, зберігання

деструктивних рис у відтворенні промислово-виробничої бази, нечутливості до інноваційного розвитку економіки в цілому).

В цьому сенсі перехід до моделі державно-монополістичного капіталізму й надалі до моделі так званого цивілізованого капіталізму (потребу в якому переконливо описує вітчизняний журналіст С. Грабовський [248]) може бути представлений як поступове усунення ретроознак існуючої сукупності економічних відносин власності.

Результати дослідження сучасної транзитивної моделі економічних відносин власності в Україні показали, що [345]:

1. Модель економічної системи й, відповідно, модель відносин власності, не є емерджентними (значно близькими до стану цілісності), а за наявності деформацій можуть ідентифікуватися лише як транзитивні, через те, що:

а) існуюча сукупність відносин власності не має основних ознак системності, перед усім, цілісності, адже, кожна з форм власності: по-перше, в аксіологічному аспекті сприймається як самостійно існуюча складова сукупності відносин привласнення-відчуження; по-друге, в методологічному аспекті розглядається як окремий предмет досліджень;

б) сьогоденна сукупність відносин власності не виявляє такої системної ознаки, як цілеполягання, адже виявлено те, що: 1) необхідна антропоцентрична спрямованість розвитку цих відносин не включена у перелік стратегічних цілей моделі сталого розвитку суспільства, поряд із екологічними, соціальними, виробничими цілями; 2) властивість відносин власності до гомеостатичності, тобто здатності самоорганізовуватися й відповідно реагувати на спроби змін правових режимів й економічних механізмів регулювання, виявляється слабкою;

в) структурованість відносин власності є також недостатньою через те, що існуючі зв'язки між елементами (формами і видами власності, інтересами й потребами різних суб'єктів власності) та всередині цих елементів,

відтворюються з негативними ефектами, отже, відповідно до теорії систем [336; 344] не забезпечують достатнього рівня цілісності, емерджентності сукупності відносин власності в цілому.

2. Сучасний стан сукупності відносин власності в Україні має значний перелік якісних і кількісних ретроознак.

До кількісних ретроознак слід віднести: зниження показників ефективності економічної діяльності господарюючих суб'єктів (зниження прибутковості, продуктивності праці); негативні тенденції макроекономічних показників (зростання безробіття, зниження реальних доходів).

До якісних ретроознак відносяться:

- недосконалий «розподіл» форм власності, тобто підсилення конфліктності у взаємодіях між різними формами власності завдяки використанню схеми «реципієнт-донор» (причому, у якості «донору» виступає державна форма власності, об'єкти якої приватизуються за планом, частіше, не на інноваційні цілі, а на поповнення державного бюджету);

- поглиблення внутрішньої конфліктності форм власності (посилення експлуатації найманої праці, асинхронності способів привласнення рівню розвитку продуктивних сил);

- відсутність у сукупності форм власності основних ознак системності (емерджентності, нормальної структурованості, цілеполягання, гомеостатичності (здатності створювати нові риси й підтримувати раціональні старі));

- незавершеність змін у сукупності економічних відносин власності на ринковій основі, що дає підставу ідентифікувати її як протосистему, яка ще не дійшла позитивних якісних трансформацій, адже, спостерігаються лише кількісно-якісні зміни колишньої соціалістичної моделі відносин привласнення-відчуження;

- розповсюдження протесних і опортуністичних моделей економічної поведінки суб'єктів-носіїв відносин власності будь-якої форми.

- продукування нових ретрознак (відродження економічних й посилення позаекономічних форм експлуатації найманих робітників й самозайнятих «людей-підприємців» у системі відносин як державної, так і приватної власності; провокування інволюційних процесів у продуктивних силах, економіці і соціумі.

3. Пропозиції авторів щодо вдосконалення економічних відносин власності стосуються в основному обґрунтування заходів щодо збільшення/зменшення кількості об'єктів певної форми власності з підключенням правових інститутів.

Рекомендації щодо подальшої приватизації державних підприємств, чи націоналізації приватних спираються на «поверхневий» рівень аргументації: прибутковість державних і приватних підприємств, їх частка у ВВП, можливість за рахунок приватизаційних коштів забезпечити потреби державного бюджету, рівень конкурентоспроможності (рідше – рівень інноваційності, ще рідше – експортної здатності) підприємств різних форм власності.

4. Зміни інституціонально-правової форми реалізації економічних відносин власності відбуваються у напрямку вдосконалення правових режимів певних форм власності, зазвичай державної і приватної.

Так, з прийняттям Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [346], на думку цитованого у даному параграфі М. Шкільняка, головний акцент зроблено на створення нових суб'єктів управління державною власністю, у тому числі державними корпоративними правами, тобто на вдосконалення системи делегування прав, ніж на вдосконалення системи управління державним сектором [320].

Висновки до розділу 3.

Розглянуті етапи складання олігархічно-бюрократичного альянсу у перехідний період дають підставу визначити, що відбулася не реформація державної власності, а її деформація. У цей період активізувались інституціональні аспекти, що негативно вплинули на перебудовні процеси: порушення термінів роздержавлення й приватизації; недосконалість вибору і формування органів та інститутів влади; надмірне політизування заходів щодо реформування економіки та інститутів її управління; низьку якість і змінюваність різних програм розвитку транзитивної економіки тощо.

На основі аналізу особливостей і загальних причин деформації власності в процесі приватизації виявлено не розмежування прав власності та управління, що склалося у взаємодії інститутів «влади – власності – управління – праці» ще за радянських часів.

Альянс влади-власності не був розірваний, а лише закріпився. Влада, як і раніше, виявила свої приватні інтереси, які не співпадають з інтересами соціуму як суб'єкта публічної власності. Представники влади (керівники державних органів та чиновники держапарату) здійснюють розпорядження об'єктами публічної і муніципальної власності. Новим моментом у взаємодії влади-власності-управлінні-праці стало те, що групові економічні інтереси державного апарату-монополіста співпали з груповими інтересами великого корпоративного капіталу, не завжди національного.

Осмислення суперечностей приватної власності дозволило виокремити та охарактеризувати такі особливості:

1) внутрішні суперечності, які визначаються с позицій: а) відповідності/невідповідності змін відносин приватної власності рівню розвитку продуктивних сил; б) відповідності/невідповідності економічних інтересів суб'єктів як індивідуальних, приватно-індивідуальних чи приватно-колективних

власників і невластників. Це основне внутрішнє протиріччя приватної власності, яке при капіталізмі базується на відносинах експлуатації праці найманих робітників-невластників засобів виробництва капіталістами-власниками); в) взаємовпливів власності певних суб'єктів та моделей їх споживання, чи моделей розподілу й перерозподілу факторів й результатів виробництва, що впливають на моделі господарської поведінки суб'єктів у сфері виробництва і споживання.

2) зовнішні суперечності, які розглядаються з позиції взаємодії приватної власності з іншими формами, передусім, державною власністю.

Узагальнення досліджень вчених інших країн щодо особливостей сучасного ринку інтелектуальної робочої сили дозволило обґрунтувати концепцію найманих робітників-власників інтелектуального капіталу як «самопідприємців», коли проблеми найму, чи відмови від нього, регулювання витрат інтелектуальної праці, її оплати, відновлення й підвищення рівня індивідуального інтелектуального капіталу віддаються на «відкуп» власне фахівцям-інтелектуалам, які мають самі про все подбати. За таких умов трудовитрати й грошові витрати незмірно зростають, що не компенсується отриманими доходами.

За результатами аналізу структурного реформування і розвитку національної економіки виявлено, що модель економічних відносин в Україні може бути ідентифікована як транзитивна, нецілісна (неемерджентна), інволюційна. Разом з тим, дослідження значної кількості наукових робіт дозволило визначити, що для набуття українською економікою та системою відносин власності емерджентного стану, необхідно, щоб ці відносини:

а) були гармонізованими шляхом мінімізації внутрішніх протиріч відносин привласнення-відчуження в межах всіх (або хоча б основних) форм власності та розв'язання зовнішніх суперечностей між різними формами власності;

б) мали відтворюватися на основі відновленої (шляхом модернізації) індустріальної (реіндустріальної) моделі економіки країни, надалі неоіндустріальної, цифрової моделі;

в) базованими на усуненні суперечностей між соціально-економічним змістом відносин власності й інституціонально-правовими формами їх реалізації;

г) бути керованими завдяки розробці й застосуванню механізму управління процесами самоорганізації, функціонування й розвитку відносин привласнення-відчуження, адекватного їх теперішньому реальному, а не ідеалізованому стану.

Основні положення цього розділу викладені у монографіях і статтях: [259; 263; 302; 326; 328; 345].

РОЗДІЛ 4.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ Й ЗМІН ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

4.1. Концептуальні основи дослідження економічної поведінки суб'єктів та її типологізація

Як було доведено у попередніх розділах даної роботи, система відносин власності є динамічною системою, трансформації якої відбивають зміни у: факторах виробництва; соціально-трудовах, політичних, соціокультурних тощо відносинах; зв'язках основних інститутів «власності-влади-управління-праці», нарешті, у поведінці конкретних економічних суб'єктів, що у сукупності створює систему соціально-економіко-інституціональних перетворень в країні.

З переліку наведених аспектів змін українського соціуму вченими багатьма шкiл і напрямів економічної, соціологічної, правової, психологічної тощо думки в дусі ідей триалектичного (діалектико-синергетичного) міждисциплінарного підходу виконується дослідження моделей господарської, трудової, управлінської поведінки суб'єктів, які мають за мету реалізувати перед усім власні економічні інтереси.

Між тим, традиційно вважається, що економічна поведінка індивідів і підприємств, їх цілі, мотиви й умови прийняття господарських рішень є предметом дослідження прибічників таких напрямів економічної теорії, як:

- біхевіористичного, що поєднує економічні і психологічні аспекти досліджень, й значно впливає на прийняття економічних рішень (теорія поведінкової економіки);
- соціологічного, в якому вивчається взаємовплив соціальних, психологічних та економічних факторів на життєдіяльність суспільства, а

також, за висловленням Т. Петровської, на механізм зв'язку його соціального та економічного розвитку (теорія економічної соціології) [347].

Наразі з'являються праці, в яких поведінку всіх суб'єктів пропонується розглядати з точки зору самореалізації особистості (теорія наноекономіки). Так, дослідник І. Гришин відмічає, що нанорівень (рівень індивіда) «... є специфічною прикордонною зоною економічної системи, і тому тут сильніше відчувається вплив інших сфер людського життя», отже вченим робиться висновок, про те, що застарілість принципу методологічного детермінізму є перебільшеною, адже саме цей принцип дозволяє дослідити багатоаспектність реакцій індивіда на зовнішній світ [348, с.158].

Проведений компаративний аналіз значної кількості сучасних наукових джерел з питань ідентифікації поведінки суб'єктів та управління нею, дозволив визначити, що найчастіше поняття «поведінка» вивчається представниками економічної соціології та права. Соціологи, які прагнуть дослідити характерні риси й можливі зміни поведінки певних суб'єктів, спираються та такі методологічні основи:

по-перше, визначають поняття «поведінка» у широкому соціальному контексті як спосіб реалізації людських потреб, інтересів, культури, міжособистісних зв'язків і взаємодій;

по-друге, практично не досліджують специфіку поведінки колективних суб'єктів, організованих як підприємства, натомість, при характеристиці їх діяльності користуються моделями поведінки, що ідентифіковані як особистісні [349];

по-третє, концентруючи дослідження на рівні особистості (нанорівні) соціальних відносин, визначають двоїсту основу діяльності людини. Так, соціолог В. Негруль відмічає, що поняття «діяльність» об'єднує два види дій:

1) спричинених суворою необхідністю, обумовлених або природою, або системою економічної, політичної, військової влади;

2) обумовлених лише певною мірою об'єктивними обставинами, а також культурно-правовими нормами суспільства, що надають суб'єкту ширшу особисту свободу у виборі цілей і засобів задоволення своїх і суспільних інтересів. Відповідно, в даній сфері діяльності індивід має більше можливостей для вільного вибору, і в той же час стає більш відповідальним за свої дії, які набувають характеру вчинків [350, с.58].

Вчинки людини, що за певних причин зв'язані з порушенням нею юридичних норм, досліджуються в працях правознавців, проте економісти надають аж ніяк негірші дослідження видів девіантної поведінки не лише індивідів, але й господарюючих суб'єктів.

Переломні моменти у житті суспільства обумовлюють аномійні моделі поведінки. Аномія, додає дослідник Ю. Шайгородський, це – стан суспільства, що характеризується розпадом системи суспільних цінностей, відсутністю чітких правил і норм поведінки, коли стара ієрархія цінностей [соціокультурних, інституціонально-економічних, правових інститутів] руйнується, а нова ще не склалася [351, с.21].

Причини аномійності соціуму правознавець С. Гриценко пов'язує саме з руйнуванням правових інститутів, появою так званих «інституціональних аномалій» вітчизняної економіки перехідного періоду. Вчена, використовуючи значну кількість юридичних термінів, підводить під них економічну основу.

Так, спираючись на правове визначення девіантної поведінки (відхилення від неформальних соціальних норм (етикету, звичаїв), делінквентної поведінки (порушення правових норм, но може мати адміністративну відповідальність), злочинної кримінальної поведінки (порушення правових норм з відповідною кримінальною відповідальністю), дослідниця «за принципом піраміди» (зростання ступеня деструкції норм) виділяє такі різновиди аномійної економічної поведінки господарюючих суб'єктів, як [352]:

1) девіантну поведінку в широкому розумінні (порушення підприємствами формальних і неформальних правил), що складає фундамент піраміди деструкцій;

2) опортуністичну поведінку (ухилення від виконання інституціональних, господарських угод);

3) деліктну поведінку (порушення прав власності, встановлених суб'єктами владних повноважень);

4) злочинну (кримінальну) поведінку (деструктивне відхилення від норм, санкціонованих державою).

Примітно, що вчена такі риси опортуністичної поведінки, як: зловживання довірою, обман, корислива мотивація, віднесла до ознак економічної злочинності суб'єктів. Головною ознакою економічної злочинності вчена справедливо визначила зловживання суб'єктами (як господарюючими, так і суб'єктами управління) своїх інституціоналізованих соціальних статусів, що дозволяє їм не лише реалізувати владу над рухом вартості, а й деформувати її рух.

Слід також додати, що дослідниця, прагнучі вдосконалити класифікацію злочинів економічної спрямованості:

по-перше, виділила економічні зловживання (ухилення від сплати податків, фіктивне підприємництво), майнові (неправомірне вилучення термінальної вартості (вартості кінцевих благ)) і господарські (порушення в організаційних механізмах господарювання);

по-друге, розкрила, крім поняття «соціальний статус», термін «інституціонально-економічний» статус, що визначає інституціонально закріплену роль людини у конкретному виді діяльності.

Більшість науковців, які досліджують поняття «економічної поведінки суб'єктів» у реаліях транзитивних умовах господарювання, зокрема вчені Є. Суіменко, Т. Єфіменко, О. Прутська [353; 354], визначають це поняття як

сукупність послідовних дій суб'єктів у процесі суспільного виробництва, цілеспрямованих на вибір найвигіднішої альтернативи використання обмежених ресурсів та цілереалізованих на задоволення економічних інтересів і потреб.

Наразі до соціологічно-економічних досліджень в аспекті поглибленого вивчення мотивів і цінностей економічної поведінки осіб (груп) у процесах індивідуального й суспільного відтворення, а також інституціонально-архетипічних та інституціонально-правових обмежень, культурно-ментальних особливостей нації, певних соціальних груп, приєдналися психологи, політологи, юристи.

Втім, незважаючи на багатоаспектність дослідження поняття «економічна поведінка» та наявність значної чисельності робіт вчених різних галузей знань, працюючих над проблемами поглибленого визначення цього поняття, вдосконалення механізмів прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, все ж таки залишаються нерозв'язаними питання щодо:

- 1) типізації моделей економічної поведінки;
- 2) виявлення її внутрішньо-елементної структури та зовнішньо-видової класифікації;
- 3) з'ясування логічних зв'язків між типами, видами економічної поведінки суб'єктів та їх соціальними статусами як власників/невласників факторів виробництва.

Враховуючи сказане, вважаємо доцільним провести контент-аналіз визначень поняття «економічна поведінка» з виявленням його сутнісного зв'язку з категоріальним апаратом відносин власності. Контент-аналіз багатьох праць з питань вибору моделі економічної поведінки, виявлення елементів її внутрішньої структури та впливових зовнішніх чинників показав, що:

по-перше, поняття «економічна поведінка» трактується у вузькому і широкому сенсі. У вузькому значенні економічна поведінка визначається як певна активність суб'єкта, що обумовлюється його потребами та цінностями. У

широкому визначенні під економічною поведінкою вважається сукупність соціальних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів із метою отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку).

У вузькому трактуванні цього поняття дослідницею О. Йолкіною робиться акцент на аксіологічний підхід, натомість, розширене тлумачення економічної поведінки базується на управлінсько-цільовому підході [355];

по-друге, досліджуються внутрішні елементи поведінки як завершеного акту певних господарських дій у процесі відтворення виробничих, розподільчих, обмінних, або ринкових, споживацьких відносин суб'єктів в ході застосування структурного і процесно-відтворювального підходів, що значно збагачує теоретико-емпіричні дослідження поняття «економічна поведінка».

Завдяки означеним підходам визначається внутрішній склад елементів економічної поведінки, структура їх зв'язків у певних операціях (так званих «первісних клітинках» економічної діяльності;

по-третє, соціально-психологічний та інституціонально-правовий підходи, на думку Т. Петровської, отримують наразі значну популярність, маючи за приховану мету «навіяти» індивідам думки і цінності певних соціальних груп, до яких вони належать чи не належать, і не поглиблюючи сутнісно-категоріального визначення економічної поведінки певних суб'єктів [347].

Враховуючи сказане, питання вільного вибору моделі поведінки для соціалізованої людини стає спірним й, навіть, фейковим.

Натомість, іноземні дослідники вважають позитивним явищем існування людей у межах соціальних груп («соціальних полей», за термінологією Ф. Броделя), які визначають порядок, структурну цілісність, способи і канали трансляції архетипів соціальної й економічної активності індивідів, обмежують чи поширюють їх допуск до розпорядження економічними ресурсами [356].

Ми маємо зауважити, що вільне розпорядження ресурсами є проблемним в умовах індустріального капіталізму, не кажучи вже про цифровий капіталізм з

дематеріалізацією багатьох господарських відносин й новими «цифровими технологіями» нав'язування потреб, які є «зайвими» для звичайного ринкового господарства, адже вони не відповідають природній сутності людини, а навпроти, підкорюють її «світовому модератору» – глобальному капіталу. Цю особливість сучасного капіталізму ігнорує більшість західних дослідників.

Лише незначна чисельність дослідників, серед яких вчені Є. Суїменко, Т. Єфременко, ставить питання поетапного (ітераційного, чи покрокового) поглибленого визначення економічної поведінки як конкретно-поверхневої форми прояву відносин капіталістичної експлуатації, що старанно приховується у сучасній економічній, соціологічній, юридичній тощо літературі [353], але все ж таки дозволяє здійснити експлікацію поняття «економічна поведінка» як складного соціально-економічного феномена з двоїстою внутрішньою структурою (соціальною та економічною).

У процесі дослідження поняття «поведінка суб'єктів» виявляється не лише специфіка власне економічної поведінки людини у певній галузі господарської діяльності, але й місце у певній соціальній групі. За результатами ще одного етапу експлікації поняття «економічна поведінка», воно представляється як системно-інтегративне (тобто як «соціально-економічна поведінка»). Особливості соціально-економічної поведінки суб'єктів визначаються вже не їх цінностями, вподобаннями, ментальністю тощо, а інституціонально-соціальними статусами як власників чи невластників факторів виробництва, відповідними правами й обов'язками.

Підсумовуючи сказане, необхідно відзначити, що економічна поведінка є первинною формою прояву господарської діяльності, вторинною формою прояву правових відносин власності, й третинною формою прояву економічних відносин власності. Двоїсте опосередкування економічних відносин власності у певних моделях поведінки суб'єктів господарювання й управління значне утруднює встановлення залежності між змінами статусів власників і

невласників факторів виробництва та змінами моделей їх економічної поведінки.

Через складну й багатоступеневу систему опосередкувань дій різнорівневих суб'єктів (індивідів, чи наносуб'єктів, мікро, - мезо, - макросуб'єктів) не вбачаються зрушення у відносинах власності в якості головного фактору моделювання їх економічної поведінки у побудові національної системи господарських відносин.

Натомість, дослідниками підкреслюється провідна значущість позаекономічних чинників (психологічно-емоційних, соціо-культурних, національно-етнічних, навіть, ментально-архетипічних), які у своїй комплексній дії орієнтують поведінку певних досліджуваних суб'єктів на задоволення інтересів інших більш економічно впливових суб'єктів (національних організацій, об'єднань, владних структур, транснаціональних монополістичних компаній тощо).

Узагальнення основних положень значної кількості праць, присвячених дослідженню сутності, процесу формування економічної поведінки різних суб'єктів, дозволяє також визначити наступне:

1) поняття «економічна поведінка» досліджується в основному з позицій емпіричного рівня наукового пізнання. В цьому сенсі економічна поведінка відображає реальну економічну діяльність ззовні. Наведений рис.4.1 дозволяє виявити декілька рівнів прояву економічних відносин власності, серед яких найбільш поверхневим виступає рівень економічної поведінки. Очевидно, що поняття «поведінка» характеризує «надчуттєвий» поверхневий рівень економічної діяльності суб'єктів, тобто той шар їх соціальних відносин, на який впливає значна кількість різноманітних факторів, припускаючи різні аспекти і напрями емпіричних досліджень.

Рис. 4.1 дозволяє також наочно демонструє, що економічні відносини власності реалізуються через економічну діяльність суб'єктів, коли

розгортається система виробничих відносин. На другому «шарі» провідну роль у процесі реалізації власності відіграють її інституціонально-правові форми (так звана повна власність, володіння, розпорядження, користування), з якими безпосередньо взаємодіють соціальні форми та інститути, що у сукупності формують інституціональну архітектуру не лише відносин власності, але й господарської системи в цілому.

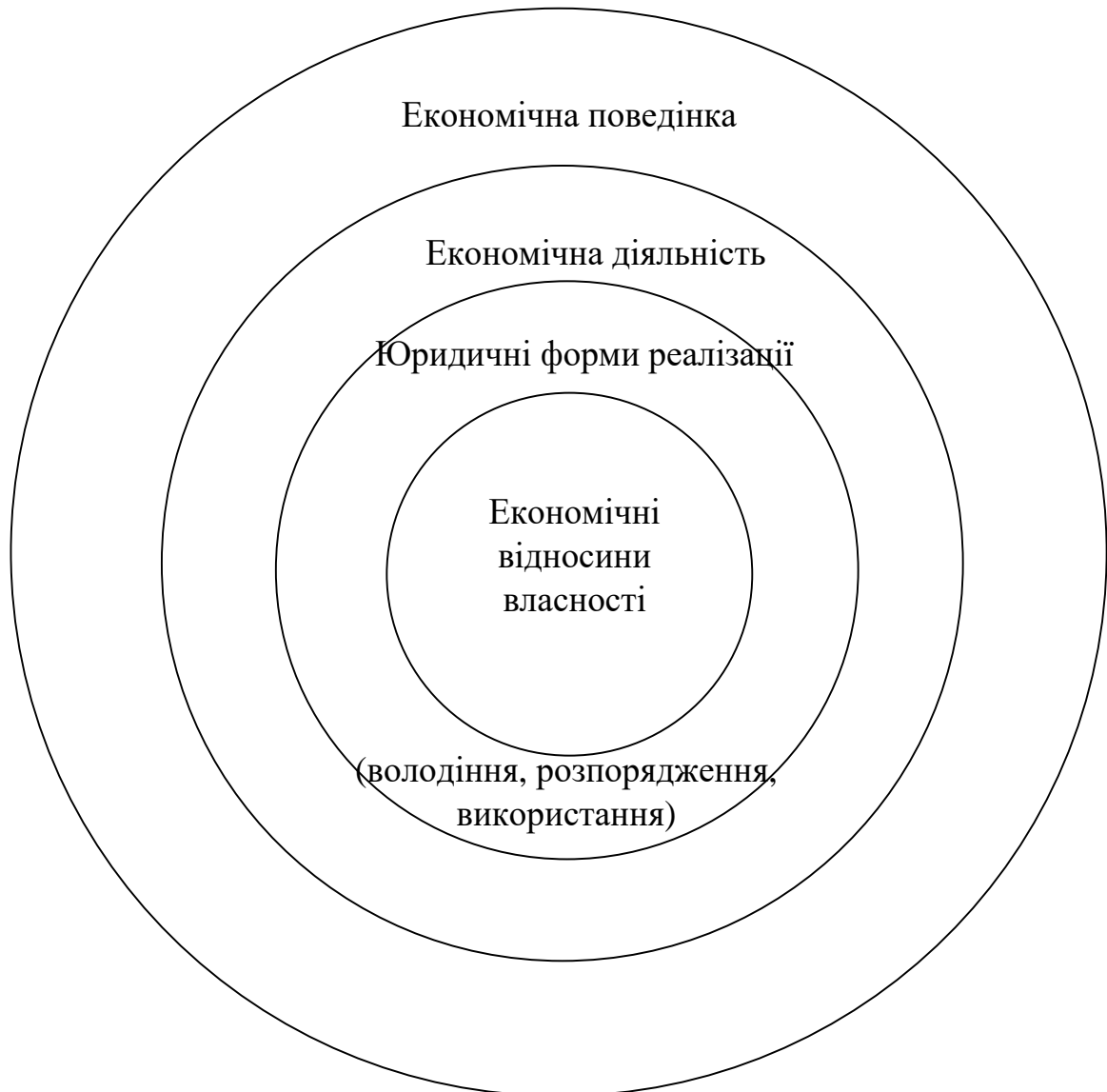


Рис.4.1. Економічна поведінка як поверхневий рівень прояву відносин власності

Джерело: розроблено автором.

Отже, ми маємо зробити висновок про необхідність поглибленого аналізу моделей поведінки різних економічних суб'єктів, поступово переходячи від емпіричного до теоретичного рівня досліджень, й пов'язуючи зміни поведінкових моделей зі змінами економічної діяльності, і, врешті решт, зі змінами відносин власності, а не з будь-якими другорядними чинниками;

2) лише деякими вченими – економістами поняття «економічна поведінка» найбільш популярного суб'єкта дослідження – підприємства, отримує ознаки теоретичного визначення, адже характеризується як соціально-економічна.

Отже, як відзначає Т. Петрушина, економічна поведінка підприємства, на яке перед усім звертають увагу дослідники, є різновидом його соціальної поведінки, поєднуючи родову (соціальну) характеристику з видовою (економічною) специфікою господарської діяльності [357]. Це абсолютно справедливе зауваження також актуалізує необхідність поглибленого вивчення поняття «економічна поведінка», виділення в ньому діалектики загального, особливого й одиничного, що також вимагає переходу від емпіричного до теоретичного рівня досліджень;

3) емпіричний аналіз елементного змісту та структурних зв'язків суб'єктів, що відображає поняття «соціально-економічна поведінка», дозволив визначити, що основними її складовими на рівні підприємства виступають:

- а) суб'єкти з потребами, мотивами, цінностями (особистими, колективними, соціокультурними);
- б) об'єкти: фактори виробництва, продукти виробництва, послуги;
- в) дії суб'єктів як сукупність різновидів їх рухів і операцій:

[виробничі операції з обмеженими правами на фактори виробництва] → *[дистрибуційні операції з розподілу ресурсів]* → *[торгівельні операції з продукцією, послугами]* → *[споживчі операції з продуктами виробництва, послугами]*.

Через те, що у дистрибуційно-торгівельних операціях зв'язки між суб'єктами щодо обміну результатами діяльності є очевидним фактом, то, на нашу думку, деякі автори вважають обмін головною рисою процесу соціально-економічної поведінки [357];

г) механізм взаємодій, що передбачає: взаємозв'язок означених операцій; оцінювання виконуваних дій за визначеними критеріями: а) рівнем раціональності («максимум результату/мінімум витрат»); б) рівнем продуктивності (ступінь досягнення цілей); в) рівнем прагматизму (ступінь розважливості, відсутність емоцій).

Отже, в узагальненому вигляді внутрішня структура соціально-економічної поведінки суб'єкта складається із послідовності рухів, що поєднуються в операції (цикли рухів, в яких певний суб'єкт перетворює фактори виробництва у продукт, послугу; здійснює розподіл, обмін і споживання товарів різного призначення), й надалі, - у дії. Ця послідовність зв'язків елементів може бути представлена ланцюжком кумулятивних взаємодій:

[елементарні рухи → операції → дії → поведінка].

На рівні дій стикаються операції, що виконуються різними суб'єктами, виникає їх взаємодія, з якої власне починається розгортання виробничих відносин. Представники різних галузей знань дослідження соціально-економічної поведінки починають відразу з визначення саме різного роду відносин між суб'єктами.

Натомість, відношення людини (людського фактору нанорівня економічної системи) до інших трансформаційних та трансакційних факторів виробництва починається саме на рівні операцій, що формує систему факторних взаємодій. Цей аспект взаємодій факторів виробництва, практично не вивчається

дослідниками, тобто, фактично відразу ігнорується об'єктивна матеріальна передумова виробничих відносин людей та їх економічної поведінки.

У другому розділі даної роботи з позицій теорії просторової економіки сучасного інституціоналізму нами досліджувалися зміни у виробничих функціях найманих робітників – власників кваліфікованої робочої сили, як фактору, що володіє трансформаційним і трансакційним потенціалом.

Було доведено, що за умов найманої праці наносуб'єкти демонструють розширення комплексу виконуваних ними функцій: безпосередня виконавська робота доповнюється управлінськими компетентностями, яких набувають наймані робітники. Фактично це означає збільшення не лише виробничого потенціалу найманих робітників, але й накопичення нереалізованого управлінського потенціалу.

На наш погляд, поява нових можливостей безпосередніх виробників, прискорена й підсилена дією глобальної цифровізації, має змінити їх соціальні статуси як людей капіталу і як людей праці. В якості людей капіталу, наймані робітники пропонують роботодавцям різнобічне використання нових здібностей до праці, при цьому як люди праці, вони отримують можливості для вдосконалення своєї робочої сили, але, як і раніше, більшою мірою для роботодавців, ніж для себе. Трудова поведінка робітників за умов найму, як і економічна поведінка «вільних» самозайнятих осіб, виявляється зовнішнім поверхнево-третєрядним «шаром» реалізації відносин власності.

Крім того, ми маємо додати, що саме поведінка різних суб'єктів є не лише поверхневим «шаром» реалізації економічних відносин власності, але й важливою умовою відтворення юридичних відносин власності і соціальних статусів власників.

Рис. 4.2 дає підставу відзначити прямий зв'язок процесів привласнення факторів виробництва й результатів виробництва зі стадіями відтворювального процесу, й опосередкований - з економічної поведінки. Наведені типи

економічної поведінки є важливим рівнем циклу відтворення прав власності і безпосередньо пов'язаними з ними соціальними статусами власників.

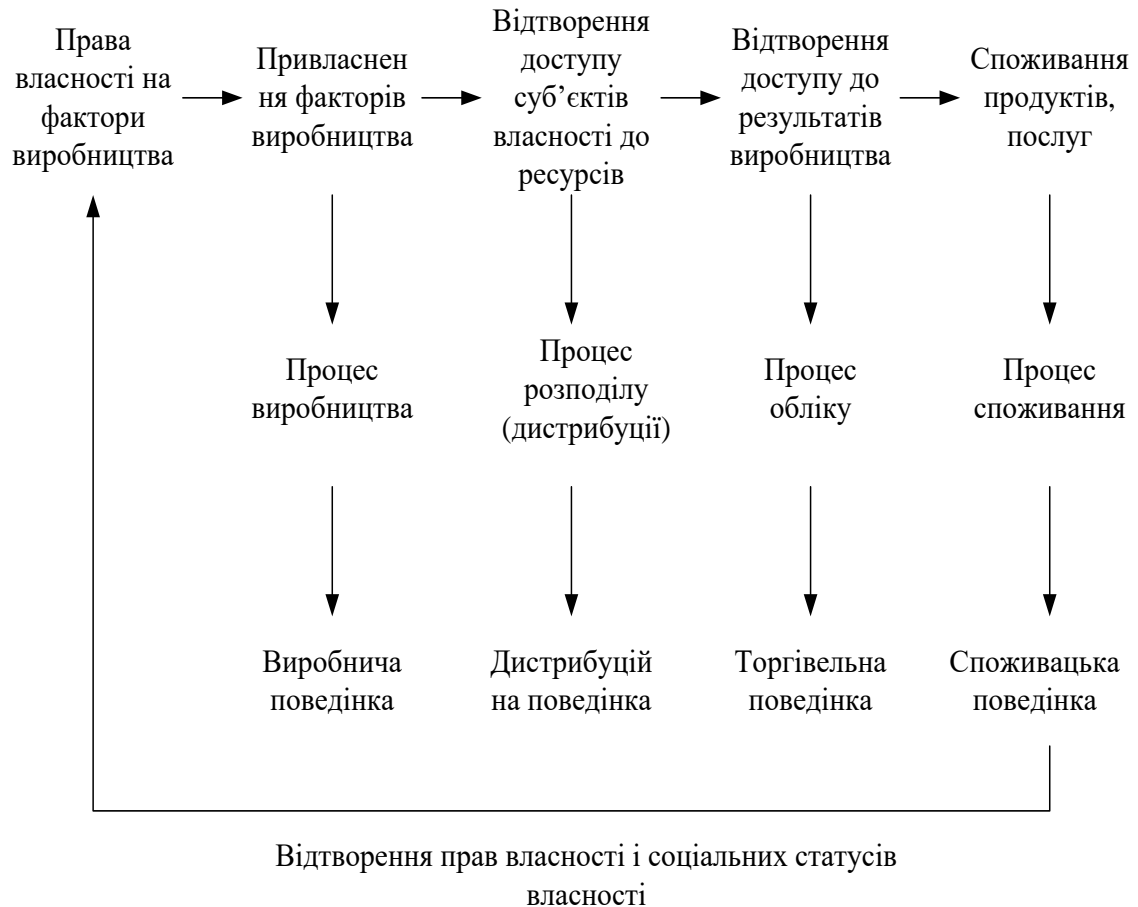


Рис. 4.2. Типи економічної поведінки у циклічному відтворення прав власності і соціальних статусів власників

Джерело: розроблено автором.

Згідно описаного у першому розділі процесу саморозвитку складних економічних систем, накопичення змін кількісних, тим більше якісних, у такому складному об'єкті, як відносини власності, відбувається під впливом комплексів зовнішніх і внутрішніх чинників, які випробовують адаптаційні можливості цього об'єкта.

Саме з позицій накопичення позитивних змін економічних відносин власності, її адаптаційного потенціалу й потенціалу розвитку у процесі функціонування й відтворення, можна ідентифікувати часто повторювані чинники дії на її стан вітчизняної економіки та відносин власності, що представлені у праці Н. Бутенко [358], як чинники опосередкованого *третього порядку*, до яких можна віднести (рис.4.3):

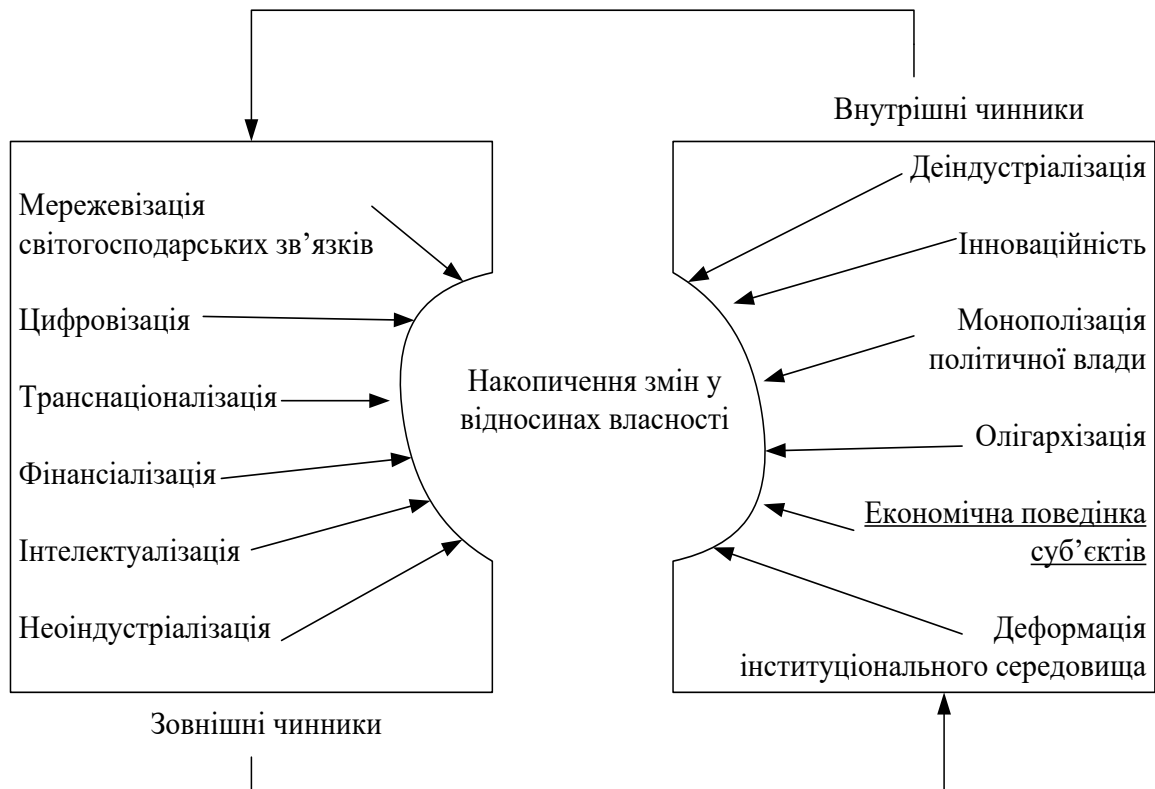


Рис. 4.3. Економічна поведінка суб'єктів в комплексі чинників впливу на відносини власності в умовах транзитивної економіки

Джерело: складено автором за [358; 359].

- вступ до СОТ, що суттєво обмежує можливості захисту внутрішнього ринку та підтримки національного виробництва, змушує формувати

принципово нові для України та не досить ефективні (через відсутність досвіду застосування) захисні та регуляторні механізми;

- запровадження міжнародних норм і стандартів в оподаткуванні, фінансовому секторі, соціальній сфері, стандартизації, сертифікації та інших змушує освоювати регуляторні механізми, які властиві розвиненим економікам і не завжди адекватні умовам України;

- співпраця з МВФ та Світовим банком, що супроводжується комплексом умов щодо проведення соціально-економічної політики, призначених для обов'язкового виконання задля отримання кредитних ресурсів, проте не завжди відповідаючих соціальним потребам і стану українського суспільства;

- просування до членства в НАТО, що накладає додаткові зобов'язання у сфері мілітаризму, висуває незручні важелі політичного регулювання зовнішньо-економічної діяльності України, у тому числі, обмежує продаж продукції, що конкурує з НАТО;

- реалізація концепції євроінтеграції, що вимагає прискорення процесів «детінізації» економіки, протидії «відмиванню» коштів кримінального походження відповідно до вимог міжнародних організацій щодо.

До чинників опосередкованого *другого порядку* впливу на стан відносин власності можна також віднести [359]:

- 1) існування значного дефіциту економічних ресурсів, відсутність належної грошово-кредитної політики, достатнього платоспроможного попиту населення, інвестиційного потенціалу держави і суб'єктів господарювання, що створює умови для появи «неформальної» економіки та неформальних, у тому числі, нелегітимних, зв'язків з владними структурами щодо реалізації прав власності;

- 2) утворення в країні належного інвестиційного клімату та зростання інтересу щодо запровадження безпечних умов ведення бізнесу та політики захисту вітчизняного виробництва як дієвого стимулу набуття права власності на засоби виробництва;

3) інтеграція до європейської економічної системи з відповідною перебудовою принципів економічного регулювання та орієнтацією на встановлення стійкого економічного зростання, що зумовлює необхідність відповідної адаптації процесу реалізації права власності до європейської практики;

4) підвищення дієздатності державної політики щодо регіонального розвитку на тлі загострення суперечностей між центром і регіонами, що може призвести до суттєвих деформацій процесу реалізації відносин власності, зокрема на регіональному рівні. Тобто, мова йдеться про намагання регіональних еліт чинити опір прогресивним змінам в означених правовідносинах для збереження домінуючої ролі у процесі реалізації прав власності;

5) нерозв'язання соціально-правових проблем реформування суспільства (домінування посередницького бізнесу та «напівтіньової» діяльності як джерел формування доходів середнього класу в Україні).

Означені чинники ідентифіковані як фактори другого порядку через їх вплив на права власності, тобто на юридичну форму реалізації економічних відносин власності. Ми вважаємо, що перед усім мають бути визначені чинники першого порядку, які безпосередньо впливають на стан власності та накопичення її позитивних/негативних змін.

На наведеному вище рис. 4.3 представлено чинники, що з різною ймовірністю і силою, але першочергово (першим порядком) впливають на накопичення змін у економічних відносинах власності.

У сукупності виділених чинників найвпливовішими вважаються зовнішні, до яких у більшості економічних праць, наприклад, у роботах С. Степаненко, Л. Яковенко, С. Білоцерківця, О. Михайловської, відносять: глобальні процеси інтелектуалізації, транснаціоналізації, віртуалізації, мережевізації, цифровізації, неіндустріалізації тощо [360; 361; 362].

У попередніх розділах роботи було з'ясовано, що у своїй сукупній дії глобалізаційні процеси сконцентрувалися у тенденції інтелектуалізації власності. У працях вчених В. Білолипецького, С. Степаненко та Л. Яковенко [360; 363] виконано, на наш погляд, найбільш змістовний, всеохоплюючий аналіз цих означених глобальних процесів, перед усім, інтелектуалізації, які називають трансформаційними, тобто такими, котрі:

по-перше, змінюють архітектуру всіх світогосподарських зв'язків;

по-друге, здійснюють кардинальний вплив на національні економічні системи та відносини власності;

по-третє, виступають процесами-тенденціями, в яких втілені об'єктивно-закономірні й суб'єктивно-стихійні риси.

В. Білолипецький, характеризуючи постіндустріальну неоекономіку (економіку знань, цифрову економіку), відзначає, що це особливий економічний лад, який базується на:

а) трансформації знань у фінансові й управлінські інновації та формування на цій основі глобального контролю над грошима та їх потоками;

б) глобальному контролю над інноваціями з метою концентрації знань у високорозвинених країнах та впливі на тенденції розвитку країн з транзитивною економікою та країн, що розвиваються;

в) стягненні глобальних рентах (інтелектуальній та фінансовій), які утворюються та реалізуються через особливого роду господарські мережі [363].

Ми вважаємо, що з переліку наведених вченим рис неоекономіки як глобального процесу, найважливішою рисою стосовно впливу на стан відносин власності не лише нерозвинених, транзитивних економік, але й розвинених країн, є глобальний контроль світового фінансового капіталу над потоками ресурсів та джерелами їх генерації. Глобальний капітал забезпечує національним капіталам розвинених країн участь у привласненні глобальної

ренти. Фінансово-олігархічні структури цих держав виступають реципієнтами ресурсів і доходу, створених у транзитивних і слаборозвинених країнах.

Дослідники С. Степаненко та Л. Яковенко, розкриваючи дію глобальних процесів світового господарства, підкреслили, що під їх впливом у національних господарствах впроваджується неоекономіка (нова постіндустріальна, інформаційно-знаннева економіка тощо) [360], яка:

по-перше, у широкому трактуванні передбачає формування високотехнологічних і наукомістких галузей (інформаційно-знанневого сектору);

по-друге, у вузькому значенні базується на застосуванні людського інтелекту, доміантними процесами відтворення якого стають нагромадження й використання знань;

по-третє, виступає моделлю прогресивного соціально-економічного розвитку національних господарств під впливом глобальних процесів, і втілюється у процесі інтелектуалізації.

Отже сукупність глобальних процесів здійснює кумулятивний вплив на активізацію внутрішньо-національної тенденції інтелектуалізації власності, під якою вчені визначили широке залучення «...у виробництво людей творчих і винахідливих, генерування нових ідей, застосування новітніх методів і прийомів роботи, продукування інновацій...» [360, с. 146]. На думку Г. Андрощука, інтелектуалізація власності, це, перед усім, збільшення кількості об'єктів інтелектуальної власності, що, в свою чергу, обумовлює позитивні зміни у патентному законодавстві щодо розширення переліку патентоздатних об'єктів (програмне забезпечення, об'єкти біотехнологій тощо) [364, с.47].

С. Степаненко та Л. Яковенко аргументовано доводять, що інтелектуалізація власності та економічної системи загалом відображає головну тенденцію постіндустріального суспільства, в якому домінує соціокультурний тип розвитку, що вимагає, на наш погляд, також залучення у процеси

інтелектуалізації національної інноваційної інфраструктури (інноваційних «інкубаторів», науково-технічних парків» тощо), врахування психологічно-ментальних особливостей інтелектуальних процесів, що відбуваються в країні, відтворення умов самореалізація творчого потенціалу людини, її духовного розкріпачення, інтелектуального зростання тощо [357, с. 154].

Ці твердження безумовно вірні, коли специфіковані й захищені права на інтелектуальну власність. Специфікація прав власності не лише знижує невизначеність у взаємовідносинах і створює передумови для оптимального використання ресурсів, вона ще підштовхує до прийняття ефективніших інноваційних рішень, сприяє, за висловленням економіста Г. Демсеца, появі у власника почуття впевненості в тому, що суспільство запобігає сторонньому втручанню у його справи [365, р. 347]. Навпаки, «...протилежне явище – «розмивання», або аттенуація, прав власності – має місце тоді, пишуть Е. Фуруботн та С. Пейович, коли вони нечітко визначені та погано захищені або підпадають під різного роду обмеження, головним чином, з боку держави» [366, р. 1146–1148].

Багато вчених дослідження інтелектуалізації власності, специфікації її прав і охорони, переводять на емпіричний рівень, узагальнюючи правову практику захисту об'єктів інтелектуальної власності. Залишаючись на рівні теоретичних пошуків, Г. Задорожний і О. Хомін, з'ясовують зв'язки між «зростанням значущості інтелектуальної власності й «...підвищенням ролі інтелектуального капіталу на індивідуальному, організаційному та загальнодержавному рівнях».

Вчені, розглядаючи інтелектуальний капітал на індивідуальному, організаційному та загальнодержавному рівнях, відмічають, що «...на рівні індивіда він являє собою сукупність здібностей, що є вираженням розвитку інтелекту, знань, умінь, досвіду людини та здатність приносити їй дохід як власнику [367]. Наведене висловлення дає підставу ще раз підтвердити

зроблений у попередніх розділах роботи висновок про те, що саме на нанорівні інтелектуальні здібності людини є важливим об'єктом її приватної власності, адже набувають значення інтелектуально-креативних ресурсів, до яких проявляють зацікавленість роботодавці чи партнери (за умов вибору моделі «людини-самопідприємця»).

На рівні організації, відмічають дослідники, інтелектуальний капітал зводиться до нематеріальних активів компанії та розкривається через функціонування персоніфікованого, інфраструктурного, соціального і формалізованого різновидів [367]. На рівні підприємства приватний інтелектуальний капітал має не зводитися до капіталу компанії, а лише передаватися у термінове платне користування за контрактом, договором найму, при цьому індивідуальна інтелектуальна рента має стати додатком до середньої в цій компанії заробітної плати.

Звісно, на рівні держави індивідуальні інтелектуальні капітали, за висловленням Г. Задорожного та О. Бервено, складають інтелектуальний потенціал нації, що активно використовується і розширено відтворюється у процесах соціально-економічного розвитку країни [368]. Але, якщо вони ефективно і взаємовигідно інтегровані у колективні інтелектуальні капітали, та їх права власників гарантовані державою. В аспекті сказаного значний методологічний потенціал мають дослідження «класу інтелектуалів» (так званого «креариату»).

Вивчаючи процес появи креариату, вчений В. Іноземцев ще на початку 2000-х років визначав, що у «західних суспільствах протягом останніх десятиліть перехід людини з середнього класу в інтелектуальну і майнову еліту обумовлювався не стільки вдалою реалізацією своїх прав власності на капітальні активи, скільки ефективним використанням персональних інтелектуальних можливостей і засобів виробництва, що перебувають в

особистій власності, для створення нових інформаційних, виробничих або соціальних технологій».

«Сучасний класовий конфлікт, продовжував вчений, вже не розгортається навколо власності на засоби виробництва, а формується як результат нерівного розподілу власне самих людських можливостей, що надає цьому конфлікту напруженості, яка перевершує гостроту будь-якої попередньої форми класового протистояння» [369, с.72].

Звідси ми додаємо, що в умовах транзитивної економіки конфлікт розгортається через відсутність процесу специфікації прав власності на інтелектуально-креативні ресурси відповідно до змін статусів «креативників» як людей праці і людей капіталу, тобто через недосконалість внутрішнього інституціонального середовища відносин власності.

До зовнішніх чинників, що формують інституціональне середовище власності, зовні впливають на накопичення/гальмування її якісних змін, багато авторів відносять також такі інституційні перешкоди для модернізації української економіки (за термінологією Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінської та інших авторів), як:

- 1) процедурна переобтяженість ведення господарської діяльності;
- 2) недостатня визначеність і захищеність прав власності;
- 3) високий рівень корупції в органах державної влади та судочинстві;
- 4) незбалансованість механізмів вирішення корпоративних суперечок у судовому та позасудовому порядку,
- 5) післякризова дезорієнтованість органів влади [370, с.56-60].

Наведений перелік деформацій інституціональної підсистеми, що провокує неефективність і відсталість економічної системи, посилення ретрознак відносин власності, безумовно, є неповним. Звідси, пошук нових інституціональних деформацій не припиняється.

Так, вчений О. Спаських, проводячи поглиблене дослідження процесу трансформації відносин власності в Україні, узагальнив причини, які прямо чи опосередковано гальмують розвиток відносин власності в Україні. До таких причин дослідником віднесено:

1) нездатність механізму державного управління реагувати на коливання соціально-економічної системи й ефективно балансувати зростаючі потоки різного роду ресурсів;

2) стабільне погіршення показників соціально-економічного розвитку країни поряд зі структурною кризою економіки;

3) політична криза, що характеризується втратою влади реальних важелів управління;

4) криза фінансової системи, що втілюється в нездатності податкової системи забезпечувати необхідний рівень доходів бюджету [371].

Як більшість вітчизняних і зарубіжних дослідників, Н. Ногінова відмічає, що розвиток сукупності відносин власності пов'язаний з акціонерною власністю, яка, на думку вченої, може мати і має могутній потенціал на шляху до становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки, однак, цьому перспективному і прогресивному розвитку заважають недоліки внутрішньо-інституціонального середовища акціонерної власності, а саме, відсутність:

- чіткого механізму управління акціонерним товариством;
- забезпечення контролю за дотриманням прав акціонерів та виконанням акціонерним товариством своїх зобов'язань перед ними;
- здійснення моніторингу виконання програм корпоратизації;
- виконання програм реструктуризації підприємств та встановлення відповідальності за їх реалізацію;
- удосконалення розвитку системи біржової торгівлі тощо [372].

Отже, знову постає питання якості та ефективності інституціонального середовища, але вже у середині підприємства (фірми). З цього приводу слід

також додати, що у комплексі внутрішніх чинників економічна поведінка суб'єктів різного рівня організації досі залишається недостатньо вивченим фактором, незважаючи на те, що вона здійснює значний вплив на зміни стану економічних відносин власності.

Склалася теоретико-методологічна ситуація, за якою наразі практично не досліджується ланцюжок зв'язків між категорією «власність» і поняттям «модель поведінки», який можна представити у такий спосіб:

[стан відносин власності → певні моделі економічної поведінки суб'єктів → зміни стану відносин власності → нові моделі поведінки].

В аспекті сказаного необхідно зауважити, що, на наш погляд, невідповідність вибраних моделей економічної поведінки стану відносин власності не сприятиме накопиченню її якісних змін, натомість, значно збільшується ймовірність кількісно-якісного зростання інволюційних рис і ретрознак власності в процесі її функціонування, що сприяє якнайшвидшому вичерпанню її адаптаційного потенціалу, і не збільшує, а зменшує потенціал розвитку.

Рис. 4.4. наочно демонструє зв'язок потенціалів власності, що формуються в процесі її функціонування, і, як з'ясувалося, є чутливими до змін інституціонального середовища й обраних моделей економічної поведінки суб'єктів.

Наведений на рис. 4.4 взаємозв'язок між потенціалами розвитку і адаптації економічних відносин власності, наводить на думку про те, що економічними діями (економічною поведінкою) національні суб'єкти господарських відносин постійно випробують адаптивні можливості відносин власності.

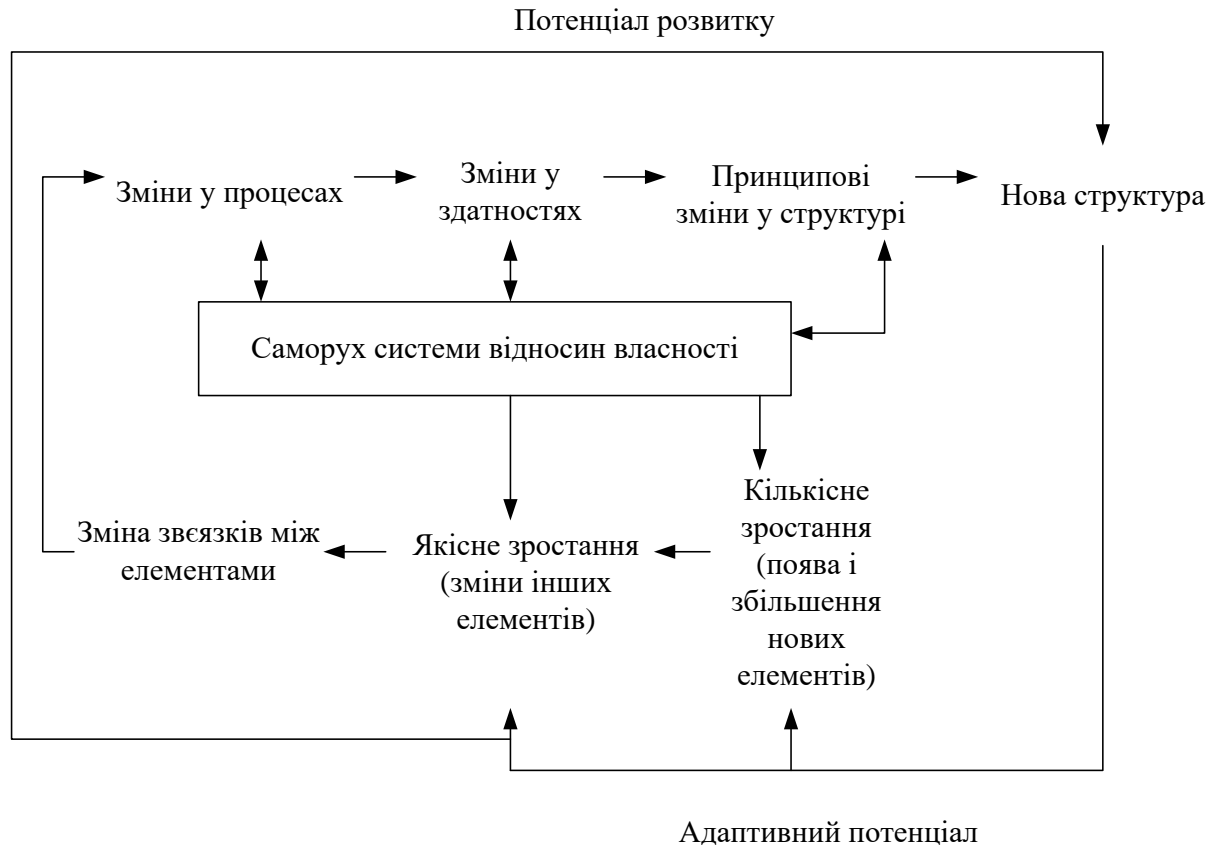


Рис. 4.4. Потенціали розвитку й адаптації відносин власності

Джерело: розроблено автором.

Економічні суб'єкти в особі держави, підприємств як юридичних осіб, дрібних підприємців як фізичних осіб, з одного боку, та населення, соціальні групи, індивіди, з іншого боку, приймають рішення, що можуть не лише загальмувати розвиток економічних відносин власності, але й зовсім знищити можливість її адаптації до різного роду впливів у межах національної економіки, не кажучи вже про неоднозначну дію щодо втручання й контролю з боку зовнішніх «акторів».

З цього висновку зрозуміло, чому структура суб'єктів, функціонуючих (здійснюючих дії) у певному інституціональному середовищі, знаходяться у полі зору українських фахівців з питань інституціональної економічної теорії.

Як відомо, відмічає вітчизняна вчена Н. Савицька, архітектоніка інституціональних зв'язків суб'єктів відбувається у певному інституціональному середовищі [373], що представлене субординованою та комплементарною системою інститутів (норм і правил, санкцій у матеріальній та духовній сферах суспільного виробництва, в яких вони формуються).

Архітектоніка, відмічає Н. Савицька, «...виражає структурно-функціональну взаємодію суб'єктів різного рівня, в якій вони взаємно доповнюють один одного, залишаючись відносно самостійними в процесі суспільного відтворення» [373, с.45].

Людина як творець інституціональної структури, свого соціального конструювання, визначав інший вчений О. Іншаков, проявляє суб'єктність, приймаючи антропоморфний (індивід), неантропоморфний (організація) та трансцендентальний (соціум) образ [60], але в умовах певної взаємодії економічних і політико-правових інститутів, той же антропоморфний суб'єкт як персоналізований суб'єкт (особистість) залишається це найманий працівник, уточнює відмічає Н. Савицька, який орієнтується на максимізацію ресурсів самореалізації.

Домогосподарства вчена характеризує як суб'єктів розвитку – групу людей, об'єднаних єдиною метою відтворення людини, її особистісного потенціалу, що реалізується завдяки сімейно-родинним, духовним зв'язкам, спільному веденню господарства та розподілу бюджету. Домогосподарства та персоналізовані суб'єкти, продовжує Н. Савицька, тісно взаємопов'язані, результати економічних стратегій особистостей становлять матеріальну основу відтворення домогосподарства, а відтворення людського капіталу особистості – результат життєдіяльності домогосподарства, підсумовує вчена [373].

До зроблених викладок, ми маємо додати наступне:

по-перше, у інституціонально-персональній структурі економічних суб'єктів, яка визначається сукупністю персоналізованих та інституціональних

суб'єктів господарської діяльності, особливе місце належить саме інституціональним акторам - державі, фірмам (підприємствам);

по-друге, моделі поведінки інституціональних суб'єктів, яка розглядається як соціально-економічна, урізноманітнюються;

по-третє, саме від результатів економічної поведінки інституціональних суб'єктів значною залежать рішення, що приймаються персоналізованими економічними суб'єктами, котрі наразі достатньо активно поводяться як самостійні індивіди (наносуб'єкти), чи як учасники домогосподарств;

по-четверте, з приводу сказаного слід зауважити, що по-іншому представляється концептуальна значущість теорії демократичного капіталізму Л. Келсо та П. Келсо, за якою, як відомо, відшукуються джерела (крім праці) додаткового збагачення індивідів у їх статусі як людей капіталу. Як багато разів підкреслювалося у даній роботі, участь найманих робітників у дрібному акціонуванні корпорацій мала виступити, на думку дослідників Келсо, «демократичним» заходом вирішення цього питання отримання індивідом самостійності й «виходу» з домогосподарства як окремого суб'єкта.

Підсумовуючи викладений матеріал, необхідно визначити наступне:

- концептуальна основа, можна сказати, парадигма вивчення економічної поведінки суб'єктів на категоріальному теоретичному складається з комплексу економічних концепцій, взаємодія яких представлена на рис. 4.5, згідно якого, на нашу думку, поняття «економічна поведінка» має належати до предмету досліджень:

1) перед усім, теорії інституціональної економіки через необхідність дослідження інституціональних змін, що впливають на суб'єктів і позначаються на їх статусах (власників – невласників; людей праці – людей капіталу; наносуб'єктів – членів домогосподарств);



Рис. 4.5. Концептуальні основи дослідження економічної поведінки суб’єктів
 Джерело: розроблено автором за [373].

2) теорії поведінкової економіки, яка значно додає до визначення причин зміни моделей економічної поведінки як інституціональних, так і персоніфікованих суб'єктів (крім зрушень у економічних й правових відносин власності), пропонуючи вивчати вплив соціально-культурних, психологічно-ментальних тощо чинників;

3) неокласичної економічної теорії, за якою економічна поведінка суб'єктів інтерпретується з точки зору прийняття рішень (у зразковій моделі – раціональних рішень, математично обґрунтованих);

4) нарешті, марксистської економічної теорії, що тісно пов'язує зміни економічної поведінки суб'єктів з їх соціальними статусами власників – невластників, зрушеннями у економічно-правових відносин власності, процесах привласнення/відчуження;

- інтегральна концептуальна парадигма дослідження економічної поведінки суб'єктів має стати є синтезом перелічених теорій, що, крім вирішення означених питань, на нашу думку, дозволить:

а) поглибити вивчення процесів інституціоналізації, персоніфікації суб'єктів у межах суспільства; тенденцій соціалізації, десоціалізації (диференціації, прекарізації, маргіналізації аж до соціальної ексклюзивності, декласованості та правової деструкції) у межах соціуму;

б) розрізнити соціально-економічні зміни, що відбуваються у суспільстві та соціально-класові зрушення, чим характеризується соціум.

В аспекті економічної синергетики, відмічають вчені Р. Євстігнєєв та Л. Євстігнєєва, зростає методологічна значущість розмежування понять «суспільства» і «соціуму». У зміст суспільства, визначають автори, включаються суб'єкти, пов'язані соціально-економічною системою, та держава як підсистема, цілісність якої виявляється політизованою. Соціум за своїм змістом є цивілізацією, тобто множиною індивідів, поєднаних умовами індивідуального існування та механізмами їх відтворення [374].

Коментуючи висловлення цих дослідників, Н. Савицька додає, що соціум розглядається як сукупність соціальних груп (сімей, сімейних бізнесів, соціальних страт, верств тощо), об'єднаних загальною метою (ідеєю, інтересом), коли владні відносини між ними виключаються, а ресурси можуть поєднуватися. Натомість, у суспільстві держава і корпорації (підприємства, фірми) є сукупностями стейкхолдерів, які представляють різні інтереси або зацікавлені сторони. Гармонізація організаційної структури національної економіки здійснюється, як випливає з викладеного вище матеріалу, завдяки інституціональній архітектоніці, а гармонізація соціальної структури суспільства, як справедливо відмічає Н. Савицька, забезпечуватиметься ноосферною орієнтацією країни, цінностями соціуму [373, с.47], потребу в яких має усвідомити держава.

4.2. Інституціональні перетворення та модель господарювання держави: детермінанти вибору та вплив на функціонування відносин власності

У попередніх розділах роботи при дослідженні суперечностей державної власності, виявлені корупційні риси у процесі привласнення об'єктів загальнонародної власності державою як головним розпорядником. Проведений у третьому розділі роботи аналіз науково-публіцистичних праць багатьох авторів, дозволив:

по-перше, виявити безпосередній зв'язок між корупцією та сукупністю політичних, адміністративних та економічних рент, що привласнюються кланово-олігархічними структурами;

по-друге, визначити владну природу неринкових рент та у зжатому вигляді описати адміністративний механізм їх розподілу,

по-третє, ідентифікувати домінуючі моделі економічної поведінки певних суб'єктів як рентоорієнтовані, але без дослідження зворотного впливу цих поведінкових моделей поведінки на умови й стан відтворення різних форм власності.

На нашу думку, вирішення означеного питання має здійснюватися на теоретично-категоріальному рівні досліджень, що передбачає застосування методологій політико-економічного та інституціонального аналізу. Поєднання цих комплементарних видів аналізу, як відмічалось у попередніх розділах роботи, відбувається у руслі міждисциплінарних досліджень й надає можливість отримати синергетичні результати вивчення взаємодії інституціональних «діад»:

а) «власності-влади» ([власники факторів виробництва → власники робочої сили]; [власники факторів виробництва → розпорядники факторами виробництва]; [розпорядники факторами виробництва → безпосередні робітники-користувачі засобами виробництва, готовою продукцією, послугами]);

б) «влади-управління» ([адміністрація підприємств → колективи]; [адміністрація локально-територіальних утворень → населення]; [адміністрація центральних органів влади власники → соціум]);

в) «власності-управління» ([власники → управлінці → користувачі засобами виробництва, готовою продукцією, послугами]).

Як було доведено у перших розділах роботи, зв'язок базових інститутів «власності – влади» становить вихідний поверхневий рівень реалізації економічних відносин власності у «чотирикутнику інституціональних «діад» (рис. 4.6).

Наведений на рис. 4.6 «інституціональний чотирикутник» підтверджує висловлення вчених Дж. Марча і Дж. Олсона щодо характеристик інститутів як

відносно стабільної сукупності практик та правил, що визначають відповідну поведінку для певних груп акторів у певних ситуаціях [375].

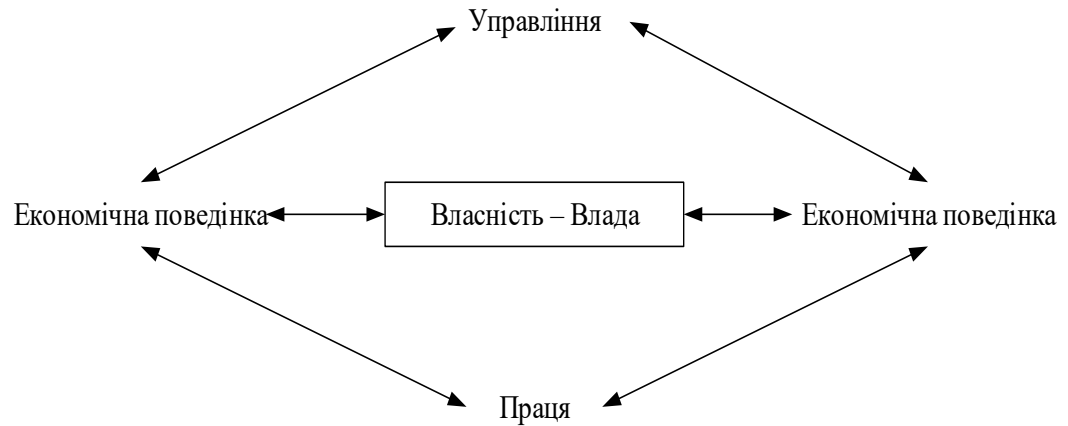


Рис. 4.6. «Чотирикутник інституціональних «діад»»

Джерело: розроблено автором.

Підкреслюючи впливову дію інститутів на поведінку суб'єктів, вчена Г. Поченчук відмічає, що інститути, перед усім, це – «...обмеження, які накладаються на взаємодії, тобто стихійно знайдені в результаті повторюваних дій агентів ефективні соціальні практики, закріплені й легітимізовані», з іншого боку, це - результатами людської поведінки, адже створюються людьми [376, с.74]. Вчена надає характеристики категорії «інститут», які можна ідентифікувати як такі функції [376, с.75-76]:

- нормативна визначає, за Т. Бернсом і М. Керсоном, соціальний порядок: взаємовідносини, які є визначальними для акторів (індивідів або колективів) в певній області, їх права та обов'язки, доступ до та контроль за ресурсами, тобто комплекс потенційної нормативної рівноваги, яка функціонує як координаційна точка [377, р.17];

- організаційно-регулятивна (регулює соціальну взаємодію в конкретній сфері або сферах; підтримання якоїсь моделі поведінки в певній інституціональній сфері (виконання учасниками своїх ролей). Організаційно-

регулятивну функцію інститутів фактично описує дослідник Дж. Серл, розподіляючи інститути на «регулятивні» правила, тобто апріорно існуючі можливі дії та «конструктивні» правила, які надають саму можливість дій [378];

- координаційна (координує когнітивні потенціали агентів соціальної взаємодії стосовно інтерпретації, розуміння й змісту того, що відбувається);
- аксіологічна (забезпечує стрижневі цінності, норми і переконання).

Визначення функцій інститутів безпосередньо пов'язане з визначенням організаційних форм суб'єктів. Як випливає з рис.4.5, наданого у попередньому параграфі, держава у національній інституціональній суб'єктній структурі представляє вищий рівень організації господарських і владних зв'язків, здійснюючи при цьому вирішальний вплив на інших суб'єктів та соціальні структури соціуму.

Розглядаючи механізм реалізації інститутів «власності-влади», вчений Я. Телешун абсолютно вірно акцентує увагу на необхідності досліджень взаємовідносин у трикутнику «влада - фінансово-промислові групи - суспільство», й визначає, що специфіка цих відносин полягає в тому, що вони можуть бути представлені у двох «форматах» [379, с.79]:

- як «формальна» інституціональна система, де провідну роль відіграє законодавство і спеціально створені інституції, що притаманні розвинутих демократіям із стабільною політичною і економічною системами, й явища корупції є контрольованими. Соціолог Л. Косалс поблажливо визначає, що корупція є в кожній «нормальній» країні (хабарі, заступництво «улюбленим» фірмам, відкати тощо), але вона не має, на його думку, системного характеру, як у транзитивних країнах [178];

- як «неформальна» інституціональна система, яка домінує у нерозвинених країнах і країнах з транзитивною економікою. За таким форматом інституціональних зв'язків між основними механізмами узгодження інтересів держави і фінансово-промислових груп стають, відмічає Я. Телешун,

персональні контакти (феномен «телефонного права», сучасного фаворитизму, патронажу, політичного клієнтизму тощо).

Я. Косалс додає, що означені механізми розкривають дію:

1) так званого інституту «даху», що «включає в себе дію груп чиновників та/або правоохоронців, котрі виконують три ролі: патронів, агентів впливу ділових людей, підприємців (партнерів ділових людей);

2) інституту «тіньових ринків», які існують у формі стійких зв'язків між споживачами і постачальниками відповідних послуг: чиновників, які забезпечують доступ до участі в державних закупівлях; поліцейських, які відкривають або закривають кримінальні справи або здійснюють «наїзд» на конкурента; суддів, які виносять рішення, вигідне рейдерам [178].

Фактично погоджуючись з позицією Л. Косалса, Ю. Сабанадзе відмічає, що лише системний характер клієнтизму та його масштаби відрізняють корупцію у розвинених і транзитивних економіках [380, с.63, 68]. Системне «укорінення», за Ю. Сабанадзе, «...неформальних структур в системі державних інститутів: уряду, парламенту і судової влади, призводить до значного поширення корупції в державі, в результаті якої державні інституції перетворюються в інструмент отримання надприбутку невеликою групою людей» [380, с.63].

Наслідком «укорінення» неформальних структур в Україні стала трансформація фінансово-промислових груп в фінансово-політичні групи, підсумовують Я. Телешун та В. Рейтерович [379; 381].

Вивчення науково-публіцистичних праць з питань корупційної й рентоорієнтованої поведінки інституціолізованих суб'єктів (держави і підприємств) дозволило визначити наступне [382]:

- корупція й рентоорієнтована поведінка є пов'язаними, але не синонімічними поняттями;

- визначення причин корупційної та рентоорієнтованої моделей поведінки стосується не лише інституціонально-правової й економічної підсистем суспільства, де вони певним чином можуть співпадати, але й майже всіх сфер буття соціуму;

- головний аспект досліджень цих феноменів поведінки має зосередитися на дослідженні владно-привласнювального механізму отримання квазідоходів, який у численних працях розглядається з точки зору:

1) виявлення характеру зв'язків діяльності держави як монополіста політичної влади, з діяльністю інших інституціональних суб'єктів, що мають, чи не мають економічну владу;

2) з'ясування джерел квазідоходів;

3) ідентифікації явища корупції й шляхів боротьби з нею, порівнюючи досвід різних країн.

Виявлені точки зору з'ясування сутності й зв'язків моделей економічної поведінки інституціональних суб'єктів породжують багато дослідницьких аспектів (з позицій прибічників різних теорій; загально-політичних чи особистих вподобань, що домінують у певний проміжок часу; соціально-культурного й ментального рівнів дослідників). З'ясування характеру сукупності економічних зв'язків між інституціональними суб'єктами, має, на наш погляд, починатися з переліку напрямів діяльності держави, до яких відносять:

- розподільну діяльність - дії щодо впливу на процес доступу до загальнонародних ресурсів недержавних (згідно статті 63 Господарського кодексу, корпоративних підприємств (реєстрація, видача дозволів, патентів, ліцензій, тощо)) [309].

- регулятивну діяльність – дії щодо впливу на процес функціонування підприємств різних форм власності (зміна режимів й ставок оподаткування, надання дотацій, можливо субсидій). Застосовуючи систему регулювання цін,

державних інвестицій, державних замовлень (закупівлі), держава перерозподіляє кошти на користь перед усім недержавних суб'єктів.

У переліку регулятивно-перерозподільних механізмів багатьма дослідниками Я. Дропою, І. Чабаном та інш. податки визнаються чинником, що є найвпливовішим на економічну поведінку підприємств та ефективність їх господарської діяльності [383], дія якого може згладжуватися чи посилюватися отриманням чи неотриманням субсидій, дотацій.

Характеристика умов і наслідків отримання прямих і непрямих субсидій викладена у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» [384; 385] тощо.

Питання отримання торговельних патентів і ліцензій розглядається у адміністративному законодавстві країни, в якому вони визнаються як важливі дозвільні документи (видаються, відповідно, державними податковими органами за місцезнаходженням суб'єктів підприємницької діяльності, та Кабінетом Міністрів України або уповноваженим ним органом виконавчої влади).

У переліку інструментів регулятивної діяльності держави журналістські «розслідування» відмічають значущість дотацій, отримання яких здійснюється тими суб'єктами, що належать до олігархічних кланів, чи їх очолюють. Так, на риторичне питання: «Хто отримує найбільші аграрні дотації з бюджету?», електронна газета «Економічна правда» відповідає: «У 2018 році найбільшу допомогу від держави отримали фірми, пов'язані з мільярдером Ю. Косюком - близько 970 мільйонів гривень» [386];

- безпосередню економічну діяльність через державні підприємства і установи – організації, що під керівництвом державних органів (державного апарату України) здійснюють функції у сфері виробничої діяльності, пов'язаної з виробництвом матеріальних цінностей (державно-унітарні та державно-

акціонерні підприємства), чи діяльності щодо створення нематеріальних цінностей (державні установи).

Згідно статтям 74-77 Господарського кодексу України, державні унітарні підприємства розділяються як державно-комерційні, які несуть відповідальність за наслідки своєї діяльності усім належним їм майном на праві господарського відання; та казенні підприємства, що створюються в галузях народного господарства, в яких: законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам з правом оперативного відання; основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) яких виступає держава, та за своїми умовами і характером потреб, що ними задовольняються, зазвичай, не можуть бути рентабельним [309].

Саме державно-комерційні та низькорентабельні державно-акціонерні підприємства стали об'єктом дещо справедливої, дещо несправедливої, але нищівної критики грузинського вченого-економіста В. Папави, який визначав, що нерентабельний чи низькорентабельний фінансовий стан цих підприємств є ключовою ретроознакою (ознакою відсталості й деградації) державної власності;

- зовнішньо-економічну діяльність – дії щодо розпорядження потоками готової продукції, матеріальних і фінансових ресурсів (експортні та імпорتنі квоти, субсидії, ліцензування зовнішньо-економічної діяльності підприємств, ввізні та вивізні мита тощо);

- законодавчо-правову діяльність – дії щодо створення системи формальних інститутів та інституцій;

- діяльність із забезпечення різних сфер безпеки країни, у тому числі внутрішньої;

- діяльність щодо задоволення потреб соціуму – монопольний вплив на умови життя населення, культурні й демографічні процеси, пропозицію необхідної кількості і якості суспільних благ на основі доречної, за

висловленням дослідниці М. Кічурчак, активізації дії інституту державно-приватного партнерства у системі їхнього відтворення [387] та забезпечення, за висновками Ю. Радіонова, специфікації й захисту прав власності недержавних господарюючих суб'єктів, що здійснюють виробництво й надання суспільних благ [388], чи підвищення суспільного добробуту за рахунок суспільних благ завдяки прямому дотаційному фінансуванню їх виробництва з державного бюджету;

- багатоаспектну політичну діяльність, в ході здійснення якої водночас відбувається використання політичної влади держапаратом й отримання політичної ренти - надприбутку, яку видобувають в рамках і за допомогою політичного процесу.

Рента в цьому сенсі трактується як економічний прибуток за рахунок використання політичних інститутів для отримання або збереження будь-яких економічних вигод. Політична рента є, в свою чергу, деяким окремим випадком більш загальної категорії економічної ренти, і вищим ступенем прояву «егоїзму правлячої еліти».

Ідея щодо ступеню егоїстичності поведінкових моделей держави логічно випливає з концепції конституційної демократії Дж. Б'юкенена. Цитуючи висловлення Б'юкенена щодо різниці між двома стадіями політичного процесу, дослідник М. Скиба та інш. зауважують, що можна виділити:

- поведінку «держави як виробника» (поставляє суспільству неринкові соціальні блага);
- «конституційну» поведінку держави (як розробника правил гри для суб'єктів господарювання);
- «постконституційну» поведінку, тобто грою [чи не грою] за цими правилами [389, с.37].

З цього випливає, що характеристика господарської поведінки держави (державного апарату) як рентоорієнтованої та корупційної, що завдає збитки суспільству, не є вичерпною.

Аналіз згаданих та інших численних праць, присвячених дослідженню причин і наслідків рентоорієнтованої поведінки різних суб'єктів, перед усім держави, надає підставу визначити:

по-перше, пошук ренти є «нормальною» ринковою поведінкою, якщо її розподіл і перерозподіл спрямований на прогресивний розвиток суспільства на інноваційних засадах), натомість, рентоорієнтована поведінка є неінноваційною, якщо націлена на реалізацію приватних, чи колективно-кланових інтересів (збагачення, утримання влади тощо), а не на інноваційний прогресивний розвиток суспільства, при чому неінноваційну рентоорієнтовану поведінку може демонструвати будь-який інституціональний суб'єкт.

В аспекті сказаного слід погодитися з висловленням дослідника В. Єлагіна про те, що «будь-які інституціональні перетворення мають ґрунтуватися на результатах аналізу групових інтересів та їх корисності для всього суспільства, пошуку аналогів в інших країнах або в минулому певної країни, розробленні стратегії впровадження [нових інституцій та інститутів] та вибору адекватних інструментів тощо» [390].

До сказаного також слід додати висловлення вченої В. Решетило, яка зазначила, що реформування інституціонального середовища, в якому діють господарюючі суб'єкти, має нарешті перейти «...від моделі «політичної модернізації» інституційного середовища, що передбачає активну пропозицію інститутів з боку держави, до моделі «ринкової модернізації», що орієнтується на попит на інститути з боку самих учасників ринку. Кардинальні інституціональні зміни повинні здійснитися державою у взаємодії з іншими суб'єктами на умовах партнерства, внутрішньої конвергенції, взаємного пристосовування...» [391, с.136].

Інша дослідниця К. Гордица відмічає, що наразі «виникає необхідність внесення певних коректив у стратегію державного управління власністю, зважаючи на масові стереотипи економічної поведінки суб'єктів, що значною мірою спираються та традиційні уявлення про власність та владу, отже, багато в чому мають суттєвий вплив як на «...ефективність функціонування ринкового механізму, так і на дієвість урядових заходів, спрямованих на його вдосконалення» [392].

Досліджуючи вплив на поведінку дрібних і середніх власників з боку формальних та неформальних інституцій, К Гордица відмічає, що взаємодія останніх має фактично деформований характер, що проявляється у гальмуванні процесу ринкових перетворень, та розвитку національної економіки в цілому. За результатами проведення якісного ретроспективного аналізу, вчена довела, що «пастки» і суперечності інституцій у сьогоdnішньому інституціональному середовищі обумовлені не лише проблемами минулого радянського устрою вітчизняного суспільства, а в цілому багатьма інституціональними тенденціями в економічній історії України:

- домінуванням неформальних інституцій, що виявляються більш ефективними у вирішенні господарських питань, ніж офіційне законодавство;
- підсвідомим й свідомим порушенням формальних інституцій через недовіру до них [393];
- провокуванням тіньових і корупційних процесів;
- зниженням якості життя населення, яке довготривалий час живе й працює в екстремальних умовах [соціалістичного, капіталістичного, раніше феодального, тепер посткапіталістичного устрою суспільства], і майже остаточно втратило довіру до влади та встановлюваних нею законів.

За результатами соціологічних опитувань 2010-х років, продовжує вчена, частка населення, позитивно налаштованого до великої приватної власності, зокрема земельної, значно знизилася через:

- «масштабний незаконний перерозподіл прав власності, що триває донині й здійснюється або шляхом «рейдерства», або через тіньовий ринок земельних ресурсів, або взагалі відверто кримінальними методами;

- легалізацію набутих у такі способи прав власності (при підтримці корумпованих суддів та чиновників різних рівнів). У таких умовах навряд чи варто розраховувати, що економічні ресурси опиняться в руках найбільш ефективних власників», підсумовує вчена [393].

Дослідниця робить звідси невтішний висновок про те, що «загальнонародна» власність, яка реально сприймалась як нічия, сприяла формуванню в суспільній свідомості спотворених уявлень про майнові права індивіда. Розпливчате визначення «наше» інтерпретувалось одними як «своє», іншими – як «чуже», розвиваючи у перших навички не розпорядження державним майном, а звичку до його розкрадання, у інших – безініціативність і байдужість до способів і результатів його використання.

Прямим наслідком того, що розпоряджатися об'єктами «суспільної» власності могли лише державні чиновники, стали виникнення феномену «владивласності», корпоратизація державної влади і розвиток [відтворення] корупції в бюрократичному апараті [392] у ринкових умовах, поява яких заохочувалася зовні], а також, на нашу думку, зневажливе відношення до публічно-суспільної власності з боку юристів, які взагалі пропонують вважати її різновидом приватної власності з відповідним корегуванням законодавчих документів, що достатньо детально було розглянуто у попередньому розділі даної роботи;

по-друге, види рентоорієнтованої поведінки державного апарата можуть відрізнитися як за схемами використання політичної та економічної ренти (інноваційною/неінноваційною), так і за схемами їх привласнення. Якщо привласнення ренти здійснюється державним апаратом завдяки корупції, то його рентоорієнтована поведінка є корупційною і, зазвичай, неінноваційною.

У багатьох науко-публіцистичних джерелах описуються корупційні моделі поведінки на рівні держави (незаконне привласнення частки грошових потоків через:

а) зловживання службовим становищем (нелегітимні грошові потоки у вигляді хабарів, «відкатів», підкупів тощо) для вирішення проблем «клієнтів» (отримання державного замовлення, рейдерського захоплення чужого майна, проведення приватизації об'єктів державної, точніше загально-народної власності, в інтересах суб'єктів патрон-клієнтських відносин;

б) порушення вимог законодавства щодо бізнесу державних службовців тощо.

Наразі з'являються праці, в яких визначено безпосередній зв'язок між станом інституціонального середовища (станом його культурно-інституціональної та правової складових) та рівнем корупції. Так, О. Молодцовим доводиться, що «профспілки, асоціації чи спілки промисловців і підприємців, торгово-промислові палати, інші організації громадянського суспільства мали б виконувати не декларативну, а реальну роль регулятора справедливого розподілу суспільного багатства» [394], завдяки, на нашу думку, створенню конкуренції монопольній політичній та економічній владі держави.

Публічні структури у купі з державою мають вплинути на інституціональну культуру суспільства з тим, щоб суспільство як система наносуб'єктів на колективному підсвідомому рівні ідентифікувало й відновлювало свою економічну поведінку за принципом «вигідно-невигідно».

Натомість, соціум, колективи, люди на рівні архетипів як колективної психології (неформальних протоінституцій) мають представляти свою економічну поведінку за принципом «добре-погано», «справедливо-несправедливо», нарешті, за забудим: «по-християнськи – не по-християнськи», відроджуючи, а не остаточно руйнуючи основи своєї цивілізаційної культури.

З цього приводу слід відзначити, що при такому підході, який за своєю сутністю спрямований на гармонізацію інституціональної та цивілізаційної культури народу:

по-перше, втрачає актуальність таке питання, як критика затятими вченими ліберального напрямку інших поглядів, в яких надається в цілому позитивна характеристика економічним системам, побудованим на основі Х-матриць базових економічних інститутів «власності-влади-управління-праці», і які мають право на своє існування.

Як абсолютно справедливо відмічає О. Молодцов, в різних матеріально-технологічних середовищах формуються різні (комунальна чи некомунальна/приватна) інституціональні структури з пріоритетними для забезпечення життєдіяльності населення галузями та властивими їм технологіями й системами управління [394]. Отже, біполярність матеріально-технічних середовищ визначає біполярність інституціональних структур, і це є об'єктивно обумовленою реальністю, а не результатом суб'єктивних помилок представників певних класів.

Більш того, згадуючи цитовані праці С. Кирдіної у попередніх розділах даної роботи, слід відзначити, що в будь-яких країнах з різними інституціональними системами є елементи як комунального, так і некомунального середовища, але їх співвідношення різні. Якщо держава розвивається в умовах переважно комунального середовища, то в його інституціональній структурі домінують інститути Х-матриці. Якщо середовище переважно некомунальне, то для неї є більш адекватними інститути Y-матриці [48, с. 75, 83-85];

по-друге, актуалізується питання вибору певної моделі поведінки на рівні підприємства залежно від домінуючого конкурентного чи неконкурентного характеру своєї господарської діяльності. Неконкурентний характер поведінки підприємств породжує:

а) опортунізм у спілкуванні на горизонтальному рівні міжгосподарських відносин (порушення контрактів, чи їх певних вимог), тобто опортуністичну поведінку;

б) неінноваційну поведінку (через брак фінансових коштів, довготривалу технічну відсталість, зомбі-поведінку, за висловленням В. Папави), звідси, неконкурентоспроможну поведінку тощо.

На рівні індивіда питання щодо характеристики його існуючих та ідентифікації нових моделей економічної поведінки ускладнюється, адже, на нашу думку, вимагає двоїстої оцінки індивіда: як особистості - важливого персоналізованого суб'єкту соціуму, та як людини у інституціональній структурі суспільства, до соціального статусу якої додається поняття «наносуб'єкт»;

по-третє, на нашу думку, загострюється питання щодо виділення складових господарської поведінки держави як найвпливовішого макроекономічного суб'єкта, інституціолізованого як державний апарат.

Заклики щодо подальшої приватизації на інших етапах реформування державної власності, як відмічалось у попередніх розділах даної роботи, автоматично не сформували й не сформують без відповідного інституціонального середовища ефективного приватного і державного власника, й відповідно не забезпечують ефективність їх господарської поведінки, звідси, не подолають корупційність, рентошукання, несприйняття інновацій тощо.

Як відмічається у дисертаційній роботі вченого В. Плакіда, на 01.01.2010 р. у Реєстрі корпоративних прав держави обліковувалось 751 господарське товариство, у статутному капіталі яких була державна частка, при чому, у 42,9 % товариств державна частка складала понад 50 %. Згідно реєстру корпоративних прав держави на 23.04. 2021 р. ця державна частка зменшилася у 6,2 рази, склавши 6,9% з загальної кількості 854 товариств [395], але це не пододало корупцію, про що свідчать численні звіти комісій та агенцій.

Зменшення обсягів державної власності обертається, частіше за все, збільшенням багатства невеликих соціальних груп, з одного боку, та збідненням основної маси населення, з іншого боку, про це пише майже всі дослідники соціально-майнових відносин в Україні. Так, Ю. Бицюра відзначає, що обсяг капіталу, власниками якого є 100 найбагатших людей України (0,0023% населення), на початок 2016 р. становив 23,8 млрд. дол., що складає близько 27% від загальної вартості основних засобів в економіці України [396, с.18].

Результати дослідження як економічної, так і юридичної літератури [397; 398] показали, що найбільш вдалим виявилось визначення моделі економічної поведінки юристами. Так, вчена-правознавець Г. Свириденко на основі аналізу політико-правових вчень запропонувала вивчати так звану «правомірну» модель поведінки держави як антипод сваволі, насильства, приниження людської гідності, з одного боку, та синонім цивілізації і культури певного суспільства, з іншого боку [397, с.14].

В якості інших характеристик правомірної поведінки Г. Свириденко визначила конформізм як підлаштування державним апаратом своєї поведінки під пануючий порядок соціального життя, та соціальну активність як вираз високого ступеня правосвідомості, правової культури і професійної майстерності фахівців державного апарату [397, с.77-78, 86].

З такою фактично пропозицією погодився Ю. Шемшученко, зауваживши, що важливою рисою правомірної поведінки має стати юридично-соціальна відповідальність [398, с. 7–9]. Зважаючи на сказане, ми вважаємо, що визначення моделі господарської поведінки через юридичний термін «правомірність» може стати доцільним для визначення сутності й комплексу складових правомірної господарської поведінки держави. Ми вважаємо, в аспекті сказаного, критеріями ефективності/неефективності такої моделі поведінки держави може бути:

- 1) динаміка доходів населення, здатність забезпечити достатній рівень споживання й відтворення робочої сили;
- 2) динаміка міграції працездатного населення України;
- 3) динаміка кількості виявлених фактів правопорушень державно-бюрократичного апарату та відповідних санкцій (покарань);
- 4) результати опитувань суспільної думки щодо впливу корупції на розвиток суспільства та подолання корупційних явищ;
- 5) результати аналізу рейтингів й показників оцінки рівня корупції у різних сферах державного управління й галузях економіки.

Стосовно рівня й динаміки доходів населення слід відзначити, що середньо-місячна брутто-зарплата у вітчизняному приватному секторі у 2017р. склала 237 євро (за курсом НБУ), що у 2,69 разів нижче, ніж у Болгарії (637 євро), у 3,13 рази, ніж у Румунії (742 євро), та у 3,71 рази, ніж у Литві (880 євро) [399].

Динаміка реальних доходів населення України за період 2015-2019 рр. наведена на рис. 4.7, який ілюструє зростання середньодушового наявного доходу українців в аналізованому періоді на тлі певного (хоча й несталого) підвищення рівня реальних доходів населення, що свідчить про задовільну (за означеним критерієм) господарську поведінку держави.

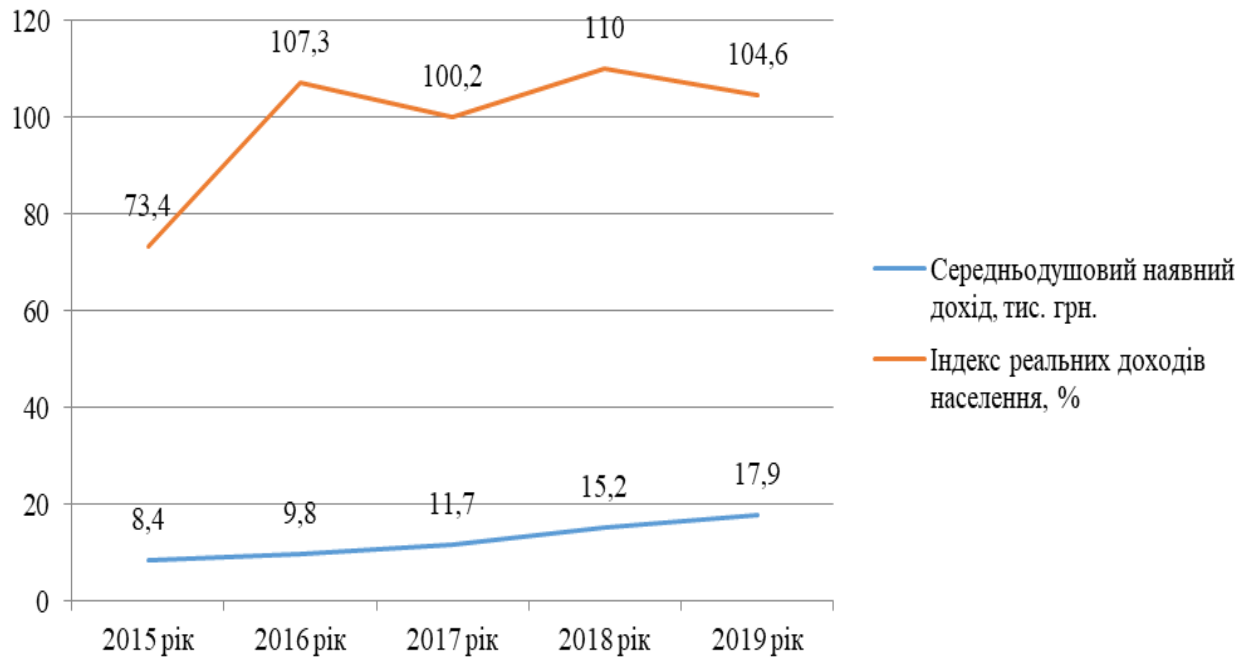


Рис. 4.7. Динаміка реальних доходів населення України за період 2015-2019 рр.

Джерело: розраховано автором за [247].

Структура доходів населення у 2019 р. представлена на рис. 4.8., з якого видно, що майже половина його грошових формується факторними доходами, зазвичай, заробітною платою. Доходи від власності складають лише 3% від загальних доходів. Враховуючи, що частка приватної власності в Україні станом на кінець 2019 р. становила 85,5% [400], такий низький відсоток доходів від власності свідчить про суттєвий дисбаланс у реалізації прав власності, що й посилює економічну нерівність та зниження добробуту основної маси населення.

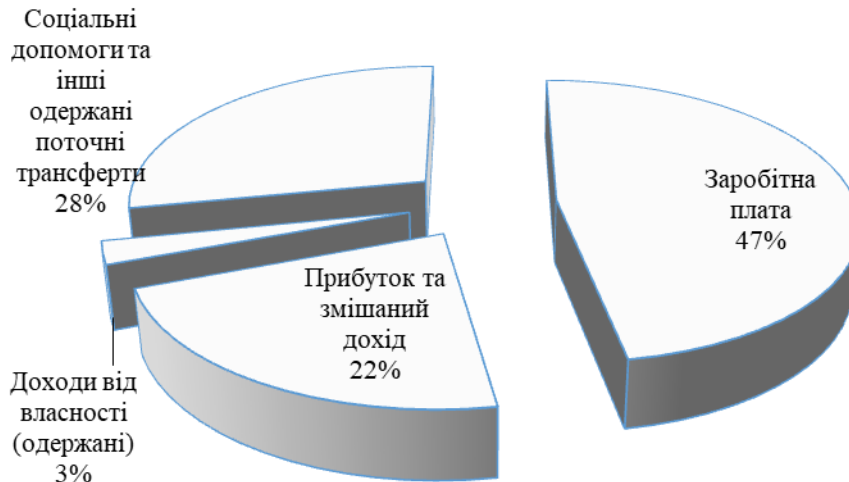


Рис. 4.8. Структура доходів населення у 2019 р.

Джерело: побудовано автором за [247].

Показники економічної диференціації населення України за період 2014-2019 рр. подані на рис. 4.9. Знов таки, враховуючи той факт, що сотня найбагатших українців володіють \$20 млрд, що орієнтовно складає 66-67% ВВП держави [401], рис. 4.9 яскраво ілюструє зростання економічної нерівності в Україні.

Згідно рис. 4.9, частка населення, середні еквівалентні доходи якого нижче за фактичний прожитковий мінімум, зросла з 16,5% у 2014 році до 23,1% у 2019 р., тобто майже чверть населення України перебуває на межі зубожіння, адже доходи, які складаються переважно із заробітної плати, не дозволяють їм у повному обсязі забезпечувати задоволення фізіологічних (органічних) потреб і потреби у безпеці (за висловленням А. Маслоу).

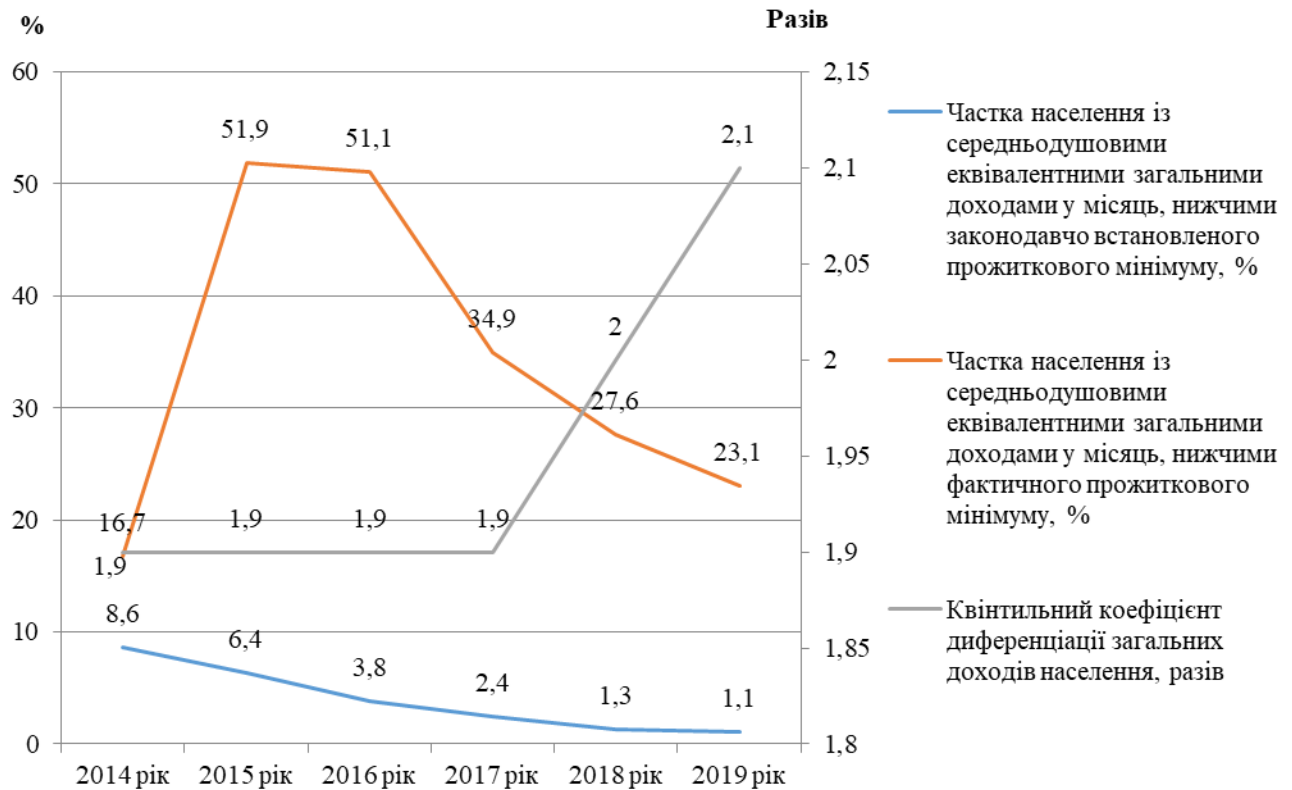


Рис. 4.9. Показники економічної диференціації населення України у 2014-2019 рр.

Джерело: розраховано автором за [247].

Найпроблемніша ситуація спостерігалась у 2014 і 2015 рр, коли частка населення з доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму, коливалась на рівні 51,9% - 51,1%. Зменшення частки населення з середньодушовими еквівалентними місячними доходами, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму з 8,6% до 1,1%, свідчить про те, що цей заздалегідь розрахований й схвалений показник не відображає фактичних витрат на задоволення потреб населення, й приймається згідно до економічних можливостей країни. Співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 20% населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 20% населення, ранжоване за показником середньодушових еквівалентних доходів, зросло з 1,9 у 2014 році до 2,1 у 2019

р., тобто станом на 2019 р. мінімальні доходи 20% найбільш забезпеченого населення у 2,1 рази перевищувало максимальні доходи 20% найменш забезпеченої частки, що у підсумку наочно свідчить про зростання економічної нерівності у суспільстві, а фактично є демонстрацією значних викривлень і перешкод у функціонуванні відносин власності в Україні.

Структура витрат населення України у 2019 р. подана на рис. 4.10., який свідчить про те, що у 2019 р. 87% доходів населення спрямовувалося на придбання товарів та послуг, тобто на споживання. Від'ємне значення частки приросту фінансових активів свідчить про те, що для фінансування поточних витрат, населення змушене мобілізувати свої заощадження. Така ситуація, поряд із зростанням економічної нерівності, є наслідком безконтрольного процесу привласнення-відчуження державної власності та перерозподілів приватної власності, що підкреслює дію таких ознак умовно-правомірної моделі поведінки державного апарату, як корупційність та неефективність у купі з несправедливістю розподілу прав власності, що у підсумку, є важливим фактором міграції працездатного населення.

При цьому поглиблюється нерівність рівня життя за регіонами, що також безпосередньо впливає на формування міграційного потенціалу. Так, дослідження показника бідності, що впливає на рівень життя, за відносним критерієм свідчить: попри те, що в цілому по Україні він збільшився з 24,1% у 2010 до 24,4% у 2017, у сімох з восьми західних регіонах він знизився, при чому в Івано-Франківській, Львівській та Тернопільській областях дуже суттєво (в Івано-Франківській області рівень бідності є найнижчим в Україні) [399, с.44].

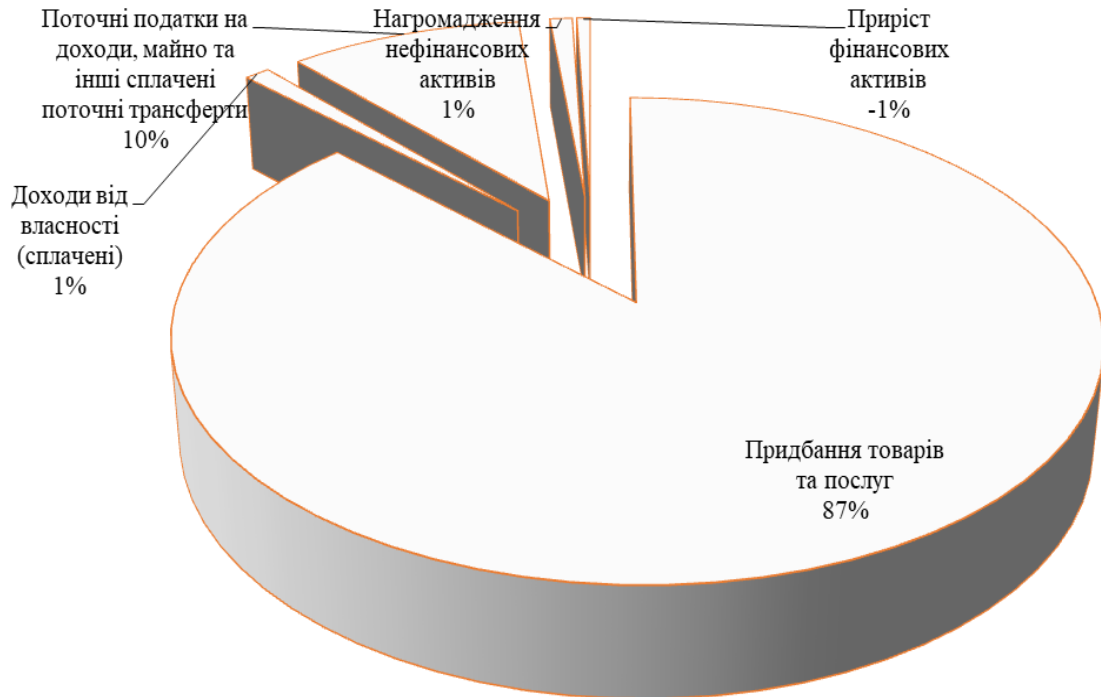


Рис. 4.10. Структура витрат населення України у 2019 р.

Джерело: складено автором за [247].

Привабливим фактором міграції виступає різниця у заробітних платах в Україні і за кордоном, як показувалось у попередніх параграфах, середньомісячна бруто-зарплата у вітчизняному приватному секторі у декілька разів є нижчою за західно-європейські країни з транзитивною чи напівтранзитивною економікою (Болгарію, Литву, навіть, Румунію).

За результатами моніторингу соціальних змін українського суспільства, дослідники отримали такі відповіді на запитання щодо намірів виїхати на роботу за кордон та досвіду трудової міграції як особистого, так і членів сім'ї: у 2012 р. 13,7% опитуваних мали намір виїхати на заробітки, у 2018 р. – 25,2%, тобто бажаючих заробляти за кордоном збільшилось на 11,5%, а чисельність українців, які мали досвід трудової міграції зростає на 9 % з 5,3% у 2012 р. до 14,3% у 2018 р. [402].

З метою оцінки масштабів та вивчення характеристик трудової міграції українців за кордон Державна служба статистики України у 2008, 2012 і 2017 рр. проводила масштабні опитування населення. Відповідно до отриманих даних, осіб, працювали за кордоном на момент проведення опитування: у 2008 р. - 1,5 млн осіб, тобто 5,1% працездатного населення; у 2012 р. – 1,2 млн осіб, чи 3,4% громадян у віці 15–70 років; у 2017 р. – 1,3 млн, або 4,5% населення відповідного віку (без урахування населення неконтрольованих Урядом територій). За результатами цих обстежень, виявлено, що за 5 років (з 2008 по 2017 рр) рівень участі в зовнішніх міграціях 15-70-річних мешканців України зріс на третину [403].

За даними Національного банку України, який враховує обсяги приватних переказів при розрахунку платіжного балансу країни, визначено, що у 2013 р. ці перекази перевищили 8,5 млрд дол. США, сягнувши у 2018 р. 11,1 млрд дол. США, що відповідає 8,5% ВВП країни.

Сума переказів від тимчасових мігрантів більш ніж учетверо перевищила суму прямих іноземних інвестицій, враховуючи також те, що тимчасова міграція обумовлює збільшення дефіциту працівників практично за всіма видами діяльності, передусім у будівництві (за інформацією НБУ про це повідомляла половина опитаних будівельних компаній) та промисловості [404].

Чисельність громадян України, які мають статус довготривалого мігранта в країнах ЄС (тис. осіб) зростає з 91 тис. у 2009 р. до 513 тис. у 2018 р, тобто збільшилася більше, ніж у 5,6 разів [405]. Дедалі більше українців набувають громадянства країн перебування. Лише в 2017 р. 3,4 тис. осіб було натуралізовано в Німеччині, 2,7 тис. – в Італії, 2,4 тис. – в Польщі, близько 2 тис. в Португалії, 1,2 тис. в Чехії [406]. Чисельність українців, одномоментно зайнятих у польській економіці, визначається у 900 тис. осіб. За оцінками Національного банку Польщі, вони забезпечили 11% приросту ВВП країни протягом останніх п'яти років [407].

У публіцистичних матеріалів офіційного веб-сайту Національного агентства з питань запобігання корупції зафіксовані й проаналізовані корупційні явища за останні два роки. Матеріали, отримані в ході проведеного навесні 2020 року опитування (за стандартною методикою) щодо рівня корупції в Україні, покращали, що 91,2% опитуваного населення України підтвердили, що вважають проблему корупції «дуже серйозною» (69%) [408].

У 2016 р. за результатами дослідження Global Corruption Barometer, проведеного для країн Європи та Центральної Азії, зазначено, що 56% респондентів з України вважають корупцію однією з трьох найважливіших проблем, які постають перед країною [409], тобто частка населення, яка не сприймає корупцію і вважає її лихом, зросла (на 13%). За результатами досліджень Global Corruption Barometer випливає, що більшість громадян України не лише визнають корупцію загрозою розвитку країни, але й вважають антикорупційну протидію неефективною [409].

Аналіз загальнонаціональних опитувань 2015–2018 рр показав, що, якщо у 2007 році про корупційний досвід повідомляло 67% респондентів, у 2009 році – 62,5%, у 2011 році – 60,1%, то у 2020 році – лише 40% [410], тобто суб'єктивно населення або відчуває деяке полегшення бюрократично-корупційного свавілля, або сприймає його як неминучість.

Найбільш відомим та широко застосовним у світі є рейтинг країн за Індексом сприйняття корупції, який щорічно визначається міжнародною неурядовою організацією «Transparency International» з використанням якісних й кількісних показників. Україна включилась до цього рейтингу з 2013 року, демонструючи такі результати: 2013 рік – 25 балів, 144 місце серед 177 країн; 2019 рік – 30 балів, 126 місце серед 180 країн (при цьому середній бал для регіону Східної Європи та Центральної Азії становив 35 балів, а для Західної Європи та ЄС – 66 балів) [411], тобто, Україна «покращила» цей показник, повернувшись до рівня 2017р.

Ознаки позитивних зсувів у протидії корупційним процесам можуть втратити у населення привабливість через результати вивчення статистики кримінальних та адміністративних справ. Аналіз статистики притягнення осіб до відповідальності свідчить про те, що у 2019 році для судового розгляду надійшло майже 4 тис. справ щодо корупційних та пов'язаних з корупцією кримінальних правопорушень, проте лише 3 тис. справ були розглянуті суддями протягом року [411].

Досліджуючи судову практику адміністративних справ про правопорушення, пов'язані з корупцією, вчений-правовик О. Дудоров відзначає, що нерідко органи, уповноважені на складення протоколів про такі правопорушення й суди некоректно тлумачать положення антикорупційного законодавства [412], перекваліфікуючи певні справи. Хибність практики перекваліфікації справ, що застосовується також у процесах ведення й досудовому розслідуванні корупційних та пов'язаних з корупцією кримінальних правопорушень, відмічена О. Дудоровим, О. Житним, К. Задоя, Д. Калмиковом, як важлива ознака нерозв'язаних проблем у правозастосуванні [413], які нагально треба вирішувати.

Таким чином, існуюча в Україні господарська модель поведінки держави є певним симбіозом редистрибутивної (неринкової) та неінноваційної рентоорієнтованої моделей, з деструктивно-корупційною, неконкурентоспроможною й слабо соціально відповідальною моделями. Ще одним проявом неправомірної економічної поведінки державного апарату, який підсилює корупційну складову, дуже багато дослідників вважають зростання тіньової економіки.

Вчений В. Пацкан, відмічає такі головні критерії віднесення економічних явищ до сфери тіньових відносин між економічними агентами, як:

а) одержання економічної вигоди в результаті присвоєння економічних благ, або прав на них;

б) розширення економічних можливостей окремих осіб (груп людей) за рахунок інших;

в) зниження обсягу особистих витрат на придбання різноманітних благ;

г) провадження господарської діяльності поза правовою регламентацією, з приховуванням, маскуванням її значимих розмірів від правоохоронних, контролюючих органів, власників, засновників;

д) використання службового становища та ресурсів суспільних фондів для підвищення власного добробуту і добробуту близького оточення [414].

Інша дослідниця Л. Бортнікова додає, що до тіньових оборотів у офіційній економіці відноситься: бізнес без ліцензії (транспортні послуги, видобуток вугілля, бурштину, медичні послуги, послуги з працевлаштування, виробництво агропродукції); небезпечний для людей бізнес (торгівля підробленою продукцією, зброєю, людьми, людськими органами, некваліфікованими медичними послугами тощо) [415, с.30].

Схеми фіктивної сфери офіційної економіки описав О. Мороз, розглянувши на прикладі агропромислового комплексу такі основні типи схем (способів) прояву фіктивної економіки, як: схема «агент-примара», схема «продукція-примара», тобто торгівля неіснуючою продукцією з фіктивними партнерами [416, с.98], ми додаємо, що ці схеми можуть спрацьовувати без участі, так і за участю місцевого бюрократичного апарату, при цьому, багатьма вченими взагалі не піддається сумніву участь чиновників-бюрократів різного рівня влади у тіньовій економіці.

О. Скорик вважає, що основними причинами існування та зростання обсягів тіньової економіки в Україні є такими:

- затяжна соціально-економічна криза в країні;
- існування організованої економічної злочинності, корупція в органах державної влади та місцевого самоврядування (за рівнем корупції Україна посіла у 2016 р. 131 місце зі 176 країн) [417, с.130];

- наявність позабанківського грошового обігу;
- складність та хаотичність податкового законодавства;
- недосконалість чинного законодавства у сфері забезпечення національної безпеки;
- діяльність криміногенної банківської системи;
- «тіньова» психологія (схильність до порушень) та «тіньова» мораль (впевненість у безкарності) нашого суспільства [417].

З численного переліку видів економічної злочинності лише у фінансово-кредитному секторі транзитивної економіки, наведеному С. Чернявським, В. Некрасовим, А.Титко, до корупційної моделі поведінки держави безпосереднє чи опосередковане відношення мають:

- легалізація протиправно отриманих доходів;
- нелегальний імпорт-експорт капіталів;
- порушення вимог бюджетної системи держави (шахрайства з бюджетними ресурсами, нецільове їх використання, зловживання владою або службовим становищем під час використання бюджетних коштів тощо);
- незаконне одержання пільгових кредитів;
- проведення збиткових для України бартерних операцій;
- нецільове використання державних капіталовкладень, бюджетних та іноземних кредитів, банківських активів;
- використання протиправних схем відшкодування з бюджету податкових кредитів, несплата податків тощо [418, с.35-36].

З цих позицій недостатньо аргументованим є ствердження І. Мазур стосовно визначення тіньової економіки як складного соціально-економічного явища, представленого сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності (перед усім, середніми і дрібними

підприємствами, за І. Мазур) з приводу отримання прибутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [419, с.50].

Ми маємо додати, що у порівнянні з наведеними вище видами фінансової злочинності кланово-олігархічних груп, отримання неврахованого прибутку суб'єктами малого бізнесу й домогосподарствами навряд чи можна назвати аморальними, й повністю відкидати соціальну значущість державно-приватного партнерства, яке І. Мазур та А. Шишак називають «тіньовою політикою», що «демонструє активну «боротьбу» з тіньовою економікою (корупцією), натомість, курирує тіньові потоки з метою їх контролю та використання для «державних інтересів» тощо [420, с.17].

Підкреслюючи значущість детінізації економіки, журналісти, економічні оглядачі визначають, що від прозорого ведення бізнесу збільшиться база оподаткування, тобто зростатимуть надходження до Державного бюджету.

Проведені у європейських країнах дослідження підтвердили, що «дворазове збільшення частки безготівкових платежів сприяє зменшенню рівня тіньової економіки на 0,6 – 3,7% від ВВП, та зростання державних доходів на 0,1 – 0,8% від ВВП». Водночас в Україні, за даними Mastercard, лише «38% малого й середнього бізнесу наразі надають клієнтам можливість сплатити за товари і послуги безготівково, 62% підприємств працюють виключно із готівкою». Свою частку «тіні» (від 7 до 9%) - мають найбільш «благополучні» у цьому плані Австрія і Швейцарія. Економіка США, за різними оцінками, «притінена» на 8-10% [421], натомість, за інформацією Кабінету Міністрів України, рівень тіньової економіки в Україні за останні роки зріс до 31% від обсягу ВВП [422].

У вітчизняній і зарубіжній науковій та публіцистичній літературі існує значна кількість праць, присвячених дослідженню причин появи тіньової економіки, факторів її зростання й наслідків. Так, фахівці з податкової статистики зауважують [424], що тіньова економіка (non-observed economy) - це

ті види діяльності, про які статистичні відомства не можуть отримати офіційні дані:

- заробітна плата у «конвертах»;
- прихована частина діяльності ФОПів, яку вони ведуть неформально та не звітують у податкову інспекцію;
- схеми трансфертного ціноутворення, за якими експортери або імпортери можуть маніпулювати цінами на свої товари та послуги, щоб певні суми опинилися у низькоподаткових юрисдикціях (Ірландія, Кіпр, Віргінські острови тощо) і не враховувались у вітчизняному ВВП;
- підпільні виробництва небезпечних харчових продуктів (наприклад, копченої риби, підробленої ікри); підпільні казино, торгівля наркотиками; виробництво продукції у домашніх господарствах тощо.

Незважаючи на те, що питання тіньової економіки є самостійним дослідницьким питанням, проблеми тінізації і проблеми корупції є сторонами одного і того ж феномену багатьох транзитивних економік – кланово-олігархічного союзу, з точки зору інтересів якого проводяться всі заходи держави.

В аспекті сказаного, інформація щодо рейтингу сприйняття корупції серед країн отримує більш ємне і показове значення. Так, експерти рейтингу «Індекс сприйняття корупції 2019» оцінили рівень корупції в Україні у 30 балів (126 місце серед 180 країн), що на 2 бали менше ніж у рейтингу 2018 року (120 місце серед 180 країн). За висновками експертів рейтингу, в Україні продовжувала обмежуватись незалежність антикорупційних органів, затягувався запуск Вищого антикорупційного суду, створювались штучні законодавчі обмеження, пробуксовувалась судова реформа та відсутності реформ в органах правопорядку загалом [423].

4.3. Ендогенні та екзогенні рівні економічної поведінки: особливості формування опортуністичної складової

Опортунізм багатьма вченими визнається як спосіб дій економічного агента відповідно до власних інтересів, які не обмежені міркуваннями моралі і суперечать інтересам інших агентів. Під опортунізмом також розуміється використання асиметричної інформації для своєї вигоди і на шкоду інтересам контрагентів, зауважують дослідники Є. Попов та В. Симонова, які до того ж запропонували розрізняти екзогенний та ендогенний опортунізм.

Під ендогенним, внутрішнім розуміється опортунізм, який стосується опортуністичних відносин між підприємствами та всередині підприємств; екзогенним є зовнішній опортунізм по відношенню до підприємств та індивідів, і такий, що розгортається на рівні держави [425, с.5, 8, 9].

Дуже цікавим в аспекті проявів опортуністичної поведінки державного апарату по відношенню до індивідів - пересічного населення є праці вітчизняних вчених, присвячені:

- «впливу радянського минулого» - інституціональної залежності від траєкторії попереднього економічного розвитку (ефекту «path dependence») на деформацію приватизаційних процесів, посилення корупції у післяприватизаційний період, знищення підстав формування середнього класу в Україні, нарешті, на «пробуксовування» будь-яких спроб відповідати вимогам нав'язаної МВФ ринково-ліберальної моделі розвитку.

Вчена К. Гордица відмічає, що «влада не ставила собі завдання створити широку спільноту власників (хоча це могло закласти реальні підвалини для формування «міцного середнього класу» як основи громадянського суспільства і важливої запоруки економічної та політичної стабільності), вона прагнула зосередити власність на національні багатства в руках тих, хто на той час уже мав досвід реального розпоряджання нею» [392];

Очевидним є, пишуть К. Гордица та К. Дзеверіна, що «відверта неповага до особистості та її майнових прав» створила небезпечний прецедент безкарності її силового перерозподілу. Утворена в такий спосіб «нова» приватна власність від самого початку сприймалась як нелегітимна, але легальна [392; 426].

Ми маємо погодитися з висновками цих вчених, що тривале нехтування реальними потребами пересічних громадян, прояв до них опортуністичної поведінки з боку адміністративно-чиновницького апарату, провокує втрату довіри до влади та встановлюваних нею законів, і в цілому свідчить про недосконалість інституційно-правового забезпечення функціонування економіки.

При «спадку вікової несвободи» та низькому матеріальному і культурному рівню населення, відмічають В. Геєць, А. Гриценко, спроби прискореного переходу до демократичного устрою західно-європейського або американського типу можуть принести протилежні результати. «В таких умовах свобода і гласність можуть обернутися торжеством безправ'я і демагогії, розгулом криміналу і самоуправства, що розчистить шлях нагору для кар'єристів і пройдисвітів» [427, с. 20].

Ми згодні з авторами цитованих статей в тому, що всі недоліки процесу побудови ринкового господарства мають усуватися поетапно, поступово, обмежуючи чи знищуючи інструменти пригноблення населення з боку державного апарату, аналізуючи позитивний і негативний досвід та не перекладаючи на нього всі помилки.

У попередніх розділах роботи постійно вказувалось на посилення неекономічної експлуатації найманих робітників і всього населення країн не лише з відсталою, але й розвиненою економікою. У створенні неекономічних інструментів експлуатації не аби яку роль відіграють:

- ЗМІ, які «не несуть абсолютно ніякої відповідальності за психологічний і виховний вплив на громадян, за формування духовно-моральної атмосфери у суспільстві та розвиток вітчизняної культури в цілому;

- реклама, що стала вагомим інструментом ідеології споживання, проектуючи і формуючи потрібну глобальному капіталу (навіть, не національному) «людину, що споживає», отже, дисонуючи із закликами розвивати людину креативну, яка має відповідати вимогам цифровізації економіки;

- політичні і культурні маніпуляції свідомістю і підсвідомістю населення, яке деградує; відверте опортуністичне маніпулювання інформацією з корисливою метою максимально довгого утримання влади і уникнення відповідальності за зловживання нею.

В аспекті сказаного викликають сумнів твердження про людиновимірність сучасного економічного розвитку, яку дослідниця О. Бондаренко розуміє як «зростання можливостей для розкриття сутнісних сил людини у сфері економічної активності, зокрема, реалізації й розширення масштабів економічної свободи людини у суспільстві та застосування здобутків економічного розвитку на створення сприятливого для підвищення стандартів людського життя соціокультурного простору, а також орієнтації економіки на урахування потреб, інтересів, потенціалу розвитку людини» [428].

Підтвердженням зробленого нами висновку є результати проведених у 2020 р. серії опитувань населення стосовно довіри до органів влади. У процесі опитування проведеного соціологічною службою Центру Разумкова з 13 по 17 лютого 2020 р. було опитано 2018 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей, за вибіркою, що репрезентує доросле населення країни за основними соціально-демографічними показниками.

Вибірка опитування будувалася як багатоступенева, випадкова із квотним відбором респондентів на останньому етапі. Теоретична похибка вибірки (без врахування дизайн-ефекту) не перевищувала 2,3% з імовірністю 0,95. Аналіз отриманих результатів показав, що лише 25% респондентів вважають, що події в Україні розвиваються у правильному напрямі; повністю підтримують діяльність уряду України 6% респондентів; підтримують окремі заходи - 34%; не підтримують - 51%; довіряють уряду 28% респондентів; не довіряють - 64,5% [429].

Достатньо цікавими є отримані дані щодо рівня підтримки/довіри уряду: у підсумку підтримують дії уряду 40%, а довіряють – 28%, тобто 12% опитуваних підтримують уряд, але не довіряють йому [429], проявляючи таким чином як відвертий конформізм, так і прихований опортунізм.

За іншим дослідженням, проведеним соціологічною службою Центру Разумкова спільно з фондом «Демініціативи» з 3 по 9 липня 2020 р. методом інтерв'ю «обличчям до обличчя» за місцем проживання респондентів, було опитано 2022 респонденти віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму та окупованих територій Донецької та Луганської областей за вибіркою, що репрезентує доросле населення за основними соціально-демографічними показниками. Теоретична похибка вибірки не перевищувала 2,3% [430].

За показником рівня довіри до державного апарату були отримані такі результати: державному апарату (чиновникам) зовсім не довіряють 36,5% респондентів; скоріше не довіряють, ніж довіряють - ще 41,2% опитаних; скоріше довіряють чи повністю довіряють - відповідно 13,3% та 1,4%. Отже, у підсумку державний апарат має найвищий баланс довіри-недовіри - 63% [430].

У Центрі Разумкова визначилися з динамікою відповідей респондентів, відмітивши, що на сьогодні спостерігається тенденція зниження рівня довіри до органів влади. Так, якщо у грудні 2019 року недовіру до Кабінету міністрів

висловлювали 51,5% респондентів, то у липні 2020 року не довіряли 72%; Верховній Раді - 54% та 75% відповідно. Лідером недовіри серед соціальних інститутів в Україні є державний апарат - йому і чиновникам не довіряють 78% опитаних [430].

Наведені результати опитувань свідчать про те, що державний апарат підійшов до так званому «порогу довіри» – моменту, починаючи з якого вона переходить у недовіру. Дослідниками доводиться, що довіра як соціальний інститут руйнувалася поступово, коли населення постійно стикалося з опортунізмом влади, й зменшувався так званий кредит довіри - ступінь визнання суспільством діяльності, прийняття рішень органів публічної влади та окремих посадових осіб, відмічає Т. Федорів [431, с. 127].

Результати опитувань на базі Інституту соціології НАН України, що розміщені в архіві інформації (в тому числі в електронному вигляді у формі аналітичних таблиць), відмічають Н. Паніна та Є. Головаха, дають змогу розглянути проблему довіри до органів публічної влади в Україні в динаміці з 1991 по 2019 рік. Дослідниці підсумовують, що довіра до органів публічної влади – Верховної Ради України, уряду України, судів України за всі роки незалежності становила менше від «трійки» за п'ятибальною системою оцінювання [432], тобто кредит довіри взагалі був низьким, наразі зменшився майже нижче порогового рівня.

За даними дослідження проекту соціологічного моніторингу «Європейське соціальне дослідження» (ESS), відмічають соціологи М. Їжа, Т. Пахомова, О. Князева, рівень довіри до органів публічної влади в Україні є найнижчим серед європейських країн (European social survey) [433, с.98].

Довіра українців до державних структур перебуває на низькому рівні, свідчить також опитування, проведене Київським міжнародним інститутом соціології, результати якого були презентовані 28 серпня 2012 р. генеральним директором КМІС В. Паніотто.

Згідно з опитуванням, заявив В. Паніотто, показник довіри до Кабінету Міністрів становить 26%, до центральних органів виконавчої влади - 25%, до Верховної Ради - 21%. Рівень узагальненої довіри у 27% вдалося подолати лише Нацбанку - йому довіряють 32% респондентів, звідси, такий усереднений 27%-відсотковий показник [434].

Підсумовуючи сказане, ми маємо визначити, що соціальний інститут довіри, крім кількісних оцінок, має отримати комплексну якісну характеристику як складний феномен. Спираючись на статтю І. Лопушинського, у феномені довіри до влади ми можемо виділити такі складові, як:

- аксіологічна (втілені особисті, колективні соціальні цінності);
- опортуністична (порушення державою зобов'язань стосовно соціуму, соціальних груп, пересічних громадян);
- інституціонально-правова (зобов'язання захистити інтереси населення, майнові права, права на гідну працю і оплату, на якісну освіту, охорону здоров'я тощо);
- морально-психологічна (створення й підтримання здорового психологічного клімату в країні, впевненості у завтрашньому дні);
- етична (сприйняття владних відносин як таких, що мають визнаний соціумом ціннісний зміст і ціннісну спрямованість) [435].

Довіра до влади - це таке відношення до органів державної влади та посадових осіб, яке можуть демонструвати не лише персоніфіковані, але й інституціональні суб'єкти, і яке базується на впевненості у надійності, компетентності, сумлінності, щирості, чесності даної влади [431; 435].

Ми вважаємо, що серед означених складових довіри населення до влади, вже довгий час домінує опортуністична складова. Прояв опортунізму держави не менш драматично ніж населення, сприймають підприємства, які реагують на опортуністичну поведінку влади «травматично», усвідомлюючи негативні (дисфункціональні) її наслідки.

Наскільки «травматичним» для підприємств стає опортуністична поведінка держави, уособлена у діях податкових органів, спромоглася оцінити Асоціація платників податків України, яка у період з 1 по 17 квітня 2019 р. проводила внутрішнє соціологічне опитування. Спосіб проведення опитування проводився он-лайн через анонімне анкетування, кількість респондентів – 1553 осіб – керівників бізнесів. Респондентам було запропоновано оцінити якість податкового регулювання за такими його складовими як податкове навантаження, податкове законодавство, адміністрування податків, фіскальний тиск з боку органів Державної фіскальної служби (ДФС) та податкове обслуговування.

Оцінювання пропонувалося здійснити за шкалою від 1 до 5 балів, де оцінка «1» присвоювалася за складний, заплутаний і витратний елемент оподаткування, що створює значні перешкоди для ефективного ведення та розвитку бізнесу, а відтак, і виступає демотиватором своєчасної та повної сплати податків, а «5» - у випадку, якщо показник відповідає європейським принципам та є практично непомітним (нескладним) для ведення бізнесу (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Оцінювання якості податкового регулювання України

Показник	Оцінка
Податкове навантаження	2,77
Податкове законодавство	2,41
Адміністрування податків	1,42
Фіскальний тиск з боку органів ДПС	1,83
Податкове обслуговування	1,54

Джерело: складено автором за [436].

Як видно з табл. 4.1, результати за усіма показниками не дотягують навіть до трійки. Проте, якщо податкове навантаження респонденти оцінюють у 2,77

бали, а податкове законодавство, що відповідає за економічні регулятори оподаткування у 2,41 і це є відносно середнім показником, то адміністративно-управлінські процедури справляння податків перешкоджають бізнесу значно більше. Підприємці стверджують, що фіскальний тиск, система адміністрування податків та податкове обслуговування є складним, заплутаним і витратним елементом оподаткування.

Для більш детального виявлення проблеми оподаткування підприємцям, які брали участь в опитуванні, було запропоновано проранжувати ті проблеми, з якими вони стикаються, за ступенем впливу, присвоюючи найбільш значним і проблемним чинникам більш високий порядковий номер. Ті ж чинники, що, на їхню думку, не присутні або не чинять впливу в ранжуванні, не включалися. Опрацювання вихідних даних, крім рангу, дає можливість виявити ступінь впливу, де за стовідсоткове його значення приймається вплив того чинника, який усі учасники опитування поставили на перше місце (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Основні проблеми ефективного податкового регулювання в Україні за ступенем важливості

Рейтинг	Проблема	Бальна оцінка, у % до максимальної
1	Високий рівень оподаткування трудових доходів	83,2
2	Обтяжливе податкове адміністрування	79,5
3	Корупція в органах ДФС	69,3
4	Складне та заплутане податкове законодавство	57,2
5	Надто високий загальний рівень оподаткування	32,1
6	Нестабільність податкового законодавства	27,7
7	Низька податкова культура в суспільстві	15,3
8	Інше	10,9

Джерело: складено автором за [436]

Як випливає з табл. 4.2, найсильнішими демотиваторами сплати податків підприємствами, що сприяли формуванню їх опортуністичної моделі податкової поведінки, є бюрократична система адміністрування податків. Після надмірно високого рівня оподаткування трудових доходів, практично всіма учасниками дослідження, найбільш демотивуючими визначено фактори справляння податків. Обтяжливе податкове адміністрування виявилось на другому місці у рейтингу важливості проблем оподаткування.

Під податковим адмініструванням маються на увазі дії підприємців, пов'язані із нарахуванням на сплату податків. Чим складнішим та заплутанішим є законодавство та процедури нарахування і чим частіше необхідно подавати декларації та сплачувати податки, тим більше необхідно на них часових та фінансових витрат підприємців, у результаті виявляється низька податкова відповідальність та в цілому економічна культура у суспільстві.

Зовнішню оцінку демотивації відповідальної податкової поведінки українських підприємств здійснено експертами Міжнародної фінансової корпорації (МФК). Вивчаючи перешкоди на шляху побудови ефективного бізнесу, у своєму дослідженні фахівці МФК зауважують, що на адміністрування податків український бізнес щорічно витрачає більше 4 млрд. гривень.

Так, у період з 2017 по 2019 рр., приватний бізнес, окрім сплати, безпосередньо, податків та зборів, передбачених законодавством, витратив ще як мінімум 8,8 млрд. гривень на заходи, пов'язані з їх адмініструванням, що становить приблизно 1% ВВП України за 2019 р. [437]. Таким чином робиться висновок про те, що дисбаланси податкової системи України провокуються нерівномірними податковими навантаженнями, що, як результат, провокують збільшення тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування та зменшення податкових надходжень.

З аналізу проблем ефективного податкового регулювання в Україні, проведеного внутрішніми і зовнішніми фахівцями випливає, що:

а) опортуністична поведінка підприємств у податковій сфері стає закономірною реакцією на опортуністичну податкову політику державного апарату;

б) опортуністичні зв'язки між основними інституціональними суб'єктами (державним апаратом і підприємствами) складаються за принципом субординації, охоплюючи всі сфери й галузі господарської діяльності, закладаючи утворення матриці опортуністичних відносин.

З позицій державного апарату опортунізм по відношенню до підприємств проявляється у неефективному мотиваційному механізмі податкової політики, що свідчить про незадовільну якість виконання державою:

а) важливих інституціонально-правових функцій, пов'язаних з *реалізацією права розпорядження й користування* об'єктами власності;

б) важливих управлінських функцій: *організації* фінансового забезпечення реалізації економічних інтересів українського народу як суб'єкту правовідносин публічної власності; *планування і контролю* за фінансовою діяльністю підприємств.

Аналіз показників динаміки податкового боргу дає можливість оцінити ефективність певного мотиваційного механізму оподаткування за допомогою таких показників:

- коефіцієнту виконання планових податкових надходжень, що розраховується як відношення фактичних надходжень до планових;

- коефіцієнту «якості» сплати податків (сплати податків у грошовій формі та з визначених джерел як відношення фактичних податкових надходжень за вирахуванням надходжень у негрошовій формі та надходжень від штрафів і фінансових санкцій до запланованих надходжень);

- коефіцієнту своєчасності сплати податків, який характеризує своєчасність надходження коштів до бюджету.

Наочно результати розрахунків перелічених показників, що складають оцінку змін ефективності податкового мотиваційного механізму держави протягом 2015-2019 рр, подано на рис. 4.11.

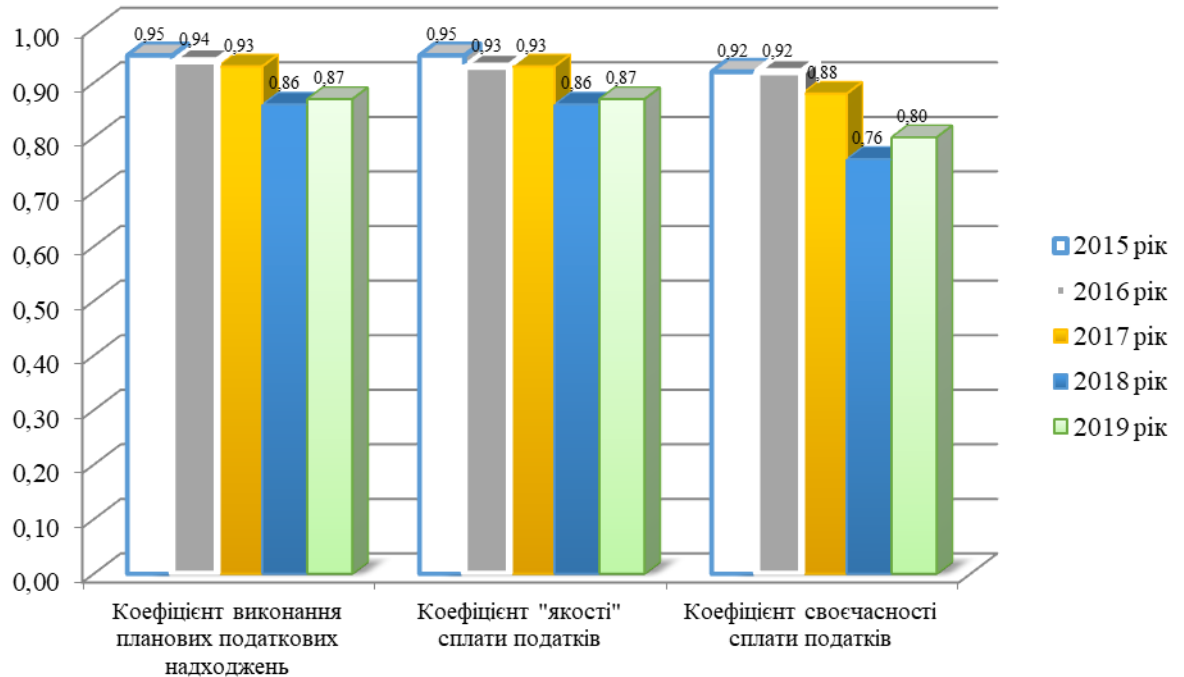


Рис. 4.11. Динаміка показників ефективності мотиваційного механізму податкової політики держави за період 2015-2019 рр.

Джерело: побудовано автором за [438].

З аналізу показників ефективності податкового мотиваційного механізму держави, наведених на рис. 4.11, випливає те, що коефіцієнт виконання планових податкових надходжень протягом 2015-2019 рр знизився з 0,95 у 2015 р. до 0,87 до 2019 р., що може бути свідченням застосування схем ухиляння від сплати податків або виведення бізнесу у тіньовий сектор. На користь цього висновку свідчить також зниження коефіцієнту «якості» сплати податків з 0,95 до 0,87 відповідно, що ілюструє збільшення рівня надходжень за рахунок

штрафів та інших фінансових санкцій, які застосовуються до порушників податкового законодавства.

Зниження спостерігалось також за показником своєчасності сплати податків: з 0,92 у 2015 р. до 0,80 у 2019 р., тобто частка надходжень, отриманих за результатами перевірок за рахунок донарахувань податків та зборів поступово підвищується. Така ситуація показує загострення протиріч між платниками податків та контролюючими органами, що сприяють розростанню тіньового сектора економіки через намагання платників податків ухилитися від їх своєчасної сплати в обґрунтованому розмірі. В аналізованому періоді відбулося зниження ефективності мотиваційного механізму оподаткування, а відтак, і рівня вмотивованості мікроекономічних суб'єктів до відповідальної податкової поведінки, що є адекватною реакцією на опортунізм держави.

Зважаючи на вищесказане, на екзогенному рівні [підприємства – держава] інструментами опортуністичної поведінки підприємств в системі відносин з державою є:

- ухилення від сплати податків, мінімізація податкових сум, тобто вибір підприємствами відверто опортуністичної поведінки у податковій сфері стосовно контрагента – державного апарату;

- використання в своїх інтересах пропоновану державою політику погодження умов примирення з платниками податків. Суть примирень, відмічають О. Мороз, В. Семцов, зводиться до того, що органи влади організують роботу робочих груп з координації дій для досягнення примирень у судових справах за позовами суб'єктів господарювання щодо оскарження податкових повідомлень – рішень [438].

Зважаючи на те, що згідно розпорядження Міністерства доходів і зборів України № 369-р від 15.11.2013 р., «визначальним критерієм при оцінці матеріалів судової справи є наявність або ймовірність згоди платника податків щодо визнання ним частини порушень податкового законодавства,

зафіксованих в акті перевірки, за яким було прийнято спірне рішення, а також наявність гарантій щодо оплати сум податкових зобов'язань за визнаними порушеннями», то через нечіткість формулювань:

- створюються підстави для укладання корупційних угод примирення, коли при наявності актів перевірок, в яких відображені реальні порушення законодавства, замість застосування технології примирення, фактично укладається «угода ухилення від сплати податків».

Негативні наслідки таких імпліцитно-реляційних угод корупційного змісту між підприємствами та податковими органами описали в своїй монографії О. Мороз і В. Семцов, які відзначили, що угоди примирення провокують появу ефекту «захоплення державного регулятора», тобто підпорядкування своїм інтересам дію регуляторного органу, який створений для реалізації суспільних інтересів, але просуває політичну та економічну вигоду груп, які домінують у галузі або індустрії, регулюванням якої орган займається [439].

Продовжуючи працювати у напрямі пошуку нових інструментів корупційного співробітництва О. Мороз і В. Семцов описали механізм дії «конвертаційних центрів», які замість погодження рішень щодо примирення, здійснюють конвертацію безготівкових коштів у готівку, а також займаються переведенням коштів на розрахункові рахунки фіктивних підприємств з метою ухилення від сплати податків. Запровадження навіть спеціальних рахунків для сплати податку на додану вартість (ПДВ) не гарантує від корупційного застосування цього інструменту, відмічають дослідники [439, с.113].

Аналізуючи види опортунізму О. Мороз, Н. Карачина, В. Семцов В.М., Н. Мандзюк, торкнулися проблеми протиправності опортуністичної поведінки, зауваживши, що опортунізм безпосередньо не порушує існуючого законодавства, тобто, проблема полягає не у правовому, а морально-етичному полі. З морально-етичним аспектом автори асоціюють «функціональність факторів інституціонального впливу, тобто неекономічних факторів, вплив яких

має прямі економічні наслідки, вартість, ціну, конкретні втрати чи вигоди суспільного виміру» [440, с.10].

Ми вважаємо, ці автори вірно визначили сутність універсального економічного опортунізму, який передбачає особливий тип контрактних відносин, в результаті реалізації яких одна сторона, в межах закону [частіше порушуючи його], докладає мінімальних зусиль завдяки комплексу певних інструментів (застосування асиметрії інформації – лише один з таких інструментів) з метою отримання вигоди, порушуючи інтереси іншої сторони, тобто обираючи опортуністичну модель поведінки.

Враховуючи висновки, зроблені за попереднім параграфом, необхідно ще раз підкреслити необхідність розглядання таких рівнів господарського опортунізму підприємств, за якими вірогідність вибору підприємствами деструктивних форм аномійної поведінки зростає:

- [підприємства – держава] - як екзогенний рівень опортуністичних відносин між підприємствами і державним апаратом за вертикаллю диплекса зв'язків інститутів «власності-влади», з якого власне починає «розгортатися» система (матриця) опортуністичних відносин;

- [підприємство – підприємство] – екзогенний рівень опортуністичних зв'язків за горизонтальним диплексом інститутів «власності – управління», коли стикаються опортуністичні моделі поведінки підприємств, і кожний мікроекономічний суб'єкт не впустисть нагоду прийняти опортуністичні рішення, не зважаючи на перебування у партнерських, конкурентних, коопераційних, конкурентних тощо стосунках;

- [підприємство – наймані робітники] – ендогенний рівень опортунізму між керівництвом підприємств і найманими робітниками за горизонтальним диплексом інститутів «влади – управління», можливо навіть за триплексом інститутів «влади – власності – управління», якщо робітники приймають участь у інвестуванні підприємства – роботодавця.

Підсумовуючи сказане, слід відзначити, що з більшою вірогідністю у транзитивних неемерджентних економіках утворюється універсальна багаторівнева опортуністична модель економічної діяльності, де першочерговим є принцип порушення балансу інтересів різних груп агентів та створення конфлікту між ними, при цьому суспільство загалом втрачає набагато більше, аніж виграш хоча б однієї сторони.

Використовуючи інформаційно-статистичний матеріал, розміщений на офіційному сайті Генеральної прокуратури України, можемо проаналізувати динаміку економічних правопорушень, та одночасно проілюструвати прояви девіантної та опортуністичної поведінки мікрорівневих інституціональних суб'єктів.

Спираючись на правову базу ідентифікації певних кримінальних вчинків як економічних правопорушень, необхідно зазначити наступне:

- економічні злочини – це різновид злочинів, здійснюваних у процесі професійної діяльності в рамках і під прикриттям законної економічної діяльності з використанням легальних економічних інститутів (правил, форм, процедур) [441];

- до економічних злочинів відносяться: а) податкові злочини; б) шахрайство в економічній сфері (зловживання довірою, обман покупців); в) цифрові махінації; г) створення фіктивних організацій; д) фальсифікації бухгалтерських документів; ж) порушення ергономічних вимог і стандартів; з) навмисна неточність в описі товарів; к) нечесна конкуренція; незаконне підприємництво; л) легалізація («відмивання») доходів, одержаних злочинним шляхом; м) навмисне та фіктивне банкрутства; н) ухилення від сплати митних платежів; контрабанда; п) монопольні злочини (ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції»); р) валютні махінації; біржові й банківські порушення; с) порушення, що завдають шкоди довкіллю.

При цьому, слід зауважити, що деякі юристи вважають, що злочини за такими статтями Кримінального кодексу України, як: ст. 191 «Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем», ст. 358 «Підrobлення документів, печаток, штампів та бланків, збут чи використання підроблених документів, печаток, штампів підроблення документів», ст. 366 «Службове підроблення», не є економічними злочинами [441];

- економічні злочини стикаються певною мірою із злочинами проти власності й корупційними правопорушеннями. Так, згідно Постанови Пленуму Верховного Суду України, до злочинів проти власності відносяться [442]:

- 1) крадіжка – таємне викрадення майна;
- 2) грабіж - відкрите викрадення чужого майна і з застосуванням насильства, яке не є небезпечним для життя чи здоров'я потерпілого;
- 3) розбій - напад з метою заволодіння чужим майном, поєднаний із насильством, небезпечним для життя чи здоров'я;
- 4) викрадення води, електричної або теплової енергії шляхом її самовільного використання;
- 5) вимагання - це вимога передачі чужого майна чи права на майно з погрозою насильства над потерпілим чи його близькими родичами;
- 6) шахрайство - заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою; привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем (стаття 191 Кримінального кодексу України);
- 7) заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою;
- 8) незаконне привласнення особою знайденого або чужого майна, що випадково опинилося у неї;
- 9) умисне знищення або пошкодження майна;

- 10) умисне пошкодження об'єктів електроенергетики; погроза знищення майна;
- 11) необережне знищення або пошкодження майна;
- 12) порушення обов'язків щодо охорони майна;
- 13) самовільне зайняття земельної ділянки та самовільне будівництво;
- 14) придбання, отримання, зберігання чи збут майна, одержаного злочинним шляхом.

Злочини проти власності характеризують девіантну поведінку на рівні індивідів і кримінальних угруповань, що суперечить нормам правового поля суспільних відносин в цілому.

Статистика економічних правопорушень часто демонструє опортуністичну поведінку підприємств, які за умов недосконалості законодавства, вибирають девіантну модель поведінки, пов'язану з невиконанням податкових зобов'язань.

За будь-якою об'єктивною чи суб'єктивною нагодою керівництво підприємств приймає рішення, що можуть кваліфікуватися як економічні правопорушення по відношенню до державного апарату управління як представника інтересів народу, від імені якого виконуються владно-управлінські функції.

Виключна важливість цього питання вимагає більш детального розгляду наслідків економічних злочинів, що є проявом девіантних та опортуністичних моделей поведінки підприємств. Особливістю економічних злочинів є те, що вони: 1) латентні, приховані, й виявити їх достатньо складно; 2) при констатації факту злочину, збиток економіці вже нанесений.

Через повільне спрацювання чи, навіть, не спрацювання механізмів компенсації нанесених державі збитків, останні лишаються невідшкодованими, що:

- а) підштовхує підприємців до повторного скоєння злочинів;

б) ставить під сумнів ефективність державного механізму регулювання фінансових потоків в країні;

в) свідчить про перешкоди фінансового забезпечення реалізації життєво важливих функцій соціуму.

Цей висновок дає підставу визначити, що опортуністична поведінка підприємств по відношенню до держави з неминучістю породжує опортунізм підприємств по відношенню до соціуму.

Демонстрацію масштабів таких перешкод фінансового забезпечення реалізації життєво важливих функцій соціуму в Україні розпочато з аналізу динаміки зареєстрованих економічних правопорушень за період 2016-2019 рр. (рис. 4.12).

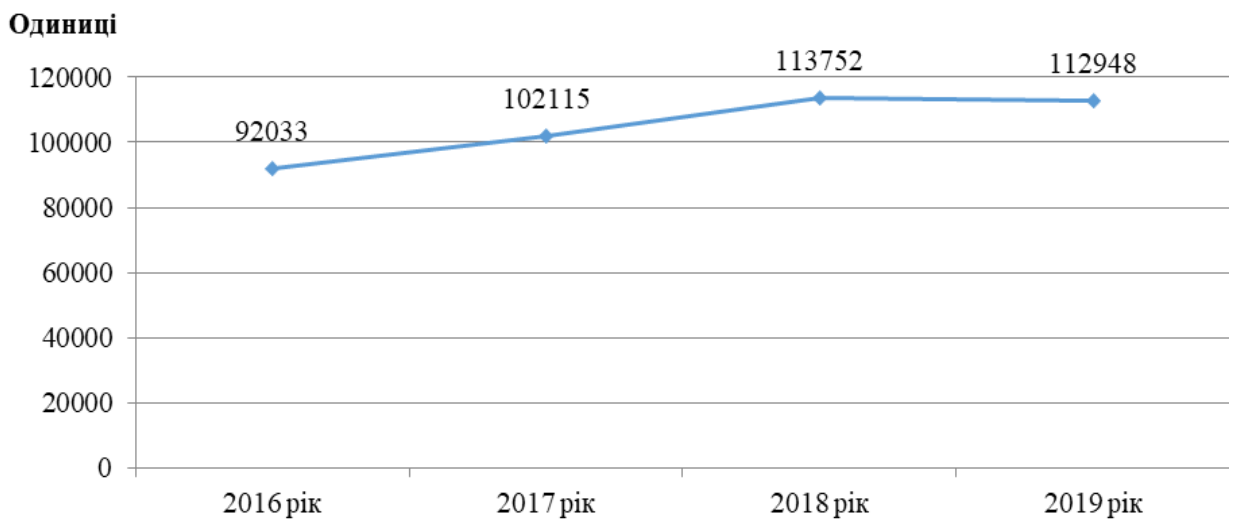


Рис. 4.12. Динаміка зареєстрованих економічних правопорушень за період 2016-2019 рр.

Джерело: побудовано автором за [443].

Згідно 4.12, в аналізованому періоді кількість зареєстрованих економічних правопорушень значно збільшилася. Так, в 2016 році їх було скоєно 92 тис., а в 018 р. та 2019 р. приблизно на одному рівні 113,752 тис. й 112,948 тис.,

відповідно. Це означає, що все більше громадян, соціальних груп та суб'єктів господарювання обирають девіантну модель поведінки.

Глибину (силу) негативного впливу економічних злочинів на реалізацію економічних інтересів народу та державного апарату у якості представника його інтересів, характеризує структура економічних злочинів, подана на рис. 4.13.

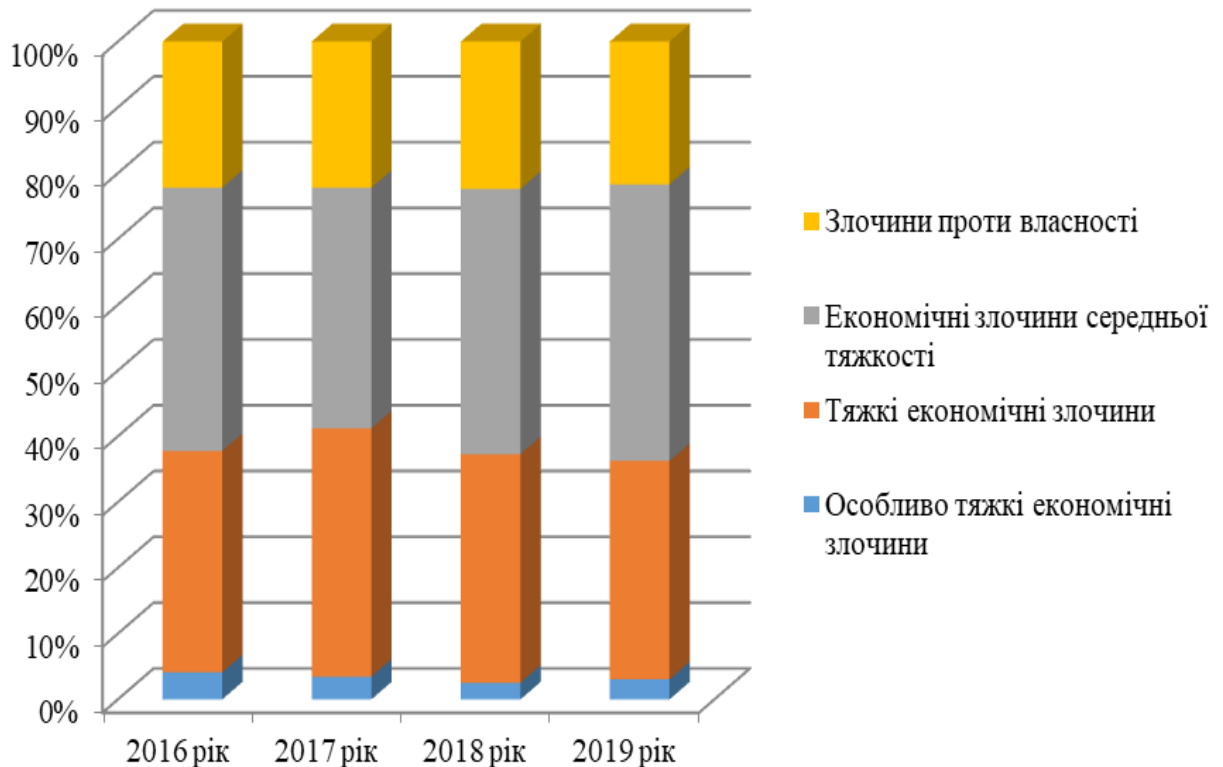


Рис. 4.13. Структура економічних злочинів в 2016-2019 рр.

Джерело: побудовано автором за [443].

Аналіз структурних зрушень у складі економічних правопорушень (рис. 4.13), показав скорочення частки тяжких та особливо тяжких кримінальних правопорушень і збільшення частки правопорушень середнього ступеня тяжкості. Це свідчить про те, що серед соціальних груп з аномійною поведінкою:

по-перше, збільшилася частка інституціональних суб'єктів (підприємств, які обрали деліквентну поведінку, тобто дійшли до гранично негативної межі опортуністичної поведінки), приховуючи доходи від оподаткування й не виплачуючи заробітну плату найманим робітникам;

по-друге, вдосконалилась кримінальна діяльність неформальних угруповань, які маскують свої злочини під тіньові схеми вилучення грошей під патронатом кланово-олігархічних структур для уникнення від суворої відповідальності;

по-третє, наведений вище за текстом аналіз статистики економічних правопорушень значною мірою демонструє опортуністичну поведінку підприємств, які часто вибирають опортуністичну модель податкової поведінки з явно вираженим протиправним деліквентним характером, пов'язану з не виконанням податкових зобов'язань та зобов'язань щодо виплати заробітної плати.

За будь-якою об'єктивною чи суб'єктивною нагодою керівництво підприємств приймає рішення, що можуть кваліфікуватися як економічні правопорушення по відношенню до державного апарату управління як представника інтересів народу, від імені якого виконує владно-управлінські функції, та по відношенню до зайнятого працездатного населення;

по-четверте, в аналізованому періоді близько третини всіх скоєних економічних злочинів пов'язувалось з прихованим кримінальним втручанням у процес володіння-розпорядження-використання надвеликим майном, що здійснюють перед усім багаті домогосподарства. При цьому, наявність такого майна та його походження навіть не приховується. Відкрите кримінальне втручання застосовується зазвичай до майна пересічних громадян, що не підпадає під категорію найтяжких злочинів.

Динаміка збитку від економічних злочинів представлена на рис. 4.14, з якого видно, що в аналізованому періоді спостерігається тенденція до зростання

встановленої суми збитку: його обсяг збільшився з 1,26 млрд. грн. у 2016 р., до 3,55 млрд. грн., з позамежним рівнем у 2017 р. (26,70 млрд. грн.).

Що стосується компенсації матеріального збитку, то тут спостерігається зворотна ситуація: частка компенсованого збитку знижується. Так, у 2016 р. частка компенсованого збитку складала 64,85%, а у 2019 р. – всього 28,41%, тобто рівень компенсації збитку знизився удвічі. Це свідчить про відсутність дієвих механізмів забезпечення відшкодування збитків, завданих втручанням деліквентно налаштованих інституціональних та персоніфікованих економічних суб'єктів.

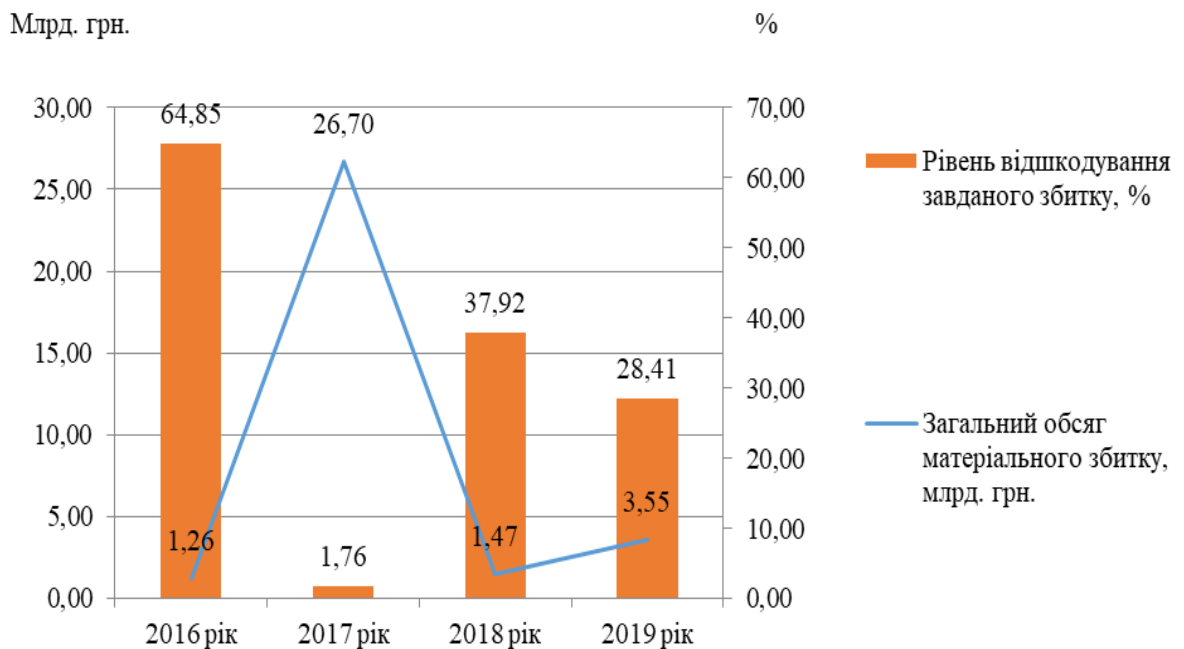


Рис. 4.14. Динаміка встановленої суми збитку і його компенсації в 2016-2019 рр.

Джерело: побудовано автором за [444].

Найбільш об'єктивну характеристику мотивів вибору певного виду податкової поведінки економічних суб'єктів можна отримати за допомогою

структурного аналізу чинників, що вплинули на повноту виконання податкових зобов'язань. Як відомо, в податковому менеджменті розрізняють:

а) конформістську «обережну» поведінку, коли керівництво підприємства не вступає в конфлікт з органами контролю з питань оцінки правомірності ведення податкового обліку, за результатами податкових перевірок не оскаржує будь-які фінансові санкції;

б) «зважену» податкову поведінку, коли керівництво підприємства вважає за можливе вступити в конфлікт із органами контролю щодо оцінки правомірності здійснення податкового обліку лише у випадку впевненості в позитивному результаті, отже, за результатами перевірок оскаржуються лише невідповідні законодавству (на думку підприємства) значні суми фінансових санкцій;

в) «ризикову» поведінку, коли керівництво підприємства вирішує конфліктувати з органами контролю не залежно від результатів конфлікту, орієнтується лише на встановлені законодавством нормативні акти, ігнорує не відповідні законам роз'яснення органів контролю, оскаржує результати перевірок, які не відповідають законодавству;

г) опортуністичну поведінку, коли керівництво порушує податкові зобов'язання, порушуючи інтереси держави як отримувача податків, про що свідчить динаміка сум податкового боргу.

В роботі наведено аналіз податкового боргу по Україні за період 2015-2019 рр. за даними оперативного обліку ДФС (табл. 4.3).

Динаміка податкового боргу до бюджету України за період 2015-2019
років, млн. грн.

Роки	на 01.01.	на 01.02.	на 01.03.	на 01.04.	на 01.05.	на 01.06.	на 01.07.	на 01.08.	на 01.09.	на 01.10.	на 01.11.	на 01.12.	Протягом року, +/-
2019	136	185,7	27,5	126,8	230,1	12,9	69,7	74,5	211,3	146,3	120,9	104,7	-31,3
2018	36,7	25,7	36,7	125,4	247,9	236,4	214,6	365,1	192,4	164,3	152,7	136	99,3
2017	183,2	352,1	254,7	136,7	116,8	147,7	236,4	148,9	164,7	174,3	196,8	36,7	- 146, 5
2016	88,4	15,3	98,2	112,4	65,3	49,7	80,6	101,3	102,5	99,2	105,4	183,2	94,8
2015	95,3	101,7	132,4	88,6	94,4	99,5	31,2	25,9	19,7	35,9	67,2	88,4	-6,9

Джерело: складено автором за [438].

Як видно з табл. 4.3, скорочення податкового боргу спостерігалось у 2015, 2017 та 2019 роках (на 6,9 млн. грн., 146,5 млн. грн. та 31,3 млн. грн.). Станом на 01.01.2020 року податковий борг становив 104,7 млн. грн. Така ситуація свідчить про необхідність вжиття заходів щодо виявлення причин виникнення та розростання податкового боргу та мобілізації платежів до бюджету.

Протягом 2015-2018 рр відбувалося скорочення боргу з податків на доходи (саме вони превалювали в структурі податкових боргів у 2019 р., складаючи 58%). У той же час, при зростанні частки боргів за внесками до цільових фондів та іншими податками, при незмінності мотивів вибору опортуністичної податкової поведінки в цілому, певним чином може свідчити про: а) зміну підприємствами пріоритетів у першочерговості виконання податкових зобов'язань; б) ефективність податкових санкцій за певними позиціями.

З урахуванням сказаного, проаналізуємо існуючі в Україні соціально-економічні чинники, що зумовлюють ту чи іншу поведінку мікроекономічних агентів щодо виконання податкових зобов'язань (табл. 4.4).

Оцінка чинників податкової поведінки економічних агентів у 2015-2019 рр.

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютне відхилення, +/-				
						2015-2016 роки	2016-2017 роки	2017-2018 роки	2018-2019 роки	2015-2019 роки
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Сума недоліки, млн. грн.	20705	19612	27251	52097	27251	-1093	7639	24846	-24846	6546
з них через										
навмисне викривлення інформації	5321	5903	7997	12904	9214	582	2094	4907	-3690	3893
арифметичні помилки	3171	3470	4103	12777	5345	299	633	8674	-7432	2174
невірне тлумачення відповідних інструкцій щодо розрахунку податків та зборів	8207	9305	12987	24598	9987	1098	3682	11611	-14611	1780
інші причини	4006	934	2164	1818	2705	-3072	1230	-346	887	-1301
2. Ємність перешкод, %										
навмисне викривлення інформації	25,70	30,10	29,35	24,77	33,81	4,40	-0,75	-4,58	9,04	8,11
арифметичні помилки	15,32	17,69	15,06	24,53	19,61	2,38	-2,64	9,47	-4,91	4,30
невірне тлумачення відповідних інструкцій щодо розрахунку податків та зборів	39,64	47,45	47,66	47,22	36,65	7,81	0,21	-0,44	-10,57	-2,99
інші причини	19,35	4,76	7,94	3,49	9,93	-14,59	3,18	-4,45	6,44	-9,42
3. Загальна сума надходжень до бюджетів всіх рівнів, тис. грн.	917,32	1687,38	623,03	522,82	426,04	770,07	-1064,36	-100,21	-96,78	491,27
4. Рівень недоліки відносно загальної суми надходжень, %	2,26	1,16	4,37	9,96	6,40	-1,09	3,21	5,59	-3,57	4,14

Джерело: побудовано автором за [438].

Як видно з табл. 4.4, загальна сума недоїмки, що певним чином втілює збиток, що міг би бути нанесений державі, якби не контрольна діяльність

органів Державної фіскальної служби, протягом 2015-2019 рр зросла в цілому (із врахуванням погашення недоїмки) на 6546 млн. грн., найбільш інтенсивний приріст (на 24846 млн. грн.) відбувся протягом 2017-2018 рр, що найбільшим чином зумовлено: навмисним викривленням інформації, арифметичними помилками, насамкінець, невірним тлумаченням відповідних інструкцій щодо розрахунку податків та зборів. При цьому негативним моментом можна вважати підвищення рівня недоїмки з податків та платежів в загальному обсязі надходжень до бюджетів всіх рівнів за досліджуваним регіоном з 2,26% у 2015 році до 6,4% у 2019 р.

Характеризуючи мотиви податкової поведінки підприємств як мікроекономічних суб'єктів, слід відзначити, що протягом 2015-2019 рр відбулося зростання частки недоїмок через:

а) навмисні викривлення інформації (на 8,11%), тобто через приховану умисну опортуністичну поведінку;

б) арифметичні помилки (на 4,3%), що свідчить про недбале відношення до виконання податкових зобов'язань, відсутність бажання чи/та коштів автоматизувати податковий облік;

в) невірне тлумачення відповідних інструкцій щодо розрахунку податків (на 2,99%), незважаючи на значну кількість пропонуємих платних і безкоштовних он-лайн консультацій.

Більш наочно співвідношення чинників порушення виконання податкових зобов'язань з позиції підприємств, чи демотиваторів результативного податкового процесу з позиції держави, наведені на рис. 4.15.

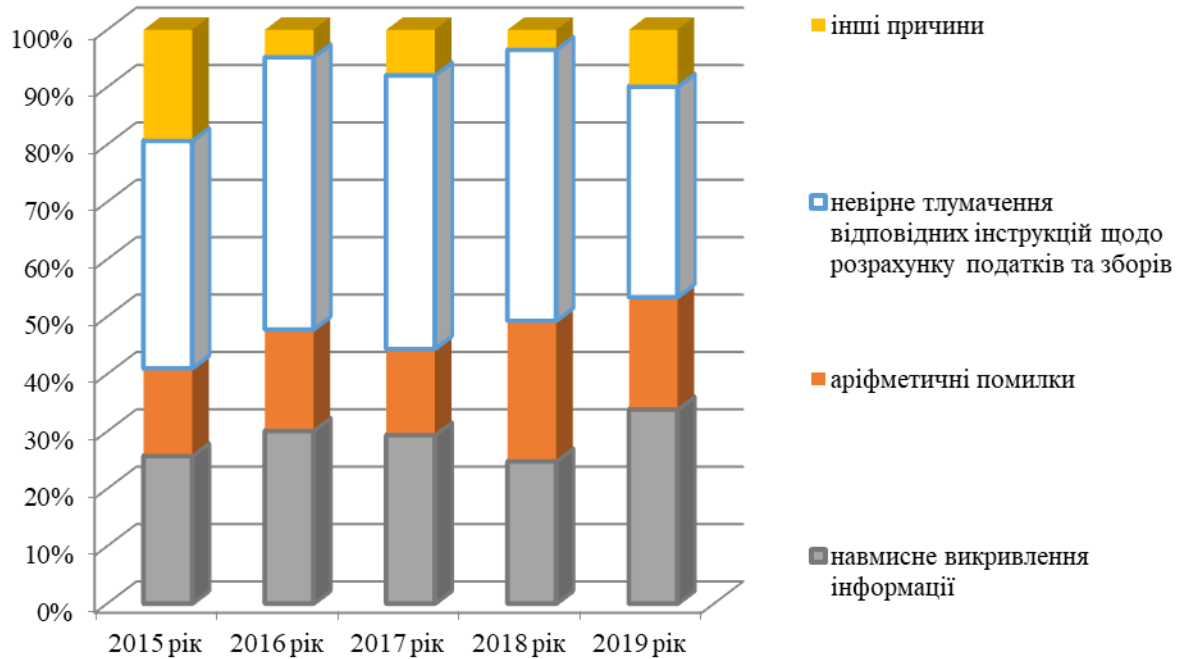


Рис. 4.15. Ємність перешкод щодо податкового процесу в Україні у 2015-2019 рр.

Джерело: побудовано автором за [438]

Як видно з рис. 4.15, найбільш впливовим чинником податкової поведінки підприємств є суто опортуністичний чинник – навмисне викривлення інформації, через що їх податкова поведінка може бути визначена як опортуністична. Щодо невірного тлумачення податкового законодавства, то причиною його виникнення є можливо недостатньо ефективна робота фіскальних органів щодо консультаційної допомоги платникам податків з огляду на динамічні зміни в податковому законодавстві. Отже, можна визначити, що ризикова податкова поведінка підприємств як і раніше тяжіє до опортуністичної форми.

Як випливає з попереднього тексту, підприємство може виявляти опортуністичну поведінку як до вищого інституціонального суб'єкта відносин власності (державного апарату управління), так і до найманих робітників як

нижчого (вихідного) нанорівня інституціонально-персоніфікованої структури економічних суб'єктів.

По відношенню до своїх робітників керівництво підприємств часто приймає рішення щодо відстрочки виплати заробітної плати. Проте, завдяки роботі інспекторів Державної служби України з питань праці (Держпраці), сума заборгованості із виплати заробітної плати лише протягом 2017-2018 рр скоротилася на 0,243 млрд грн., з 2,4 млрд грн на початку липня 2017 р. до 2,157 млрд грн на початку серпня 2018 р. [445].

Позитивні зрушення у опортуністично-адиктивній поведінці підприємств по відношенню до найманого персоналу, що намітилися останнім часом, пов'язані із:

- дотриманням вимог Кримінального кодексу України стосовно підприємств-боржників з виплати заробітної плати. Невиплата заробітної плати є кримінальним злочином, відповідальність за який передбачена статтею 175 Кримінального кодексу України і передбачає накладення штрафу на керівника підприємства у сумі від 8500 до 17000 грн., або виправними роботами на строк до двох років, або позбавленням волі на строк до двох років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Крім того, заборгованість є підставою для накладення штрафних санкцій на підприємство у розмірі 11 169 грн. та для притягнення керівника до адміністративної відповідальності у вигляді штрафу від 510 до 1700 грн. [446];

- створенням психологічного клімату несприйняття соціумом прецедентів довготривалої заборгованості з виплат заробітної плати.

З метою привернення громадської уваги до фактів несвоєчасної виплати заробітної плати та вжиття заходів з погашення заборгованості, на офіційному сайті Державної служби України з питань праці (www.dsp.gov.ua) щотижня оновлюється реєстр підприємств, установ, організацій, які мають перед

працівниками, у тому числі звільненими, заборгованість із заробітної плати, та надається відповідна інформація прес-службою Міністерства юстиції, яка наразі повідомила, що в Україні існує п'ять найбільших боржників із виплати зарплат в Україні, загальний борг яких перевищує 385 млн грн. [447];

- організацією роботи інспекторів Державної служби праці, на вимоги яких з початку 2018 р. 308 підприємств-боржників погасили заборгованість із виплати заробітної плати на суму 438 млн. 204 тис. грн., повністю чи частково розрахувавшись з 69 тис. 818 працівниками [445]. До середини 2018 р. також 221 підприємство-боржник погасило заборгованість з виплати заробітної плати на суму 248 млн. 114 тис. грн. 47 тис. 257 працівникам [448].

Висновки до 4 розділу.

Доведено, що незважаючи на багатоаспектність дослідження поняття «економічна поведінка» залишаються нерозв'язаними питання щодо: 1) типізації моделей економічної поведінки; 2) виявлення її внутрішньо-елементної структуризації та зовнішньо-видової класифікації; 3) з'ясування логічних зв'язків між типами, видами економічної поведінки суб'єктів та їх статусами як власників/невласників факторів виробництва.

Доведено, що економічна поведінка є первинною формою прояву господарської діяльності, вторинною формою прояву правових відносин власності, й третинною формою прояву економічних відносин власності.

Контент-аналіз багатьох праць з питань визначення поняття «економічна поведінка», та її моделей дозволив виявити елементи її внутрішньої структури та впливові внутрішні і зовнішні чинники.

Обґрунтовано значущість впливу на економічну поведінку різнорівневих інституціональних суб'єктів (індивідів, підприємств, державного апарату) позаекономічних чинників (психологічно-емоційних, соціо-культурних,

національно-етнічних, навіть, ментально-архетипічних), натомість дія такого економічного фактору, як зрушення у відносинах власності, ігнорується через: по-перше, складну й багатоступеневу систему опосередкувань між поведінкою суб'єктів та їх відносинами власності; по-друге, домінуванням емпіричних досліджень, що відображають реальну економічну діяльність ззовні, описуючи поверхневий рівень економічної діяльності суб'єктів.

В аспекті сказаного, на теоретичному рівні досліджень поняття «економічна поведінка»: по-перше, визначається вплив інституціонально-правових форм власності на дії суб'єктів; по-друге, проводиться зв'язок між змінами у соціально-економічних статусах і ролях суб'єктів у межах їх владно-власницьких повноважень та вибором певних моделей поведінки.

Показано, що деструкції інституціонально-персоналізованої структури економічних суб'єктів є перешкодою процесів гармонізації суспільства через рентоорієнтованість, корупційність, опортуністичність поведінки держави.

Доведено, що головний аспект досліджень феноменів корупційної й рентоорієнтованої поведінки має зосередитися на поглибленні вивчення: характеру зв'язків держави як монополіста політичної влади з іншими інституціональними суб'єктами, які мають, чи не мають економічну владу; механізмів та інструментів пошуку ренти владними структурами та перерозподілу квазідоходів;

На основі зробленого дослідження встановлено, що практично всі види економічної та політичної діяльності держави орієнтовані на отримання політичної та економічної ренти. Політична рента як вищий ступень прояву «егоїзму правлячої еліти», є видом економічного прибутку за рахунок використання політичних інститутів, ігноруючи соціальні і правові норми, тобто маючи опортуністичну підставу. З цього випливає, що рентоорієнтована поведінка держави є не лише неінноваційною, корупційною, вона виявляє ще опортуністичний характер.

За результатами узагальнення визначених характеристик корупційно-бюрократичного переродження державного апарату управління, розглянутих у попередніх розділах, доведено, що суб'єктивні та об'єктивні причини цього явища мають розглядатися не за окремими складовими, а за зв'язками цих складових (рентоорієнтованістю, корупційністю, неінноваційністю, опортуністичністю), що дозволить оцінити ступінь неефективності дій держави, та розрізнити суб'єктивні та об'єктивні причини її неправомірних дій.

Підкреслено, що опортунізм разом з рентоорієнтованістю та корупційністю характеризує економічну поведінку держави у транзитивній економіці України, й провокує підсилення таких негативних процесів, як: деградуєча деіндустріалізація промисловості, зростання безробіття та експлуатації найманих і самозайнятих робітників, зниження рівня і якості життя населення, посилення соціальної диференціації, й навіть десоціалізації.

За результатами проведеного аналізу підтримується ідея розподілу опортуністичних відносин за ендогенними та екзогенними ознаками (критеріями), яка в літературі застосовується для пояснення опортуністичної поведінки власне підприємств. Показано, що опортуністичні (неринкові «егоїстичні» відносини економічних агентів щодо задоволення власних інтересів, зазвичай, всупереч інтересам інших суб'єктів, не зважаючи на моральні норми і обмеження) мають розглядатися не лише на рівні підприємств, але й держави та індивідів.

Розглянуто моделі економічної поведінки інституціональних суб'єктів, які реалізують свої ендогенні та екзогенні опортуністичні відносини. Ендогенний рівень опортунізму підприємств розглянуто за лініями зв'язків: [менеджери-власники підприємства], [менеджери – наймані робітники], [підприємство – підприємство]. Екзогенний рівень опортунізму досліджено за лінією зворотного зв'язку [підприємство - держава]. Дослідження сукупності опортуністичних відносин, які обирають підприємства з метою протистояти корупційно-

опортуністичній поведінці державного апарату, показало, що інструментами опортунізму підприємств є: ухилення від сплати податків, мінімізація податкових сум, використання в своїх інтересах пропоновану державою політику погодження умов примирення з платниками податків, дію «конвертаційних центрів», спеціальних рахунків для сплати ПДВ тощо.

Основні положення цього розділу викладені у монографіях і статтях: [349; 382].

РОЗДІЛ 5.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЯМИ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

5.1. Концептуальні основи діагностування змін відносин власності

У наукових джерелах та дослідженнях, присвячених викладу цілей, функцій, напрямків (видів) економічної діагностики, головна увага приділяється переважно питанням виявлення і оцінки причин проблемного стану господарської діяльності такого інституціонально-економічного суб'єкта як підприємство.

Одночасно розповсюдженим питанням стає складання переліку й подальшого узагальнення існуючих концептуальних підходів до визначення поняття «діагностика» та її проведення на рівні підприємств, рідше – на рівні регіональних економічних систем.

Переходячи власне до проблем діагностики форм власності як складних соціально-економічних об'єктів, та моделей управління цими об'єктами, слід відзначити, що в науковій літературі:

- відсутня концепція функціонування і розвитку відносин власності як системи, і вона має розроблятися;
- модель діагностики стану власності як складного об'єкта не є розробленою;
- звідси, цілісна концепція управління власністю також не представляється завершеною, і частіше, взагалі не проводиться відмінностей між процесом функціонування власності та процесом управління її відтворенням (рухом і розвитком).

Означені взаємопов'язані методологічні питання розглядаються розрізнено, і за різними приводами. Так, вчена Ю. Потьомкіна концентрує увагу

на технологіях оцінки складних об'єктів, методиках розрахунку ключових показників ефективності (КПІ), підкреслюючи важливість отриманих результатів для соціуму [449].

Інші вчені В. Зайчикова, І. Романків, А. Соколов зосереджуються на проблемах розробки підходів, методів та показників оцінки ефективності управлінської діяльності керуючої системи на рівні держави та органів місцевого самоврядування в цілому [450; 451], проте не застосовуючи свої викладки до вирішення конкретних проблем управління відносинами власності.

Утім, узагальнення достатньо великого обсягу наукової літератури з питань принципів, цілей, критеріїв, методів, етапів тощо діагностики стану підприємства та окремих напрямів його господарської діяльності, стало підставою для:

по-перше, розробки технології діагностики сукупності відносин власності, принаймні, на мікрорівні інституціонально-економічних суб'єктів, тобто коли керуючою системою виступає керівництво підприємств, що іншими словами, дозволяє дослідити функціонування відносин власності як «одиничного» явища;

по-друге, класифікації методів оцінки стану і змін власності підприємств приватної і державної форм власності, з тим, щоб оцінити особливості цих різних процесів привласнення, представити власність як взаємодію «особливих» формоутворень ;

по-третє, проведення SWOT-аналізу, матричного аналізу основних форм власності як взаємодіючих підсистем, що поєднує, на наш погляд, дослідницькі переваги методичних підходів (якісно-кількісної діагностики та експрес-діагностики), і науковий потенціал концептуальних засад діагностики, який розкриває діалектика філософських категорій «загальне», «особливе», «одиничне».

Ми вважаємо, що продуктивним у науковому плані є розділення процесу діагностики стану системних об'єктів (індивідів-наноекономічних систем, підприємств-мікроекономічних систем, національної економіки - макроекономічної системи тощо) за певними блоками (інформаційним, аналітичним, управлінським), що, на думку дослідника П. Гринько, впорядкує масу взаємозалежних діагностичних етапів [452, с.33] зі збору і підготовки вихідної інформації; аналітичної обробки даних; інтерпретації отриманих результатів; розробки варіантів управлінських рішень за підсумками аналізу.

У табл. 5.1. представлена блочна схема організації процесу діагностики стану відносин власності. Першим блоком має стати, на нашу думку, концептуально-методичне забезпечення діагностики, що включатиме:

- інформаційне забезпечення (ідентифікацію об'єкту дослідження на основі даних Державного комітету статистики, матеріалів, що містяться у наукових працях, аналітичних оглядах, публіцистичних статтях);
- формулювання принципів і критеріїв результативності діагностики;
- класифікацію методів і показників діагностики.

Наступний аналітичний блок має складатися з таких процедур:

- аналіз причинно-наслідкових і функціональних залежностей елементів системи відносин власності;
- визначення меж відхилень показників функціональних зв'язків;
- виявлення характеру впливу внутрішніх факторів на структурні зв'язки елементів (форм);
- оцінка впливу зовнішніх факторів на функціональні можливості і потенціал розвитку відносин власності як системного об'єкту.

Управлінський блок має передбачати з'ясування слабких місць, нерозв'язаних проблем існуючої сукупності відносин власності (оцінку їх реального стану) й складатися з таких процедур:

- виявлення явних і прихованих негативних явищ у функціонуванні форм власності;
- визначення схем деформацій приватної і державної власності;
- розробка заходів щодо усунення виявлених спотворень відносин власності.

Таблиця 5.1

Технологія діагностики змін відносин власності

Етап діагностики	Зміст
I. Концептуально-методичне забезпечення процесу діагностування	1.1. Ідентифікація об'єкту діагностики. 1.2. Формування принципів діагностики та критеріїв її результативності. 1.3. Класифікація методів діагностики об'єкту – економічних відносин власності. 1.4. Класифікація оціночних індикаторів і показників.
II. Проведення аналізу відносин власності та економічної підсистеми	2.1. Аналіз причинно-наслідкових і функціональних залежностей у сукупності відносин власності. 2.2. Визначення меж відхилень показників, що характеризують функціональні зв'язки. 2.3. Визначення ознак позитивного і негативного впливу внутрішніх факторів на структурні зв'язки елементів (форм) у системі відносин власності. 2.4. Визначення впливу зовнішніх чинників на функціональні можливості та потенціал розвитку власності як системного об'єкту.
III. З'ясування проблем, слабких місць існуючої системи відносин власності (оцінка стану)	3.1. Виявлення явних і прихованих негативних явищ у функціонуванні форми власності. 3.2. Визначення схем деформації приватної і державної власності. 3.3. Розробка заходів щодо усунення деформацій.

Джерело: складено автором.

Управлінський блок діагностики забезпечує її вмонтування у дослідницько-управлінський процес будь-якої соціально-економічної системи.

На рис. 5.1 наочно продемонстровано місце діагностики в управлінському процесі суспільства. Згідно рис.5.1, діагностика: по-перше, поєднує вивчення

існуючої і нової теоретичних моделей відносин власності у суспільстві; по-друге, дозволяє оцінити, наскільки практичні заходи економічної політики держави та інших інституціонально-економічних суб'єктів, відповідають економічній реальності процесів привласнення/відчуження.



Рис. 5.1. Місце діагностики у дослідницько-управлінському процесі суспільства

Джерело: розроблено автором.

Ми вважаємо, що для розробки теоретичної моделі власності, яка має бути максимально адекватною економічній реальності, і не містити відвертих суб'єктивних помилок, які «перетікають» у модель управління власністю суспільства, необхідно розпочати з класифікації теоретико-методичних підходів до діагностики функціонування сукупності відносин власності. Для цього запропонована класифікація підходів і методів до діагностики стану сукупності відносин власності (табл. Д1 Додатку Д).

Згідно цієї табл.Д1, зміни у державній і приватній власності пропонується діагностувати на основі підходів: кількісно-якісного, інституціонального, рейтингового, рівноважного, динамічного. В межах кожного з підходів можуть застосовуватися декілька концепцій оцінки з певним набором методів та інструментів.

У наведеному переліку підходів до діагностики власності особливе значення, на нашу думку, мають кількісно-якісні підходи з формалізованими (кількісно-математичними методами аналізу) та неформалізованими (інтуїтивними експертно-рейтинговими методами), до яких можна віднести:

по-перше, матричний метод, який базується на концепції самоорганізації й саморозвитку системного об'єкту (відносин власності), що дозволяє з'ясувати генезис її внутрішньої структури, субординації та координації зовнішніх інституціональних (правових, поведінкових тощо) форм прояву;

по-друге, SWOT-аналіз, який застосований у даному розділі для виявлення проблем функціонування основних форм власності – державної і приватної.

Вважаємо, що матричний метод є особливо важливим інструментом дослідження: а) специфіки «внутрішніх зв'язків» між суб'єктами відносин власності; б) діагностики змін внутрішньої структури зв'язків, чи стану відносин власності.

На основі застосування матричного методу нами виділено такі рівні «внутрішніх зв'язків» між суб'єктами відносин власності (табл. 5.2):

- *суб'єкт-об'єктний рівень* - взаємодія безпосередніх робітників з основними засобами виробництва та виробленим продуктом. На цьому рівні є очевидним матеріальний характер відносин власності, який оцінюється комплексом широковідомих економічних показників (продуктивність та інтенсивність, фондоозброєність праці, співвідношення часток капіталу (за критерієм участі у створенні прибутку при інших незмінних умовах), частка заробітної плати у новоствореній вартості, зарплатомісткість продукції);

Таблиця 5.2

Матриця рівнів оцінки стану власності, обумовлених її внутрішньою
структурою

Рівні суб'єктів	Рівні суб'єктивності			
	Об'єктно-суб'єктні зв'язки	Суб'єктно-суб'єктні зв'язки I роду	Суб'єктно-суб'єктні зв'язки II роду	Суб'єктно-суб'єктні зв'язки III роду
Держава			взаємодії держави і підприємств	
Підприємства		взаємодії власників із робітниками	взаємодія власників	
Домогосподарства				вплив держави на поведінку і якість життя домогосподарств
Індивіди	взаємодія без посередніх виробників із засобами виробництва			взаємодія держави і пересічних громадян

Джерело: розроблено автором.

- суб'єкт-суб'єктний рівень «I роду» - взаємодія власника і невластника у процесі руху індивідуального капіталу, не виходячи за межі його організаційно-правової форми (приватне, спільне тощо підприємство, акціонерне товариство).

На цьому підрівні проявляються соціально-колективні аспекти виробничих відносин власності у інституціональній тріаді [власник/власники трансформаційних виробничих факторів – власники/власник робочої сили (колектив найманих робітників – робітник)].

Важливішим показником, який дозволить оцінити стан виробничих відносин власності, є ступінь (норма) експлуатації, який, як відомо,

розраховується не лише як відношення прибутку до заробітної плати, але як співвідношення додаткового часу до необхідного часу;

- *суб'єкт-суб'єктний рівень «II роду»* - зв'язки власників засобів виробництв–роботодавців – власників робочої сили у процесі руху і взаємодії індивідуальних капіталів. На даному підрівні проявляються економічні відносини власності у більш складній інституціональній тріаді [власники підприємств – (власники робочої сили – наймані робітники) – суспільство]. Важливішими показниками, які використовуються на цьому підрівні для оцінки стану відносин власності, є фінансові і маркетингові показники підприємств (рентабельність, фінансова стійкість, ліквідність, заборгованість, ринкова вартість, безпека, рентабельність маркетингових витрат, питома вага маркетингового персоналу тощо);

- *суб'єкт-суб'єктний рівень «III роду»* - взаємодії власників засобів виробництв –роботодавців – власників робочої сили у процесі руху і взаємодії індивідуальних капіталів, що опосередковані регулюючим впливом держави (правовим адмініструванням, економічною і соціальною політикою). На наш погляд, показниками, аналізуючи які, можна оцінити стан економіко-правових відносин власності на цьому підрівні, є показники зростання власності, що аргументовано представлені у дисертаційній роботі вченої О. Ревкуц [453, с.35, 48].

Ми підтримуємо пропозицію О. Ревкуц розглядати в якості показників зростання державної власності:

1) економічні показники (частка підприємств державної власності в зростанні: а) ВВП, б) державного бюджету, в) суспільної продуктивності праці, г) фондівіддачі, д) рівня зайнятості, к) реальних доходів населення; л) обсягів інноваційних продуктів, послуг);

2) демографічні показники (тривалість життя, рівень смертності/ народжуваності, регіональні показники стану народонаселення);

3) соціальні показники (рівень реальних доходів, наявність середнього класу, стан сфери суспільних послуг (динаміка реальних витрат населення на медичне обслуговування, витрати держави на охорону здоров'я, освіту, культуру, спорт).

В аспекті сказаного, економічними показниками зростання приватної власності є, перед усім, такі, що характеризують роль (частку) підприємств цієї форми приватної власності у зростанні: а) ВВП, б) державного бюджету (податкове навантаження), в) суспільної продуктивності праці, г) фондівіддачі, д) рівня зайнятості, к) реальних доходів населення; л) обсягів інноваційних продуктів, послуг).

Ми вважаємо, що матричний метод аналізу, доповнений SWOT-аналізом, має значний науковий потенціал у дослідженні й визначенні реального стану й проблем функціонування різних форм власності. З приводу сказаного слід зауважити, що висновок вченої К. Хорошун стосовно універсальності методу SWOT-аналізу є абсолютно вірним, адже цей метод достатньо успішно можна застосовувати для оцінювання (за різними інституціональними рівнями організації суб'єктів) слабких і сильних сторін різних форм власності, можливостей і загроз їх функціонуванню; виявляти внутрішні і зовнішні чинники прогресивного чи регресивного розвитку [454].

Результати проведеного SWOT-аналізу функціонування державної і приватної власності надано у табл. Ж1 - Ж2 Додатку Ж. Проаналізовані результати показали, що «сильними сторонами» відносин державної власності, є те, що:

1) ця форма власності є об'єктивно-обумовленою соціально-економічною формою усупільнення суспільного виробництва;

2) виконує значну кількість суспільних зобов'язань (має відповідальність щодо забезпечення постійної зайнятості, стабільної оплати праці, надання суспільних благ тощо);

3) держава (як головний інституціональний суб'єкт) здійснює адміністративно-правове регулювання ринків (праці, споживчих товарів, значною мірою, сировини тощо, певним чином запобігає остаточній монополізації ринку і виробництва);

4) державні підприємства мають визначені гарантовані фінансові можливості активізації інноваційної діяльності;

5) внутрішніми чинниками, що посилюють позиції державної власності, є політика державного патерналізму на внутрішньому ринку і політики протекціонізму (чи вільної торгівлі) національного бізнесу на зовнішньому ринку; створення й вдосконалення інституціонального середовища господарювання економічних суб'єктів;

6) певний позитивний вплив на стан державної власності здійснює зовнішнє середовище (вільна торгівля з ЄС).

«Слабкими сторонами» державної власності виявлено:

1) несприйнятливість державних підприємств до ринкової моделі господарювання (відсутність зацікавленості у впровадженні інновацій, збільшенні рентабельності виробництва, схильності до ризику);

2) вибір керівництвом і персоналом державних підприємств опортуністичних моделей поведінки;

3) постійні зміни у законодавстві стосовно стратегії й тактики здійснення приватизації;

4) надмірне використання податкових інструментів;

5) значний негативний вплив зовнішнього середовища (маніпулятивний вплив з боку глобального капіталу на рішення всіх вітчизняних інституціонально-економічних суб'єктів);

6) значний підтримуючий вплив внутрішнього середовища (обробка свідомості населення щодо неефективності та непереборної корупції державної власності).

«Сильним рисам» приватної власності приділяється більше уваги у науковій і публіцистичній літературі, до їх переліку зазвичай надаються:

1) вибір приватними підприємствами ринкової моделі господарювання на відміну від державних підприємств, прихильних до неринкових моделей;

2) схильність до інновацій та ризику;

3) схильність до отримання прибутку ринковими і неринковими способами (квазіприбутків), звідси, більша прибутковість приватних підприємств за державні;

4) здатність пристосовуватися до змін ринкової кон'юнктури, віддаючи перевагу конкуренції, кооперації чи коопетиції з іншими агентами ринку. Означені моделі ринкової взаємодії суб'єктів господарювання наразі активно обговорюються у працях вчених Г. Швіндіної, Т. Лазоренко, О. Солосіч та ін. [455; 456];

5) підтримання процесів приватизації у вітчизняній економіці з боку фінансових структур глобального капіталу (за зовнішніми «рецептами» МВФ щодо укріплення приватної власності у транзитивних економіках);

6) насадження у свідомість населення позитивного відношення до приватної власності, що руйнує основи корупції, та негативного відношення до державної власності і держави, яка забезпечує прибутковість лише ресурсодобувних монополій дозволом на високі тарифи;

7) насадження у свідомість суспільства твердження про те, що іноземний капітал приносить лише користь національній економіці.

Про «слабкі риси» приватної власності дослідники вважають за краще не говорити, масово закликаючи продовжувати приватизаційні процеси. Між тим, слід ще раз виділити такі узагальнені недоліки цієї форми власності, як те, що приватні підприємства:

1) не гарантують зайнятість, тобто не мають соціальної відповідальності перед суспільством за попит на працю на ринку зайнятості;

2) проявляють опортуністичну поведінку до держави (за будь-якої нагоди: приховування доходів, фінансові правопорушення (бюджетні, податкові, правопорушення у сфері загальнообов'язкового державного пенсійного та соціального страхування; навмисне доведення до банкрутства (стаття 219 Кримінального Кодексу України передбачає кримінальну відповідальність за доведення до банкрутства), якщо доведено ненавмисне банкрутство, передбачається субсидіарна відповідальність у процедурі банкрутства без кримінальної відповідальності)) [445];

3) проявляють опортуністичну поведінку до стейкхолдерів (за будь-якої нагоди: порушення умов угод (згідно статті 11 та статті 144 Цивільного Кодексу України (ЦКУ), - це договори оренди, придбання, зберігання, використання майна, купівлі-продажу продукції, надання й оплати послуг тощо).

У статті 16 ЦКУ з цього приводу встановлено, що відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди (неустойки), відшкодування моральної (немайнової) шкоди є способами захисту цивільних прав та інтересів суб'єктів господарювання. Збитками у розумінні статті 22 ЦКУ є: втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, (упущена вигода) [457];

4) проявляють опортунізм до найманих робітників (реальні умови праці та оплати не відповідають обіцяним, практикування виплати заробітної плати у конвертах та найму без трудових контрактів і «соціальних пакетів»);

5) демонструють безповідальність перед найманим персоналом за стан психологічного клімату (посилення позаекономічної експлуатації) у колективах;

6) не приховують безповідальність перед суспільством за якість продукції, послуг (наявність шкідливих речовин, ГМО);

7) ігнорують зворотну реакцію відторгнення соціумом нав'язуваних ЗМІ та іншими провладними структурами установок про те, що збиток (недоотриманий

прибуток) приватних підприємств - це необґрунтоване привласнення прибутку державними підприємствами, до яких «благовольт» корумпована влада.

Позначаючи кожну характеристику сильних та слабких сторін функціонування державної та приватної власності, а також кожен фактор впливу на них через один бал, отримаємо пелюсткову діаграму функціонування та перспектив розвитку різних форм власності, що надасть можливість провести їх компаративний аналіз (рис. 5.2).

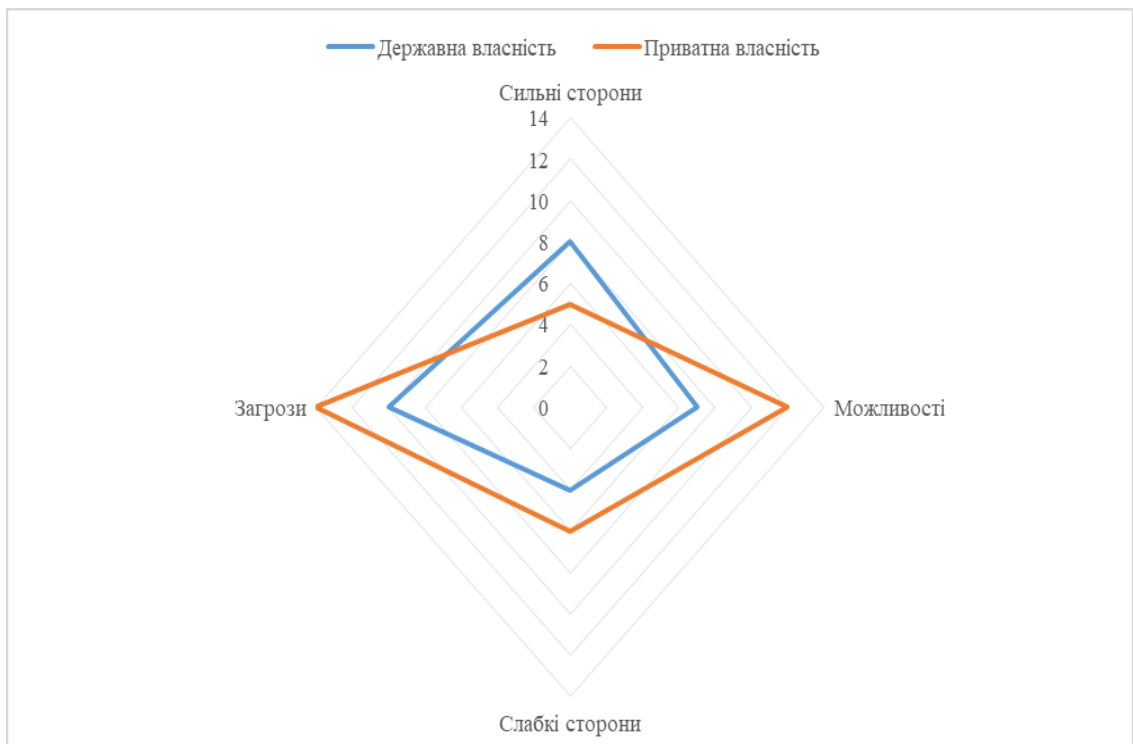


Рис. 5.2. Пелюсткова діаграма функціонування та перспектив розвитку державної та приватної власності

Джерело: побудовано автором за табл.Ж1 - Ж2 Додатку Ж.

Як видно з рис. 5.2, державна власність на даний момент є більш ефективною формою власності, проте, приватна власність має кращі перспективи розвитку. Разом із тим, через її вади та недоліки державна

власність характеризується більшим рівнем ризику (економічного, соціально-політичного, іншого), що створює додаткові загрози її функціонуванню.

Стосовно приватної власності слід відзначити, що її функціонування відрізняється підвищеними загрозами, але й більшими можливостями, отже, сильні сторони приватної власності поступаються, причому значно, сильним сторонам державної власності. Така ситуація свідчить про необхідність:

1) пильного державного контролю за функціонуванням як приватної, так і державної власності з формулюванням неупереджених висновків;

2) ретельного аналізу наслідків впровадження мусованої у науково-публіцистичних джерелах ідеї нагальної подальшої приватизації державної власності;

3) вирішення теоретичних і практичних питань створення збалансованої сукупності формоутворень власності, що вимагає впровадження низки моніторингових процедур [458].

Підсумовуючи результати SWOT-аналізу відносин власності, слід відмітити, що інтегрований негативний вплив на стан відносин власності здійснюють:

- *спотворена матеріально-технічна бази виробництва* завдяки: «передчасній» деіндустріалізації, коли виробництво заміщується послугами, не пов'язаними з підвищенням його ефективності (торгівлею, орендою, ремонтом тощо); довготривалому зниженню виробничого потенціалу підприємств всіх форм власності.

Лаконічний і у той же час переконливий опис негативної дії деіндустріалізації виробничих факторів на економічну систему розвинених країн надано у статтях дослідника Ю. Кіндзерського, який, відмітив, що «посилення деіндустріалізації в останні два десятиріччя відбулось у зв'язку з бурхливим розвитком високотехнологічного виробництва, в результаті чого кардинально підвищилася продуктивність праці на фоні помітного скорочення

зайнятих у промисловості та зменшення її частки у сукупному випуску, що, у свою чергу, зумовило перманентну кризовість і стагнацію у країнах Заходу. Це змусило їх уряди, продовжує вчений, змінити ставлення до індустріальної складової економіки, визнавши цю складову ключовим драйвером її стабільного, сталого і одночасно інклюзивного розвитку [459];

- комплексна дія інституціонально-правових факторів:

1) суперечливість статусу приватних підприємств (ст.113 Господарського кодексу України (ГКУ) надає право приватним підприємствам (ПП) діяти на основі приватної власності юридичної особи, при цьому згідно ст. 62 ГКУ ПП не можуть мати у своєму складі інших юридичних осіб) [309];

2) відсутність постприватизаційної (правової та економічної) підтримки підприємств, що посилює високі ризики інвестування у середній і великий приватний бізнес;

3) формування квазіринкової матриці інститутів. Взаємодія наведених інституціонально-правових факторів створює такий негативний синергетичний ефект як деінституціоналізація, основними формами прояву якої є спотворені ринкові інститути, що імплантовувались у інституціональну матрицю транзитивного суспільства, та стихійно виникненні неформальні інституції неринкової, навіть, антиринкової дії;

- комплексна дія економічних факторів, як от:

1) підміна інтересів суспільства інтересами державного апарату, отже, спотворення реальних цілей управління народною власністю;

2) посилення економічної і політичної влади національних кланово-олігархічних структур;

3) посилення втручання іноземного капіталу у вітчизняну економіку.

Негативний синергійний ефект наведеного переліку економічних факторів полягає у олігархізації економіки і соціуму країни, що починає продукувати у

зв'язку з інституціональними факторами інші негативні явища, стійке існування (відтворення) яких дає підставу ідентифікувати їх як деструктивні процеси;

- *комплексна дія інституціонально-економічних факторів*, як от: 1) відродження корупційно-бюрократичних засад системи управління соціально-економічним розвитком транзитивної країни, що обумовлює її інволюційний стан;

2) розгортання системного опортунізму у відносинах між всіма рівнями організації економічних суб'єктів;

3) використання концепції партикуляризму у розробці напрямів економічної політики, що не стимулює інноваційну активність державних підприємств.

Ми вважаємо, що взаємодія означених факторів продукує такі негативні синергійні ефекти, як: 1) бюрократизація з домінуючою властивістю до корупційності; 2) партикуляризм з домінуючою властивістю до системного опортунізму.

З метою доведення негативних змін у власності під впливом деструктивних дій виявлених комплексів факторів, що підтверджують її низький адаптивний потенціал, представимо взаємозв'язок якісних, кількісно-якісних та якісних зрушень (рис. 5.3).

Згідно рис. 5.3, кількісні зміни пов'язані з процесами зростання (накопичення елементів, що відповідають стану емерджентності системи (сукупності) відносин власності (формоутворення власності, моделі володіння, розпорядження, користування об'єктами власності; складання інституціональної матриці, що забезпечує реалізацію моделей господарювання, притаманних певним формам власності тощо).



Рис. 5.3. Діалектика змін відносин власності

Джерело: розроблено автором.

Кількісні зміни у відносинах власності пов'язані таким чином з формуванням адаптаційного потенціалу власності. Кількісно-якісні зміни власності означають появу нових елементів (механізмів, моделей) у: а) структурі інституціонально-правових відносин економічних суб'єктів; б) поведінкових відносин.

Як впливає з попереднього 4 розділу роботи, зміни поведінки суб'єктів часто не відповідають правилам і нормам, що продукуються інституціональною матрицею. Якісні зміни, розподіляються на якісно-кількісні (відображають

накопичення нових елементів) та перетворюючі (перетворюють структуру зв'язків оновленої сукупності елементів).

Наведений рис. 5.3 дозволяє також побачити, що кількісно-якісні та якісно-кількісні зміни розкривають стан використання адаптаційного потенціалу власності. Кардинальні перетворення відносин власності і є їх трансформацією.

На рис. 5.4 представлені зміни відносин власності за рівнями інституціонально-персоніфікованих суб'єктів:

- на рівні зв'язків [державна – керівництво підприємств]:

а) відбуваються негативні кількісні зміни: фактичне знищення підприємств з колективною формою власності; незмінність кількості об'єктів власності за участю іноземного капіталу;

б) не відбуваються кількісно-якісні зрушення, такі як: розповсюдження моделі дрібного інвестування приватного бізнесу; зміни відсоткового співвідношення моделей управління об'єктами державної власності (господарське відання - речове право суб'єкта підприємництва, який володіє, користується і розпоряджається майном, закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом), з обмеженням правомочності розпорядження щодо окремих видів майна; оперативне управління - речове право суб'єкта господарювання, який володіє, користується і розпоряджається майном, закріпленим за ним для здійснення некомерційної господарської діяльності [309];

- на рівні зв'язків [державні агенти – керівництво підприємств - індивіди] відбуваються такі негативні зміни власності, як:

а) значне погіршення стану людського капіталу; б) зниження рівня реальних доходів зайнятих;

в) зростання безробіття; г) зниження якості життя населення (падіння реальних доходів, споживання соціальних послуг);

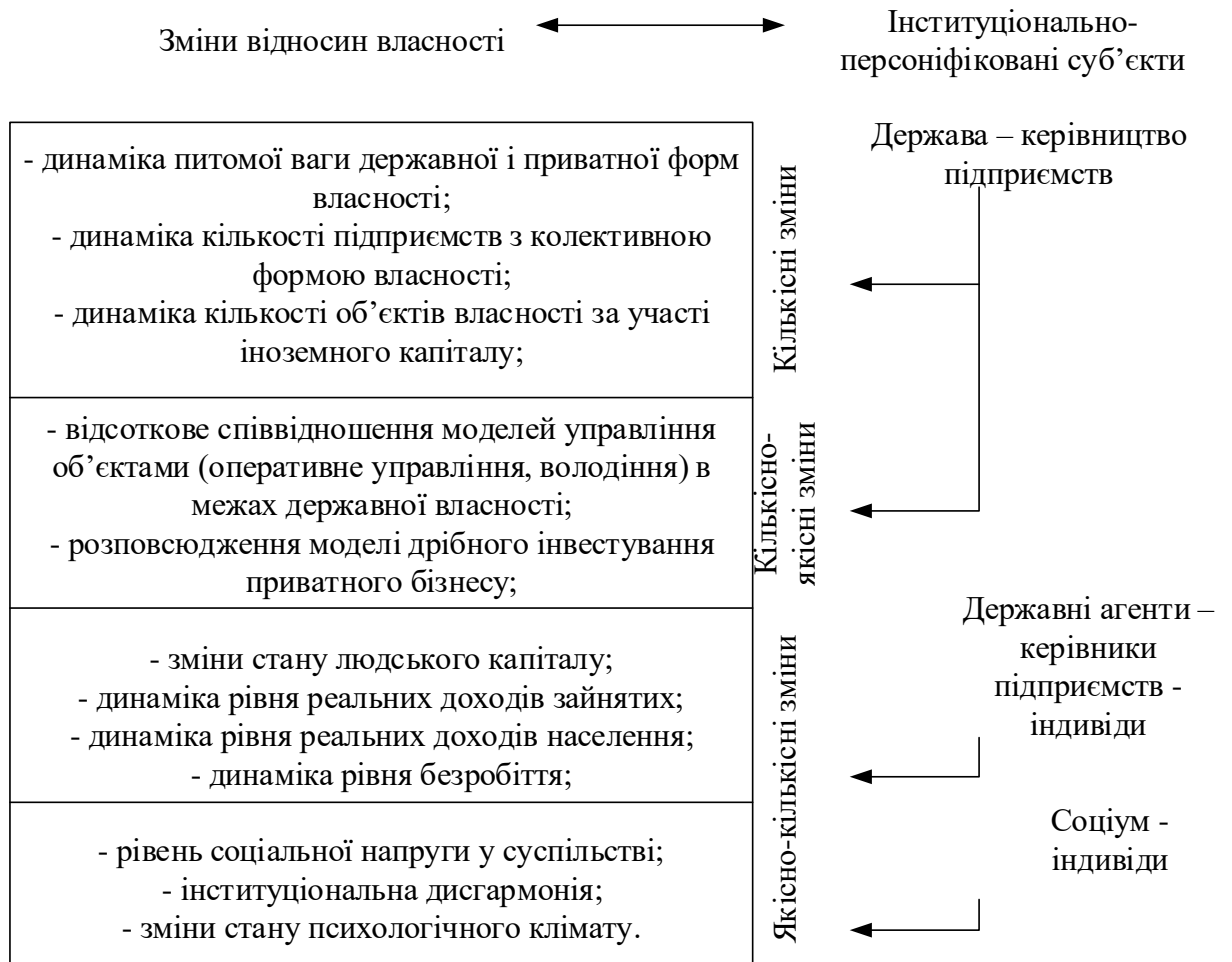


Рис. 5.4. Характеристика змін відносин власності у транзитивній економіці України

Джерело: розроблено автором.

- на рівні зв'язків [соціум - індивіди] практично очевидними стають такі негативні зміни, як:

а) посилення соціальної і психологічної напруги у соціумі (поява різних форм соціальної ексклюзії);

б) подальша дисгармонізація інституціональної матриці, відсутність соціальної довіри населення до системи державного управління (про що було детально визначено у попередньому розділі роботи), тощо. Наші дослідження

показали, що узагальнення комплексу причин, що обумовлюють погіршення стану відносин власності в умовах неемерджентної економічної системи України, яке дістало рівня деградації (накопичення економічних ретроознак (корупція, системний опортунізм, несприйняття інновацій), посилення соціальних деструкцій та інституціональних спотворень), може також розглядатися у таких аспектах, як: діяльнісний (поведінковий), інституціональний та гносеологічний, що відображають зміни внутрішньої структури зв'язків суб'єктами при виборі ними моделей поведінки:

1) у процесі господарської діяльності;

2) при створенні нових формальних і неформальних інституціональних «обмежень», адаптації до вимог старих «інституцій»;

3) у пізнанні, усвідомленні й оцінці умов своєї діяльності у якості власників/невласників факторів виробництва, управлінських чи господарюючих суб'єктів тощо.

Результати досліджень деградації відносин власності у діялісному аспекті представлені на рис. 5.5., згідно якого сутність деградації полягає у постійному відтворенні опортуністичної та корупційної основи управлісської діялісності державного апарату з регулювання економічної системи і відносин власності.

Деградаційний процес починається з монополізації державним апаратом політичної та економічної влади, що закономірно приводить до підміни інтересів соціуму приватно-груповими інтересами державних агентів і монополій, включаючи іноземні.

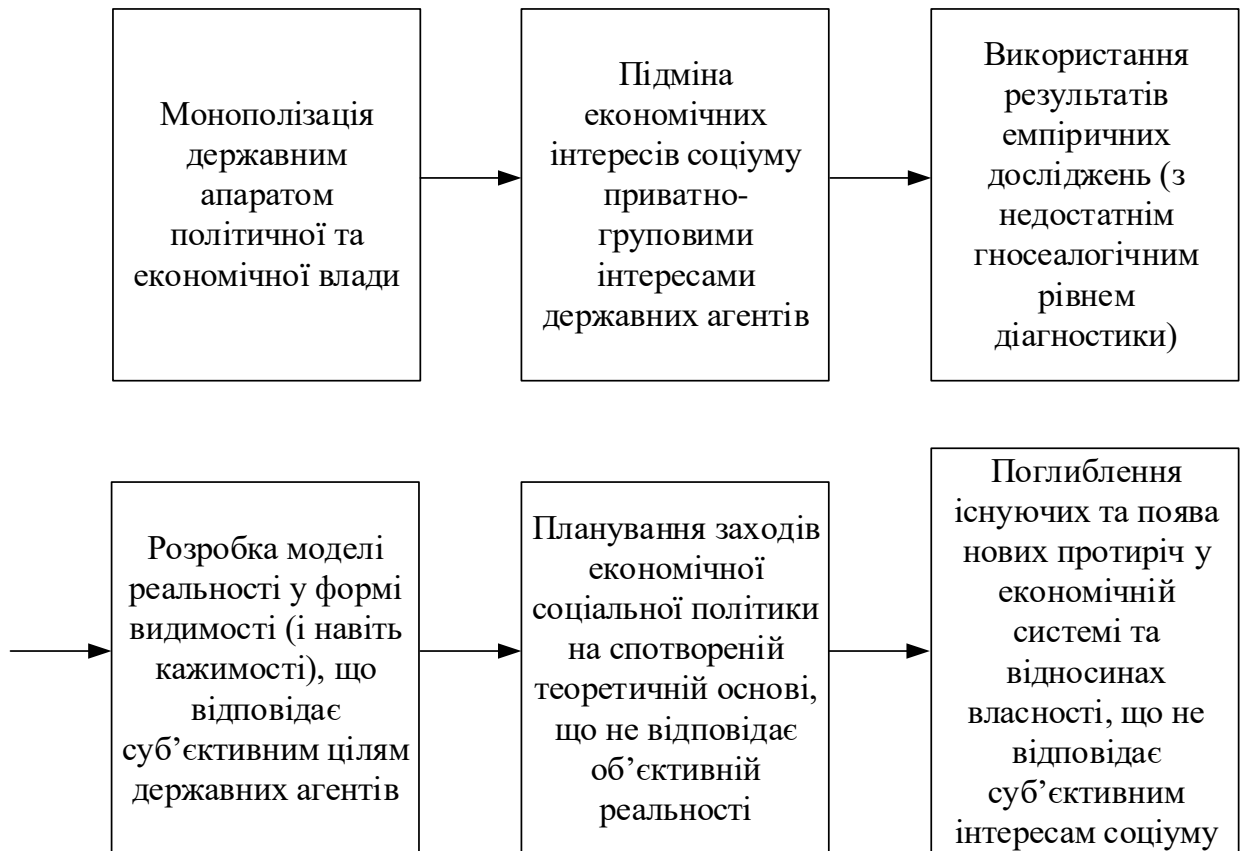


Рис. 5.5. Відтворення суб'єктивно-опортуністичної основи управлінської діяльності державного апарату з регулювання економічної системи та відносин власності

Джерело: розроблено автором.

Економічна реальність як простір управлінської діяльності державного апарату і господарської діяльності монополій «потерпає» від впровадження теоретичних моделей економічної системи і відносин власності, що відповідають критерію об'єктивності, але цілком відповідають суб'єктивним цілям державного апарату у союзі з монополіями.

Використані у процесі планування заходів державної економічної політики поверхневі теоретичні моделі економічної реальності (моделі «видимості», і навіть, «удаваності» реальних відносин):

а) не стають теоретичною підставою ефективних управлінських рішень держави;

б) сприяють погіршенню економічної ситуації для населення на користь монополіям та іншим наближеним до влади структурам;

в) провокують поглиблення існуючих та появу нових суперечностей у економічній системі та відносинах власності, що не відповідає суб'єктивним інтересам і цілям соціуму, соціальних груп, індивідів, породжуючи зворотній опортунізм.

Інституціональний аспект вивчення деградації відносин власності представлений на рис. 5.6, на якому розкриті підстави зрощення політичних та економічних сил у транзитивному суспільстві та утворення державно-

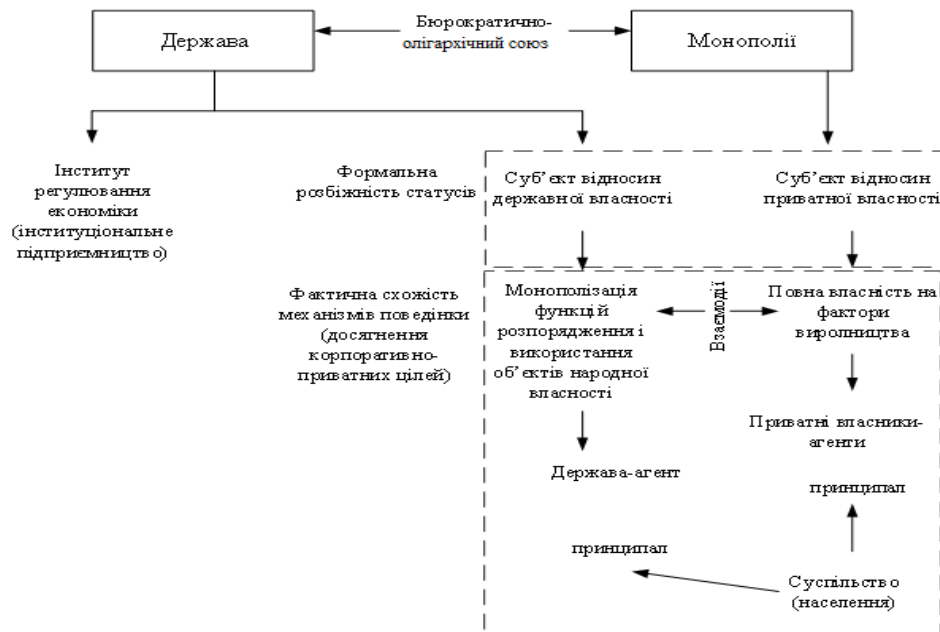


Рис. 5.6. Інституціональні аспекти бюрократичного «переродження» (деградації) відносин власності у немерджентній транзитивній економіці України

Джерело: розроблено автором.

монополістичного союзу (альянсу), що уособлює процес монополізації економіки на капіталістичній основі, як за часів старої системи – на соціалістичних підставах.

Згідно рис.5.6, можна побачити, що на поверхневому рівні досліджень, держава як суб'єкт відносин власності суттєво відрізняється від монополій як суб'єктів відносин приватної власності. З переходом від емпіричного до теоретичного рівня досліджень за видимими відмінностями спостерігається фактична схожість механізмів і цілей поведінки держави і монополій: з боку держави – її поведінка як монополіста у процесі розпорядження і використання об'єктів народної власності переважно у корпоративно-групових цілях, з боку монополій – переслідування приватно-групових цілей власників факторів виробництва.

З цього приводу, виявлене у багатьох наукових і публіцистичних працях співпадіння цілей державного апарату і монополій, схожість засобів їх досягнення, дало підставу ідентифікувати корупцію і опортунізм як головні властивості механізмів бюрократично-олігархічної взаємодії цих суб'єктів.

Підкреслюючи схожість цілей і поведінки державного апарату і монополій, сучасний інституціоналізм, не заперечуючи владу корупції і свавілля монополій, запропонував більш цивілізовану агентську модель взаємовідносин, що описує відносини між принципалом (наймачем) і агентом (найманим працівником).

По відношенню до монополій як головного принципала, наймані робітники є агентами, поведінкою яких успішно маніпулюють. Стосовно держави, слід відмітити, що її становище є двоїтим: з одного боку, вона є агентом по відношенню до суспільства, інтереси і потреби якого має захищати і задовольняти, з іншого боку, через монополізацію влади, стає принципалом по відношенню до соціуму та його груп, ставлячи на друге місце, чи зовсім ігноруючи їх інтереси.

В руслі сказаного стає очевидною значущість гносеологічного аспекту досліджень деградації відносин власності, особливості якого продемонстровані на рис. 5.7, який дозволяє ще раз побачити такі переваги теоретичного рівня досліджень відносин власності, як:

- розробка моделі відносин власності (з високим рівнем узагальнень, що надає змогу уникнути поверхневих трактувань їх руху на рівні видимості і, навіть, удаваності, як це робиться, наприклад, у працях adeptів теорії поведінкової економіки);

- надання наукового обґрунтування цілей управлінської діяльності держави як головного (вищого) інституціонального суб'єкта стосовно забезпечення прогресивного розвитку відносин власності, що саме відповідає вимогам і цілям суспільства;

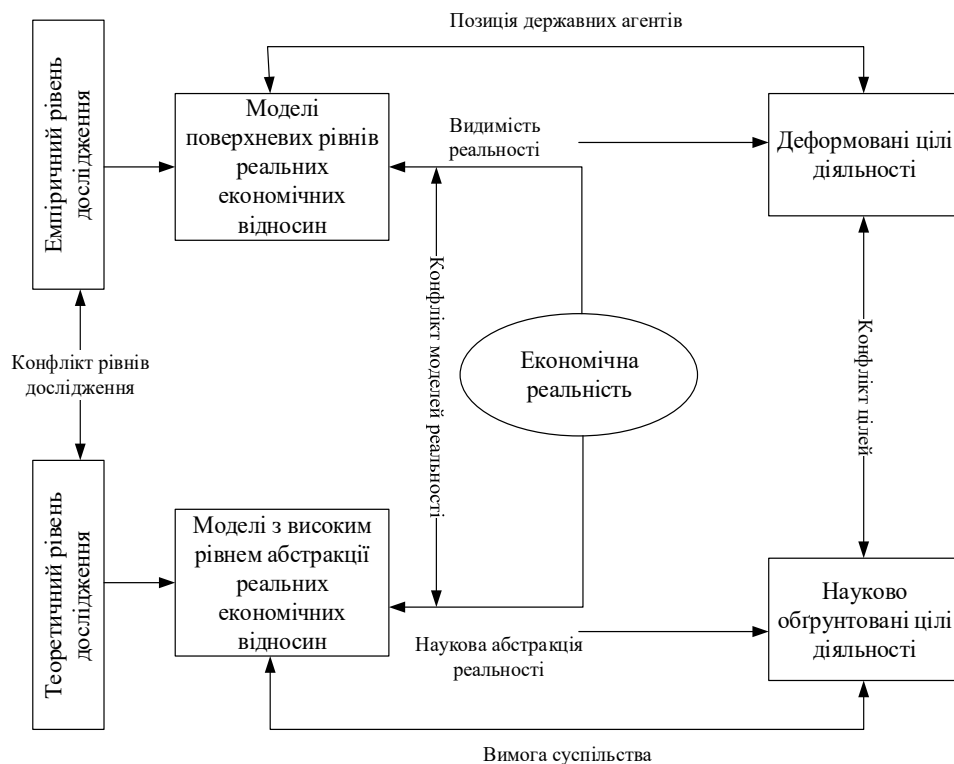


Рис.5.7. Конфлікт цілей соціально-економічної поведінки держави і суспільства

Джерело: розроблено автором.

- уникнення так званого «потрійного» конфлікту в процесі пізнання економічної реальності: конфлікту рівнів дослідження, конфлікту моделей реальності, конфлікту цілей державного апарату-принципалу і соціуму - складного соціального агента (за термінологією сучасного інституціоналізму).

Додаючи до матеріалу, присвяченого розробці теоретичної моделі власності, яка: а) відобразила посилення експлуатації найманих робітників і населення в цілому з боку олігархічно-бюрократичних кланів; б) поглибила характеристику таких властивостей сучасної сукупності відносин власності, як: неемерджентність, рентоорієнтованість, неінноваційність, збереження ретрознак (ознак техніко-виробничої відсталості об'єктів власності), ми вважаємо, що достатньо продуктивним є також дослідження зв'язків усередині кланово-бюрократичних утворень.

Слід відзначити, що з позицій ексклюзивності влади і можливостей монополій, олігархія («влада небагатьох») досліджується у:

по-перше, специфічному *суб'єктному* сенсі, (у статтях політологів, соціологів-популістів, на кшталт, С. Кордонського і Л. Косалса) як влада невеликої групи людей, що контролюють країну чи організацію, або група людей, які одночасно є власниками засобів виробництва і можновладцями (магнатами, суб'єктами високого соціального статусу);

по-друге, *політичному* сенсі, як політичний режим, у якому влада (політична, економічна, ідеологічна та ін.) належить невеликій, закритій та тісно згуртованій групі осіб, чи недемократична форма правління, що забезпечує панування вузького кола найбагатших осіб (що відображається у численних статтях соціологів і правознавців, присвячених проблемам послаблення корупції);

по-третє, *економічному* сенсі, як правляча група представників фінансово-промислового капіталу, що зосереджує у своїх руках основну владу і визначає внутрішню та зовнішню політику країни (у загальновідомих і цитованих у даній

роботі працях В. Геєця, Ю. Кіндзерського, В. Майбороди, Т. Єфременко, Є. Суїменко, В. Якубенка та ін.).

Дослідники сучасну економічну систему транзитивного українського суспільства продовжують ідентифікувати як кланово-олігархічний (кронічний, «кумівський») капіталізм, й пропонують побудову демократичного, народного тощо капіталізму. Інша частина вчених більш оптимістично описує вітчизняну економічну систему, яка функціонує на ринкових засадах, має досягти стійкого розвитку, наразі вже «інклюзивного» розвитку.

Цікавим дослідженням за цими питаннями є стаття Ю. Мірясова, де представлено матрицю моделей кланово-олігархічного капіталізму в Україні [460]. На думку вченого, існують можливості не лише мінімізації негативних наслідків панування олігархічно-бюрократичних кланів, але й достатньо швидкого переходу до моделі «вільної конкуренції» при наявності децентрованого (дисперсного, «розпорошеного») бізнесу та слабкої («зламаної», за Ю. Мірясовим) держави, що:

по-перше, скоріше відповідає пізній (мануфактурній) стадії розвитку феодального способу виробництва, а не реаліям сьогоденної «цифрової» економіки України;

по-друге, фактично «виправдовує» сучасний деградаційний розвиток великого вітчизняного виробництва, його своєрідного роздріблення;

по-третє, означає послаблення держави як важливого макроекономічного суб'єкта, відповідального за задоволення суспільних потреб, забезпечення нормальної життєдіяльності соціуму;

по-четверте, передбачає повну підконтрольність національної економіки інтересам глобального капіталу;

нарешті, по-п'яте, спотворює модель «вільної конкуренції» й підспудно стає інструментом «світоглядного зомбування» суспільства, яке, на думку

можновладців світового рівня, мають погоджуватися з будь-якими реформаціями влади.

Але, на нашу думку, певний практичний і концептуальний сенс може мати вдосконалена матриця моделей вітчизняного олігархічного капіталізму цього дослідника (табл.5.4), у якій нами виділено наступне:

1) при стійкій («сильній») державі і вертикально концентрованому (диверсифікованому) «сильному» бізнесу, звісно, є корупція, але її рівень можна кваліфікувати як середній, тобто нижчий за ситуацію слабкої держави чи дисперсного бізнесу (агресивний клановий, або залежний клановий капіталізм, відповідно); 2) при одночасній слабкості вітчизняної держави і бізнесу рівень корупції не зменшується, як передбачав вчений, а збільшується через експансію глобального капіталу, який починає виконувати роль «хижака» на внутрішньому ринку чужої транзитивної країни.

Таблиця 5.4

Моделі кланово-олігархічного капіталізму в Україні

Бізнес	Держава	
	Стійка	Слабка («надламана»)
Концентрований вертикально (диверсифікований)	<p>I. Врівноважений клановий капіталізм <i>Механізм:</i> обернена залежність держави і бізнесу у пошуку й розподілі ренти. <i>Тип</i> корупції: держава (хижак/жертва) – бізнес (жертва/хижак), чи (дилема в'язня за інституціоналізмом); <i>Рівень</i> корупції: середній</p>	<p>III. Агресивний клановий капіталізм <i>Механізм</i> впливу: знизу вверху, тобто лідерство бізнесу у пошуку й розподілі ренти <i>Тип</i> корупції: бізнес – хижак; <i>Рівень</i> корупції: великий</p>
Концентрований горизонтально (дисперсний, отже, розпоршений, розсіяний)	<p>II. Залежний клановий капіталізм <i>Механізм</i> впливу: зверху вниз, тобто лідерство держави у пошуку й розподілі ренти; <i>Тип</i> корупції: держава-хижак <i>Рівень</i> корупції: великий</p>	<p>IV. Експансія іноземного кланового капіталізму <i>Механізм:</i> ззовні, тобто лідерство іноземного капіталу на внутрішньому ринку транзитивної країни; <i>Тип</i> корупції: глобальний капітал – хижак; <i>Рівень</i> корупції: великий</p>

Джерело: розроблено автором за [460].

5.2. Процес, механізми та інструментарій управління власністю

Зазвичай, на необхідність управління відносинами власності та проблеми, що з цього випливають, звертають увагу в основному фахівці з публічного (у тому числі) державного управління та правознавці, причому кожен у своїй площині досліджень.

У науково-методичній літературі публічне управління визначають як систему кооперації державних, муніципальних, некомерційних і змішаних структур, покликану забезпечити задоволення суспільних інтересів і рішення колективних проблем. У системі публічного управління державне управління відображається як здійснення державою в процесі управлінської діяльності публічно-владних повноважень, відповідних як вимогам результативності та ефективності, так і вимогам підзвітності.

Управлінська діяльність державного апарату вивчається під різними кутами зору, і з різних наукових позицій і шкіл, але за будь-яких аспектів і напрямів досліджень автоматично передбачається, що інтереси соціуму (принципала) і державних агентів априорі співпадають. Дане твердження, на нашу думку, має сенс відносно вимог до управлінських рішень та процесу їх прийняття, з якими згодні суб'єкти (державний апарат) та об'єкти (інші інституціональні суб'єкти) процесу управління відносинами власності.

Матеріал, наведений у табл. 5.5 дозволяє:

по-перше, побачити послідовність процедур і операцій розробки, прийняття й виконання управлінських рішень, що спираються на результати моніторингу і діагностики;

по-друге, зробити висновок про те, що інституціональні економічні суб'єкти (перед усім, підприємства і державні агенти) приймають участь у процесі управління власністю;

Таблиця 5.5

Зміст процедур і управлінських операцій щодо впливу на функціонування відносин власності (на основі результатів діагностики їх стану)

№ з/п	Процедури	Умови успішного виконання операцій
	Діагностична (склад операцій)	
1	Моніторинг показників функціонування і розвитку відносин власності	1. Організація системи моніторингу 2. Відповідальне виконання функції інформаційного забезпечення процесу діагностики
2	Оцінка стану системи відносин власності	1. Вибір оптимальної моделі діагностики власності як складної системи 2. Селекція оціночних показників
	Цілеполягання (склад операцій)	
3	1). Визначення та обґрунтування цілей 2). Формулювання і постановка цілей 3). Коректування цілей	1. Рівень наукового потенціалу розробників рішень 2. Врахування вимог об'єктивних економічних законів 3. Проведення науково-теоретичного неупередженого цілеполягання 4. Забезпечення умов несуперечливості системи інтересів державного апарату і суспільства
	Організаційна (склад операцій)	
4	1). Вдосконалення діючих та створення нових механізмів управління 2). Створення відповідної структури управління	1. Заохочення управлінських інновацій 2. Відсутність/помірний рівень опортунізму державного апарату 3. Помірний рівень корупції
	Інформаційна робота (склад операцій)	
5	1). Накопичування інформації 2). Зберігання інформації 3). Пошук інформації 4). Обробка інформації 5). Передача інформації	1. Кількість і якість (цінність) інформації 2. Автоматизація операції обробки інформації 3. Моніторингові дослідження 4. Створення інформаційної системи
	Аналітична робота (склад операцій)	
6	1. Оцінка параметрів 2. Розрахунок показників 3. Графічна робота 4. Класифікація, аналіз	1. Вибір найдоцільніших методів аналізу 2. Кваліфікація фахівців, які здійснюють аналіз первинно обробленої інформації. 3. Автоматизація розрахунків і логічних операцій
	Розробка і вибір варіанту дій: типу, виду рішень (склад операцій)	
7	1. Пошук варіантів дій 2. Визначення критеріїв вибору 3. Співставлення варіантів 4. Організаційне оформлення 5. Прийняття рішень	1. Вибір методів розробки і методик оцінки рішень 2. Досвід і кваліфікація розробників рішень, керівників і виконавців. 3. Використання сучасної комп'ютерної техніки
	Практична робота: реалізація рішень (склад операцій).	
8	1. Доведення рішення до виконавців і розподіл завдань 2. Наділення повноваженнями 3. Контроль за виконанням рішень	1. Виконавча дисципліна 2. Неупередженість оцінок наслідків реалізованих рішень 3. Аналіз причин відхилень, зовнішніх і внутрішніх ефектів

Джерело: складено автором за [461].

по-третє, виділити саме цілеполягання як початкову (вихідну) процедуру у процесі прийняття рішень з питань управління власністю, вирішення діагностованих проблем її функціонування і розвитку [461].

Згідно табл. 5.5, неупереджене й науково обґрунтоване цілеполягання майбутнього стану економічної системи разом з перспективами розвитку відносин власності є не лише вихідною, але й виключно важливою процедурою, адже, кардинально впливає на результати процесу управління господарською діяльністю суб'єктів, вибір ними моделей економічної поведінки звідси.

З цього приводу актуалізується значущість таких чинників успіху запланованих рішень, як: рівень наукового потенціалу розробників рішень; врахування вимог об'єктивних економічних законів; гармонізація (несуперечливість) системи інтересів державного апарату і суспільства; проведення науково-теоретичного неупередженого цілеполягання.

Ми вважаємо, що науково-теоретичне неупереджене цілеполягання нового стану відносин власності, який відобразатиме нова теоретична модель їх функціонування й розвитку, має:

а) починатися з емпірично-описового рівня вивчення економічної реальності процесів привласнення/відчуження;

б) переходити до емпірично-наукового рівня, що дозволить відійти від поверхневої характеристики реальних процесів й впорядкувати сукупність дефініцій певних термінів;

в) поглиблювати науковий рівень досліджень, переходячи до теоретичних визначень сутності термінів, нарешті, підніматися до науково-методологічного рівня впорядкування понять, категорій, що визначають сутність закономірних змін у системі відносин власності.

Ми також вважаємо, що перехід на науково-методологічний (категоріальний) рівень досліджень відносин власності, кардинально впливатиме на ефективність і результативність процесу прийняття

управлінських рішень щодо забезпечення змін у цьому складному об'єкті, адже створюється можливість:

- *виявлення*: а) причин розбіжностей і, навіть протиріч у системі економічних інтересів державного апарату, підприємств, індивідів і суспільства в цілому;

б) причин деформацій «ринкових» інститутів, гальмування розвитку вітчизняної економічної системи та дисгармонізації сукупності форм власності;

в) механізмів процесу опортуністичного переродження моделей поведінки інституціонально-персоніфікованої структури економічних суб'єктів, на додаток до їх неінноваційності, рентоорієнтованості, корупційності тощо;

г) умов перетворень господарських відносин на дійсно цивілізованих ринкових засадах та успішної імплантації ринкових інститутів, які, натомість, понині перероджуються у так звані «деформи» (спотворені інститути).

- *розробки*: 1) критеріїв з'ясування принципів відмінностей між різними теоретичними моделями функціонування й подальшого розвитку вітчизняної транзитивної економічної системи та відповідної сукупності економічних відносин власності; 2) наукового обґрунтування відповідних управлінських рішень стосовно забезпечення відновлення й розвитку сукупності економічних відносин власності, апелюючи до вимог об'єктивних економічних законів, а не суб'єктивних бажань управлінсько-олігархічних структур, максимально стримуючи (у прийнятній формі) конфлікти політичних і економічних інтересів між всіма суб'єктами, задіяними у процесах привласнення/відчуження;

- вдосконалення державного регулювання у системі господарського механізму.

Згідно наведеного рис. 5.8, господарський механізм складається з блоків: державне регулювання (ДРТ), ринковий механізм (РМ), монополюно-ринковий механізм (МКМ).

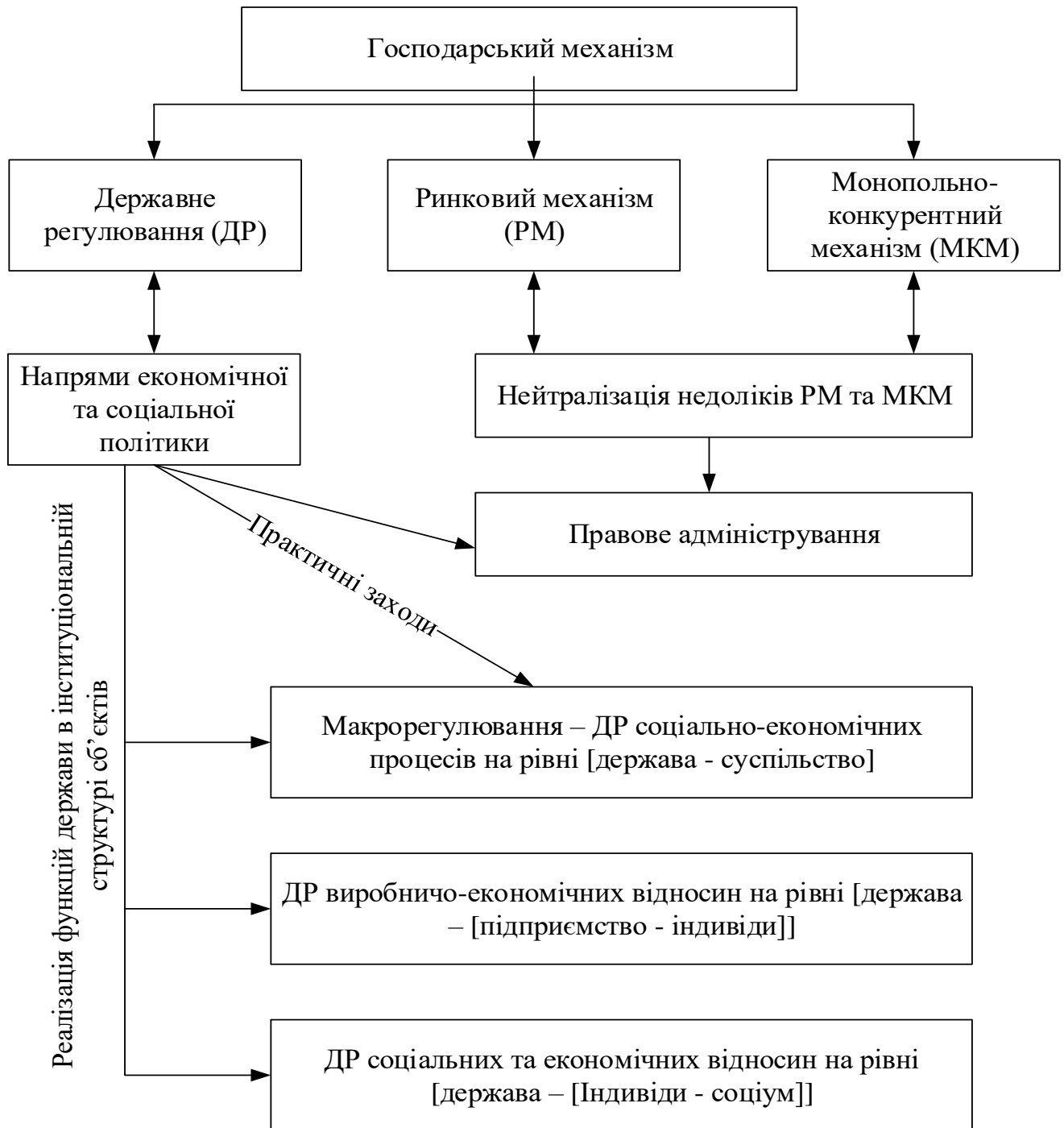


Рис. 5.8. Державне регулювання у системі господарювання
 Джерело: складено автором за [462].

Зазвичай, дослідники розглядають структуру, цілі, заходи ДРЕ, визначаючи, що це – напрями економічної і соціальної політики держави, що

реалізують її функції економічними методами. Практика господарювання економічних суб'єктів показала, що у перелік цілей ДР має бути віднесена нейтралізація недоліків РМ та МКМ адміністративно-правовими методами. Сукупна дія означених методів управління з боку держави розкриває її роль як головного суб'єкта макрорегулювання соціально-економічних процесів на рівні [держава – суспільство], коли визначаються перспективи і стратегічні цілі життєдіяльності соціуму.

Метою державного регулювання на макrorівні економіки визнається вирішення соціальних, політичних, економічних проблем, що виникають на шляху сталого розвитку суспільства, сприйняття створенню господарської системи, орієнтованої на вибір найефективніших варіантів використання наявних факторів виробництва та підтримання сприятливих соціально-економічних умов життєдіяльності соціуму [462].

Дослідник Г. Мальцев за мету державного регулювання економіки вбачає встановлення і забезпечення державою спільних правил поведінки суб'єктів та корегування їх діяльності за індивідуальним підходом. В результаті, вважає дослідник, має скластися модель триєдиного регулювання в економічній сфері (єдині правила, різні режими, індивідуальні адміністративні акти) [463, с. 340-366], що охоплює проблематику регулювання поведінки як інституціонально-персоніфікованих суб'єктів з позицій єдності загального, особливого, одиничного.

Вчений В. Воротін взагалі ототожнює державне і макроекономічне регулювання економіки, вважаючи, що - це організаційний і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності [464], тобто виділяючи лише макrorівень зв'язків державного апарату з іншими економічними суб'єктами.

Між тим, лише на рівнях [держава – [підприємства – індивіди]] реалізується весь спектр напрямів економічної політики держави з

домінуванням тактичних цілей (у статті 10 Господарського кодексу України закріплено такі основні напрями економічної політики держави: структурно-галузева, інвестиційна, амортизаційна політика, політика інституційних перетворень, цінова, антимонопольно-конкурентна, бюджетна, податкова, грошово-кредитна, валютна і зовнішньоекономічна політика [309], однак, при цьому не акцентується увага на науково-технічній, фінансовій, соціальній політиці, політиці зайнятості і доходів).

У той же час, у вітчизняних умовах транзитивного стану економіки, активно реалізуються фіскальна, фінансова і кредитно-грошова, зовнішньоекономічна політика, політика розподілу й перерозподілу доходів, що у сукупності складають обмежену ліберально-монетарну модель регулювання господарських процесів.

Державне регулювання охоплює як макро, так і мікрорівень економіки, й характеризується тим, що держава як керуюча система активно взаємодіє з управлінським апаратом підприємств, складаючи ієрархічну систему (рис. 5.9).

Згідно рис. 5.9, система управління власністю має декілька рівнів:

1) макрорівень, на якому головним суб'єктом виступає держава, впливаючи на економічну поведінку інших національних агрегованих суб'єктів (секторів підприємств-виробників, споживачів) методами рентоорієнтованої, корупційної, опортуністичної тощо дії;

2) мікрорівень, який представлений підприємствами, що кооперуються чи/та конкурують, проявляють чи стримують схильність до опортунізму по відношенню до держави як головного інституціонального суб'єкта, партнерів-стейкхолдерів, найманого персоналу;

3) нанорівень, що представлений персоніфікованими суб'єктами – індивідами самостійними чи у складі домогосподарств. На макрорівні зв'язки у інституціональній тріаді [держава – [індивіди – соціум] проявляються незадовільні наслідки реалізації державної соціальної політики (зниження

реальних доходів, навіть, як постійно підкреслюється у роботі, злиденність частки населення), стає очевидною низька рентабельність державних підприємств (виробничо-комерційної діяльності держави як економічного суб'єкта).

Звідси робиться висновок про нагальну необхідність планування чергового етапу приватизації не лише державних промислових підприємств (знищити державну власність як «розсадник» ретроознак, за В. Папавою), але й об'єктів соціальної інфраструктури (за твердженням американських лібералів-демократів Л. Келсо та П. Келсо, всі заклади освіти, медицини, культури (театри, музеї) мають працювати на комерційній основі, й населення, незважаючи на стан зубожіння, має самостійно відшукувати кошти для оплати їх послуг).

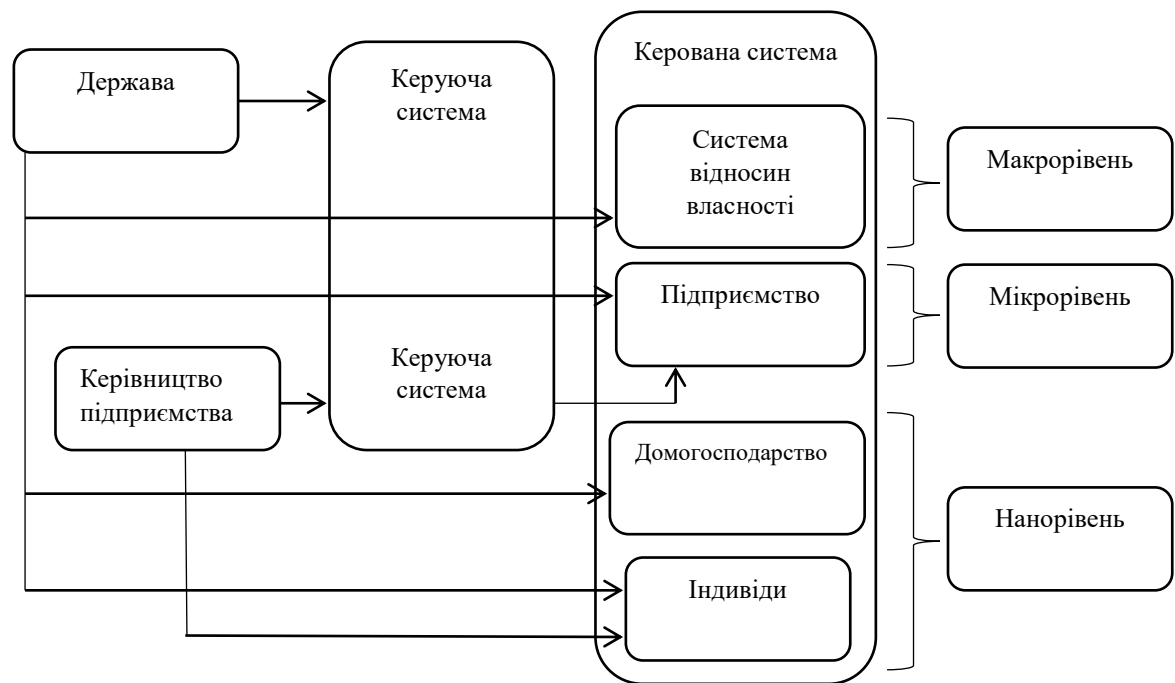


Рис. 5.9. Державне управління за рівнями економіки

Джерело: розроблено автором.

Тут доречно згадати цитовані у роботі висловлення політекономів А. Колганова та О. Бугаліна щодо неефективності державних підприємств, які є власне державними саме через значну витратність надання соціальних послуг. Стосовно неефективного господарювання державних підприємств у виробничій сфері, то значною мірою є правим В. Папава, проте приватизація не є єдиним способом підвищення їх ефективності. Наразі активно обговорюється необхідність запровадження в межах механізму управління господарськими процесами моделі державно-приватного партнерства, сутність й переваги якого у підвищенні ефективності, перед усім, державного підприємництва викладені у працях багатьох вчених.

У теорії і практиці управління існує велика кількість підходів до теоретичного визначення поняття «механізм управління» певним об'єктом. Так, у межах стратегічного підходу О. Гопкало визначає механізм управління як заходи стратегічного та оперативного управління і планування діяльністю підприємств, їх потенціалами, наявними ресурсами тощо [465].

За процесним підходом механізм управління С. Мальцевим та іншими вченими характеризується як діючий порядок, послідовність прийняття управлінських рішень щодо планування, організації, контролю, мотивації й регулювання будь-якого виду господарської діяльності, в ході яких використовуються ресурси [466].

До переліку видів механізмів управління відносять інституціонально-правовий, соціально-політичний, організаційно-економічний, тощо, причому, останньому приділяється найбільше уваги з позиції теорії і практики господарювання. До складу організаційно-економічного механізму управління системним об'єктом вчені Т. Полозова, Ю. Овсяченко, крім економічної складової, відносять нормативно-правову складову, що має особливу значущість в управлінні економічними відносинами власності, які реалізуються через правові форми [467].

Узагальнюючи вищесказане відзначимо, що організаційно-економічний механізм управління будь-якими складними соціально-економічними об'єктами (у тому числі, підприємствами) є системою взаємозв'язаних методів, регуляторів, алгоритмів управління, норм і нормативів, використання яких (з дотриманням певних принципів, правил і методик), має забезпечувати підвищення якості та ефективності зв'язків між елементами (складовими) досліджуваних об'єктів.

Ми також погоджуємося з багатьма вченими щодо доцільності виділення у складі організаційно-економічного механізму управління системним об'єктом таких взаємопов'язаних підсистем, як: підсистему забезпечення, функціональну підсистему, цільову підсистему. Забезпечуюча підсистема складається в свою чергу, з правового, ресурсного, нормативно-методичного, науково-технічного, інформаційного забезпечення процесу управління, тобто забезпечуюча підсистема містить у собі комплекс субпідсистем забезпечення. До цільової підсистеми входять цілі, критерії їх вибору, основні результати й методики оцінки досягнення цілей. Функціональними субпідсистемами є планування, організація, мотивація, контроль та регулювання.

До складу системи управління та її організаційно-економічного механізму входять в якості елементів методи управління, інструменти і важелі. Як відомо, метод управління – це система способів впливу суб'єкта управління на об'єкт для досягнення певного результату.

З урахуванням сказаного слід відзначити, що вірно підібрані методи управління забезпечують ефективність застосування керуючим суб'єктом організаційно-економічного механізму управління станом (статичними характеристиками) і динамікою (змiнами) досліджуваного об'єкта.

Також відомо, що методи управління поділяються на:

непрямі: економічні, засновані на соціально-економічних закономірностях розвитку суспільства; соціально-психологічні, які базуються на формуванні й

використанні громадської думки щодо соціально значущих морально-етичних категорій;

прямі: адміністративно-правові; організаційно-розпорядчі, що передбачають єдність прав і відповідальності органів управління і посадовців за всією ієрархією управління.

Крім перелічених елементів до складу організаційно-економічного механізму управління системним об'єктом вчені Н. Алексєєва, Л. Фролова, С. Чимшит відносять засоби впливу, які розуміються як форми, методи, важелі та інструменти управління економічними процесами на основі дотримання певних принципів, норм, методик [468; 469].

Слід також відзначити, що в теорії організації вважається важливим методологічним питанням розрізнення понять «важіль» та «інструмент». З'ясування розбіжностей цих понять надало підставу визначити важіль як засіб впливу на об'єкт зсередини, тобто як засіб, «вмонтований» в механізм (внутрішній конструктивний елемент механізму), та представити інструмент як універсальну форму організації зовнішнього впливу. Отже, порівнюючи ці поняття, необхідно відзначити, що важіль є безпосереднім елементом механізму впливу на певний вид об'єкту чи групу об'єктів, й формується та адаптується спеціально для них, натомість, інструмент – це засіб впливу на роди об'єктів (сукупність їх видів) [470].

Узагальнюючи матеріал, викладений у працях сучасних фахівців з питань менеджменту діяльності підприємств складних об'єктів Т. Онисенко, Н. Комарницької, представимо також порівняльну характеристику підходів, які також можна застосувати до моделювання процесу і організаційно-економічного механізму управління рухом такого системного об'єкта як відносини власності [471, с.32-33; 472] (табл. 31 Додаток 3).

Компаративний аналіз підходів до управління рухом відносин власності дозволяє визначити першість матричного підходу у вирішенні теоретичного і

практичного питання щодо максимального охоплення різних аспектів дослідження стану і рухів різних форм власності, адже саме матричний підхід, який дозволяє:

а) об'єднати системні переваги інших дослідницьких підходів (інтеграційного, відтворювального і процесно-функціонального);

б) враховувати одночасно економічну поведінку різних інституціонально-персоніфікованих суб'єктів;

в) оптимізувати взаємодії керованої та керуючої підсистеми суб'єктів відносин власності;

г) оцінити ефективність керованої і керуючої підсистеми в управлінні цілим – відносинами власності.

Вдалий приклад застосування матричного підходу до побудови організаційно-економічного механізму управління підприємством продемонстровано у статті вітчизняної дослідниці Г. Дудукало, яка запропонувала здійснювати оцінювати ефективність на мікрорівні процесу управління підприємством за такими групами параметрів:

1) для керуючої підсистеми: а) оцінка ефективності управлінського персоналу; б) оцінка ефективності організаційної структури управління; в) оцінка ефективності технології управління; г) оцінка ефективності організаційної культури;

2) для керованої підсистеми: оцінка ефективності управління операційною, маркетинговою, інноваційною, фінансовою, інноваційною тощо діяльністю; оцінка ефективності управління персоналом [473].

На рівні підприємств економічними важелями організаційно-економічного механізму управління відносинами власності (відносинами між власниками – невласниками засобів виробництва, точніше, факторів виробництва) визначаються стимули, дестимули, матеріальна відповідальність.

Керівництво підприємства за допомогою економічних важелів впливає на приймаючого суб'єкта (персонал), мотивуючи:

а) кардинальні зміни його поведінки;

б) ініціюючи нові відносини. Програми, плани соціально-економічного та технічного розвитку підприємства, понині вважаються важливішими інструментами управління, й активно застосовуються в організаційно-економічному механізмі управління сукупністю відносини власності на рівні підприємств, забезпечуючи корегування поведінки персоналу відповідно до цілей керівництва підприємств (мікрорівневої керуючої системи), та адаптацію підприємства в цілому до поведінки стейкхолдерів та до управлінсько-адміністративних рішень державного апарату.

Схожі висновки зроблені у статті української дослідниці О. Жихарцевої, яка на рівні підприємств, розділила засоби управлінського впливу на: 1) внутрішні організаційні (кадрове забезпечення, структура управління тощо) та економічні засоби (амортизаційна політика, політика ціноутворення підприємств), що відповідає трактовці поняття «важелі»; 2) зовнішні організаційні (інформаційне забезпечення, правове регулювання, захист інформації) та економічні засоби (податкові ставки, страхові премії, ціни, податки, субсидії, дотації, банківські відсотки тощо), що характеризує функціональне призначення перелічених засобів впливу як управлінських інструментів [474].

Ми маємо додати, що зовнішні організаційно-економічні засоби впливають також на можливості адаптації підприємств до поведінки стейкхолдерів, особливо, коли обирається стратегія коопетиції (розподіл ризику, відповідальності, участь у спільних прибутках). У своїй сукупності важелі та інструменти виступають як економічні регулятори – засоби зміни економічного стану об'єкта відповідно до цілей суб'єкта управління.

Крім праць, фактично присвячених проблематиці мікрорівня системи й організаційно-економічного механізму управління рухом і змінами відносин власності, постійно з'являються праці присвячені якості та ефективності державного управління.

Так, дослідниця В. Попова відмічає, що становлення національної економіки потребує зміни масштабів і моделей управління, для чого необхідне розвантаження державного менеджменту до прийняттого рівня, розділення бізнесу і влади на рівні окремих персоналій, оптимального співвідношення націоналізації, роздержавлення, приватизації власності, що знімає безліч питань, пов'язаних з соціальною напруженістю [475].

Слід також відзначити, що будь-яка праця у галузі економічних чи правових досліджень, додає нових характеристик до визначення організаційно-економічного механізму управління власністю. Вчені В. Анташов, В. Дюрядін, А. Леміш, Г. Уварова підкреслюють двоїтий характер механізму управління власністю та її змінами, як економічного поняття, що відображає узагальнене уявлення про цілі і задачі управлінських регулюючих дій з орієнтацією на принципи продуктивного функціонування економічної системи і відносин власності, та як юридичне поняття, що описує комплекс загальних правових норм і спеціальних правил, які регламентують процес функціонування відносин власності інституціонально-персоніфікованих суб'єктів в певний період часу [476; 477].

Науковці, наголошуючи в своїх працях на виключній значущості елементів управлінського регулюючого механізму в сфері відносин власності, виділяють групу основних елементів і додаткових. До першої групи, на думку В. Дюрядіна, А. Леміш, відносяться елементи – суттєві характеристики процесу реалізації відносин власності, без яких неможливо уявити відповідний механізм їх реалізації: власники засобів виробництва, їх взаємодія з державою як

суб'єктом правовідносин власності, зокрема, через податки, об'єкти оподаткування, ставки податку, відносини з найманим персоналом тощо.

Додаткові елементи – це елементи, які розкривають специфіку реалізації прав державного апарату як власника державного майна, розпорядника народним багатством (ресурсами), регулятора виробничо-ринкових відносин (інструменти гарантування прав власників, інвестиційні пільги, цінова політика) [476, с. 26].

При цьому слід зазначити, що заходи щодо управління відносинами власності залежно від цілей, обраного механізму й порядку його застосування можуть мати як довгостроковий (стратегічний), так і оперативний (поточний) характер. У першому випадку маються на увазі заходи, результат застосування яких забезпечує досягнення стратегічних цілей та, як правило, не може бути отриманий у тому самому періоді, в якому реалізується регулюючий вплив.

До стратегічних заходів відносять такі: а) стимулювання інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності і громадян; б) заходи, спрямовані на детінізацію економіки й легалізацію об'єктів власності; в) діяльність держави з питань регулювання розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою реального забезпечення відповідного рівня розвитку.

У другому випадку йдеться про заходи, які забезпечують одержання результату після введення відповідного регулюючого впливу, а саме:

- вибір бажаної моделі (неопортуністичної) економічної поведінки власників засобів виробництва як платників податків та виробників продукції, послуг (інноваційної);
- відмова домогосподарств та індивідів від ескапізму та індиферентності у трудовій і споживчій діяльності, тобто зменшення схильності до опортунізму як керованої і мікро- й наносистеми.

Значно рідше з конструктивних позицій обговорюється та обґрунтовуються заходи щодо подолання (послаблення) опортуністичних позицій державного апарату, рентоорієнтована й корупційна поведінка якого провокує системний опортунізм.

Отже, організаційно-економічний механізм управління власністю як системним об'єктом, є комплексною системою, що складається з підсистеми забезпечення, функціональної та цільової підсистем, які містять певну сукупність організаційних і економічних регуляторів, застосування яких дозволяє впливають на умови, процес й результат відтворення форм власності інституціонально-персоніфікованих суб'єктів, параметри їх управлінсько-господарської діяльності, моделі поведінки.

З метою подальшої конкретизації характеристик організаційно-економічного механізму управління змінами відносин власності наведемо вдосконалену схему цього механізму, представлену на рис. 5.10, згідно якої, до суб'єктів означеного механізму управління відносяться суб'єкти мікро- і макрорівнів управління. Об'єктами управлінського впливу в даній схемі є сукупність елементів та складових відносин власності, представлених через взаємодію трансформаційних та трансакційних виробничих факторів.

Суб'єкти управління умовно розділені на внутрішніх, які здійснюють безпосередній вплив на умови функціонування, руху й стан державної і приватної власності, створюючи підсистемне, цільове, функціональне забезпечення прийняття рішень стосовно власності (у суб'єктно-об'єктному аспекті, тобто у відношенні до об'єктів привласнення/відчуження; у суб'єктно-суб'єктному аспекті – у відносинах з іншими інституціональними суб'єктами (державою, підприємствами, споживачами) та персоналізованими нанорівневими суб'єктами – найманими робітниками, колективами співробітників).

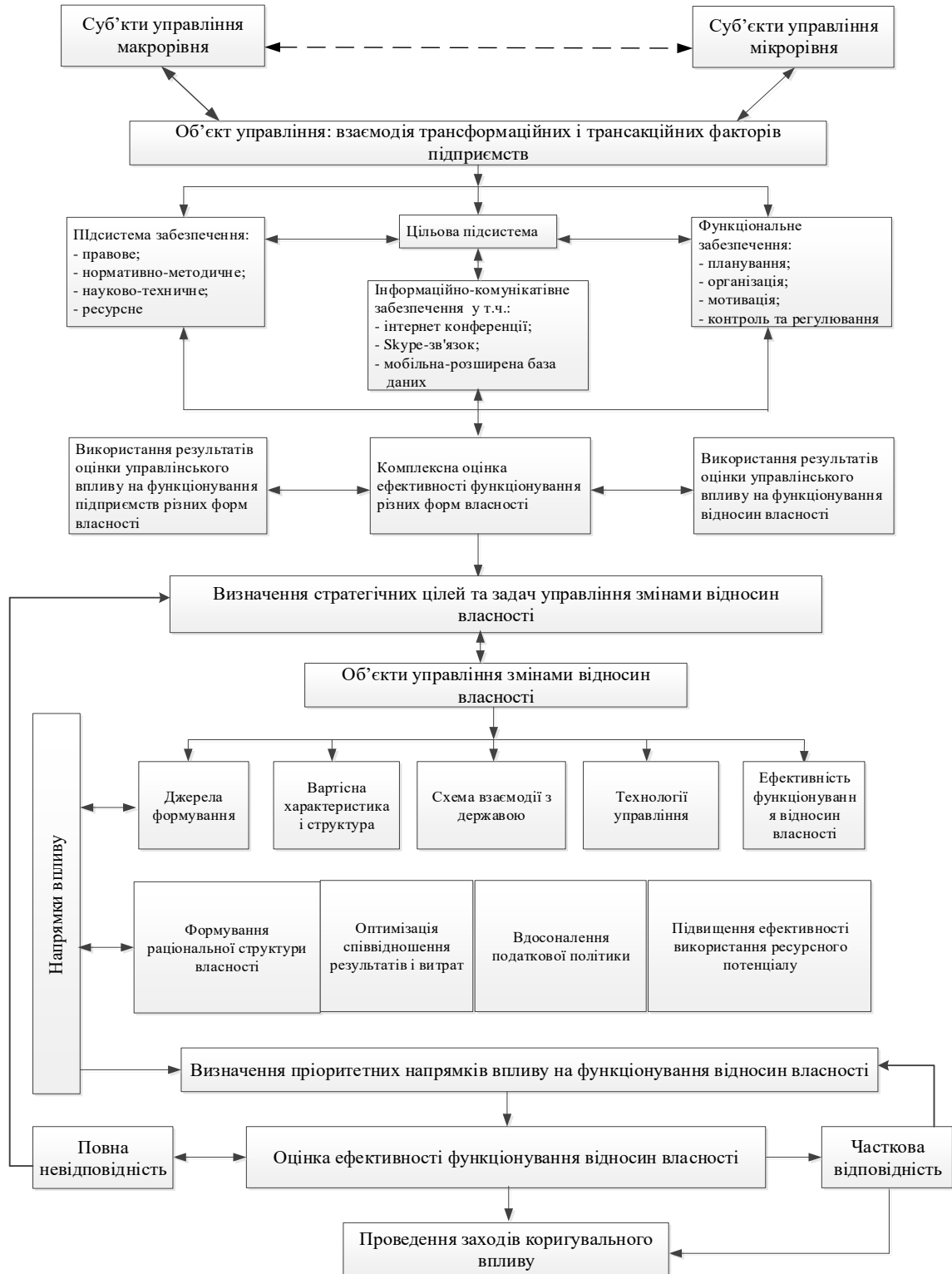


Рис. 5.10. Схема організаційно-економічного механізму управління змінами відносин власності
Джерело: удосконалено автором за [326; 470].

Зовнішніми є ті суб'єктами, що здійснюють «близький» вплив на прийняття рішень підприємствами стосовно основних параметрів їх функціонування, зокрема, це органи різного рівня влади та підприємства-стейкхолдери, конкуренти. Державні структури, які мали здійснювати більшою мірою опосередкований вплив на підприємства, проте, виявляють себе повновладними розпорядниками народного майна і ресурсів.

Отже, у транзитивній економіці України сила впливу держави є завеликою, що підкреслюється майже у кожному розділі роботи, й державні органи входять у коло «близького» впливу, з чим повинні «рахуватися» підприємства, визначаючи стратегічні цілі і напрямки впливу на функціонування відносин власності.

Стосовно оцінювання ефективності організаційно-економічного механізму управління відносинами власності слід відзначити, що у загальному розумінні цей показник також можна визначити як відношення результатів управління відносинами власності до витрат, пов'язаних з отриманим результатом.

Разом з тим, необхідно відзначити, що результат, який отримується в процесі функціонування організаційно-економічного механізму управління власністю, не є простим й однозначним, адже він може змінюватися у залежності від:

по-перше, тактичних й оперативних управлінських рішень керуючої макро- і мікросистеми за етапами відтворення відносин власності;

по-друге, задач і якості виконання на всіх рівнях керуючої системи таких управлінських робіт, як: планової, організаційної, мотиваційної/демотиваційної роботи, розробки корегувальних заходів;

по-третє, стратегічних рішення державного керівництва щодо перспектив розвитку ролі відносин власності у підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому.

Як показали результати дослідження теорії й практики управління

відносинами власності як на рівні підприємств, так і держави, ця роль може бути:

- пасивною, коли, наприклад, керівництво підприємств не використовує можливість участі у поліпшенні внутрішніх (відносини з персоналом) і зовнішніх умов господарської діяльності (конкурентні/коопетиційні відносини з партнерами), а держава абстрагується від вирішення проблеми покращення умов функціонування відносин власності на макро-, мікро-, нанорівнях економічних відносин;

- активною, коли керівництво мікросуб'єктів розширює інформаційно-комунікаційні й господарські зв'язки з іншими суб'єктами господарювання й управління щодо активізації участі у виконанні місцевих, регіональних й державних програм соціально-економічного розвитку, відновленні місцевих ринків товарів й послуг, відповідно, збільшенні капіталовкладень в розвиток підприємства, а держава постійно вдосконалює умови функціонування відносин власності, залучаючи всіх інституціонально-персоніфікованих суб'єктів до створення найбільш ефективної структури відносин власності [470].

Складність визначення результату функціонування організаційно-економічного механізму управління змінами відносин власності обумовлює необхідність використання як індексного та експертного методів, так і матричного методу для вдосконалення методики визначення ефективності даного механізму.

Сутність матричного методу, як вірно підмітили дослідники В. Анташов, Г. Уварова, полягає в тому, що будується матриця характеристик, що з різних боків (аспектів, підходів) дозволяє досліджувати об'єкт [477].

Фактично ефективність організаційно-економічного механізму управління відносинами власності нами визначалася при оцінці їх змін, обумовлених управлінськими діями різнорівневих суб'єктів.

Враховуючи вищесказане, на рис. 5.11 запропонована методика оцінки

ефективності організаційно-економічного механізму управління змінами відносин власності за матричним підходом.

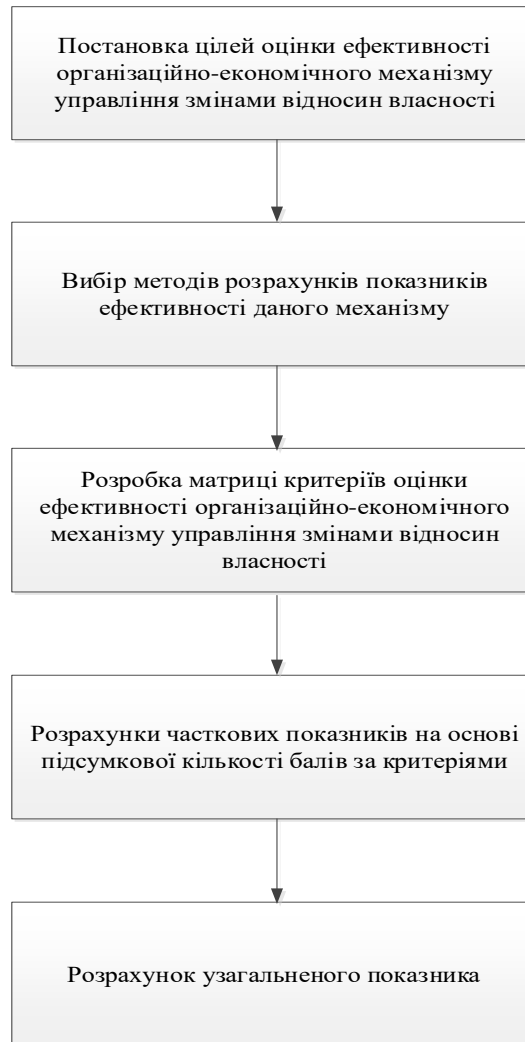


Рис. 5.11. Методика оцінки ефективності організаційно-економічного механізму управління змінами відносин власності

Джерело: запропоновано автором за [326; 470].

За даною методикою будується матриця (таблиця) характеристик, яка дозволяє оцінити даний механізм з позицій забезпечення ефективного функціонування відносин власності.

Саме така матриця дозволяє здійснити оцінку ефективності організаційно-економічного механізму управління сукупністю відносин власності за комплексним «потрійним» критерієм: етапами функціонування відносин власності, рівнями організації інституціонально-персоніфікованих суб'єктів, які виявляють себе економічними суб'єктами, та функціональними блоками управлінського процесу. Означений «потрійний» критерій представляється як комплекс критеріїв, які у даному випадку мають:

1) підкреслювати наявність подвійного результату - *існування необхідних умов* для проведення управлінських дій певних суб'єктів та *ступінь отримання запланованих показників*;

2) бути розробленими для кожного етапу функціонування відносин власності та розрізнятися за функціональними блоками процесу управління;

3) надавати можливість оцінювати: по-перше, рішення суб'єктів управління щодо впливу на процес функціонування відносин власності, що знаходяться у їх компетенції, та/чи керуються іншими суб'єктами; по-друге, ступінь зворотного впливу результатів функціонування відносин власності на ефективність національної економіки [326; 470].

З метою поширення обсягу інформації про можливі рішення керівництва підприємств-платників податків щодо зміни опортуністичної моделі податкової поведінки на соціально-відповідальну, розроблена й розміщена гугл-анкета (Додаток К).

Аналіз заповнених гугл-анкет дозволить владним структурам центрального, регіонального й місцевого рівнів дозволить отримати первісну інформацію про ставлення (толерантне, чи нетолерантне) підприємств, організацій до таких негативних явищ у господарських взаємодіях інституціонально-персоніфікованих суб'єктів, як системний опортунізм, корупція, безвідповідальність тощо. Аналіз первісної інформації дозволить також скласти неупереджену оцінку схильності підприємств до опортунізму, чи

до вибору таких соціально відповідальних моделей економічної, у тому числі, податкової поведінки, як: інноваційна, екологоорієнтована, конкурентоорієнтована, клієнтоорієнтована тощо.

5.3. Зміни транзитивної моделі відносин власності під впливом цифровізації

Цифровізація економіки є найпопулярнішим наразі трендом соціально-економічних перетворень країн, що знаходяться не лише на одному, але й на різних рівнях соціально-економічного й культурного розвитку. Всі суб'єкти процесу цифровізації, яка набула глобального характеру, очікують переважно позитивних наслідків цього явища.

Найоптимістичний опис процесу й наслідків цифровізації української економіки (в основному сфери обігу) надано у Проекті Цифровій адженді України – 2020» (презентованому наприкінці 2016р. у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України) [478].

Крім Проекту «Цифрової адженди України – 2020» з'явилася Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р), де поняття «цифровізація» трактується як процес, результат, чинник (драйвер) перетворень сучасної транзитивної моделі економіки України [392].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 167-р схвалено Концепцію розвитку цифрових компетентностей [479]. У даному документі акцент зроблено на необхідність створення та виконання національної програми навчання загальним і професійним цифровим компетенціям та знанням, забезпечення правової підтримки розвитку цифрових компетентностей, що повинно стати важливим пріоритетним завданням на шляху до прискореного розвитку цифрової економіки.

Досвід європейських країн свідчить про суттєвий вплив здійснених заходів щодо впровадження цифрових компетентностей населення на розвиток економіки та її конкурентоспроможність на світовому рівні.

Дуже позитивним моментом з точки зору досягнення відповідності економічних відносин, у тому числі відносин власності, рівню розвитку продуктивних сил, є постановка таких цілей цифровізації, як:

- технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв;
- заохочення бізнесу використовувати, а громадян споживати інформаційно-комунікаційні та цифрові технології.

У новому документі «Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою» згадується цілий комплекс інституційних, інфраструктурних, екосистемних та урядових проблем, які перешкоджають розвитку Україні на шляху цифровізації. До таких проблем, як відомо, відноситься перед усім, скорочення зайнятості у традиційних галузях, посилення ексклюзивності соціальних статусів певних категорій найманих робітників і самопідприємців, з одного боку, та посилення соціальних диспропорцій, зниження добробуту пересічного населення країни, з іншого боку.

Утім, концепція прискореної цифровізації слабкої вітчизняної економіки з масою ретрознак, не враховує ризики погіршення соціального клімату соціуму, навпроти, бездоказово запевняється, що скорочення зайнятості у традиційних галузях, забезпечать триразовий приріст зайнятих у «цифрових» індустріях [480].

При цьому слід зауважити, що в цих наведених документах, поряд з цілями і принципами цифровізації не лише не прогнозуються, але й не згадуються:

по-перше, можливі зміни у площині відносин [власник/володар природних ресурсів-рантьє – промисловець – найманий робітник], отже постає закономірне

питання, які категорії населення отримують статус рантьє, і як фінансові суб'єкти-напіврантьє національного і глобального рівнів скористаються цією нагодою;

по-друге, вірогідні нові тренди трансформації української економіки у цифрову, в площину дії яких підпадає зайнятість, безробіття, доходи, включаючи, перед усім, заробітну плату.

У працях деяких науковців вже піднімаються питання про характеристику основи сучасних процесів у економіці, що проявилися, чи мають проявитися. Так, у статті К.Й. Пугачевської та К.С. Пугачевської, визначається, що цифровий сектор розвинених економік представлений двома елементами:

по-перше, електронною промисловістю, виробництвом мікрочіпів, комп'ютерів і теле-комунікаційних пристроїв, електроніки побутового призначення;

по-друге, наданням послуг в області цифрових технологій і використанням цифрових засобів виробництва, зберігання, управління даними, що у підсумку вимагає складної кваліфікованої праці [481, с.39-40].

Цифровий сектор економіки має таким чином будуватися на основі реіндустріалізації вітчизняної промисловості. Цей момент вірно підмічають авторки, зауважуючи, що імпорт цифрових продуктів може зняти гостроту проблеми на деякий час. Але, цифровізація вимагає досягнення високого коефіцієнту оновлення капіталу (з повною заміною обладнання і програмного забезпечення не менше, ніж раз у 2–3 роки) вітчизняних підприємств, утім, їх прив'язка до імпорту і технічна залежність від імпортерів, не допустить підвищення конкурентоспроможності українських підприємств у цьому (майбутньому) цифровому секторі.

В Україні цифрові технології вже частково використовуються, пишуть К.Й. Пугачевська та К.С. Пугачевська. Найбільш яскравим прикладом є агропромислова сфера, де завдяки цифровим технологіям передові компанії

збільшують свої ROI від 30% до 90%. Те саме стосується гірничо-добувної індустрії та машинобудування, але авторки не роблять конкретних літературних чи інших посилань стосовно підтвердження цього висновку [481, с. 41, 43].

У праці іншого вченого М. Руденка вивчається ще один аспект цифровізації. Автор пропонує розглядати її з позицій певних суб'єктів: держави, науковців, практиків (підприємців) та суспільства.

Цифрова трансформація економіки для державного управління ним представляється як переважне використання електронних каналів взаємодії для:

- зниження трансакційних витрат, оскільки звичайні відносини замінюються електронним аналогом;
- трансформації класичних інститутів для підвищення рівня довіри до електронної сфери [482, с.63-64].

На нашу думку, у цьому невеликому переліку використання каналів:

по-перше, не згадується необхідність вирішення наслідків системного опортунізму у відносинах держави із залежними від неї підприємствами;

по-друге, не ставиться питання розробки теоретичної основи подолання деформованих зв'язків існуючих базових комплексів інститутів влади, власності, управління, праці, враховуючи нові вимоги і можливості цифровізації;

по-третє, поверхнево-описовий рівень застосування цифрових інструментів збагачення рантиє (власників оцифрованих прав власності на нерухомість, цінні папери тощо) лише закріпить деформації проблемної і неефективної інституціональної матриці вітчизняного суспільства, негативно позначиться на соціальній довірі соціуму до заходів влади.

Наочна демонстрація ставлення соціуму щодо можливостей забезпечення позитивних змін в Україні в руслі впровадження ідей цифрової і креативної економіки подана авторами «Аудиту економіки України 2030» у графічному вигляді. В цьому документі представлено порівняння країн за різними

індексами, у тому числі, за індексом верховенства права. Зі 128 країн, аналізованих за цим індексом, Україна займає 72 місце, Молдова - 82 і Туреччина – 107, а за рівнем сприйняття корупції Україна посідає 126 місце, Молдова – 120, Туреччина - 91 [483].

Означені країни рухаються у колі специфічного інституціонального середовища із заполітизованим адміністративним ринком, проте, Туреччина, незважаючи на несприятливий інституціональний фактор, спромоглася досягти значного приросту ВВП поряд з західно-європейськими країнами постперехідного періоду (Польщею, Литвою).

Аналізуючи тенденції змін рівня ВВП на одну особу у різних країнах, обраних авторами «Аудиту економіки України 2030» для порівняння (рис.5.15).

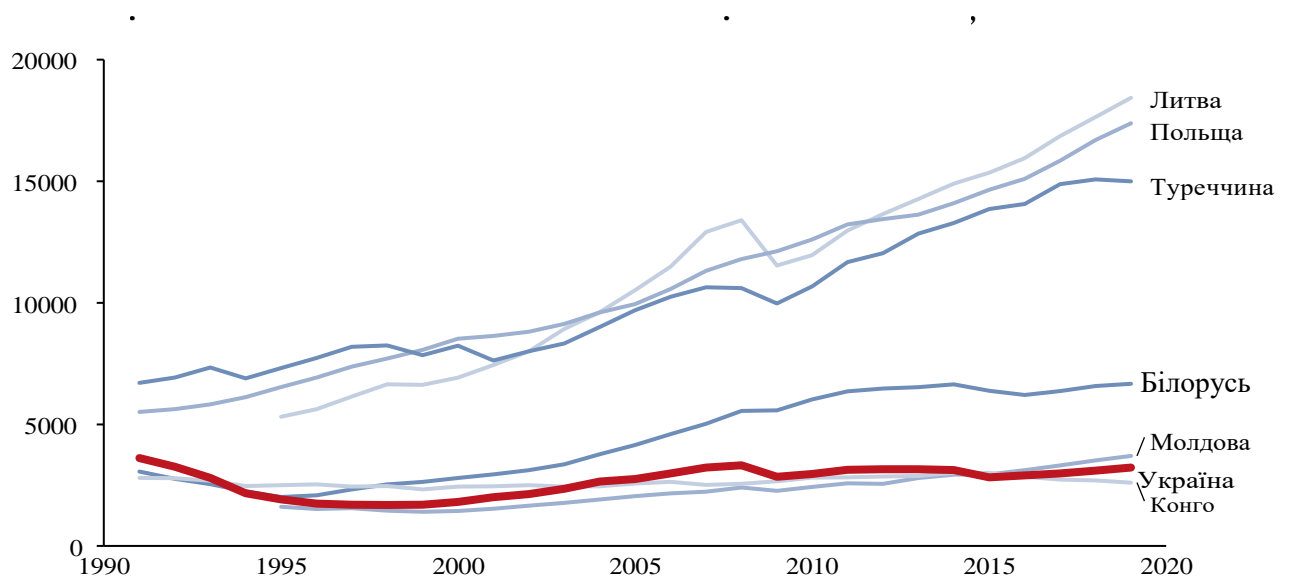


Рис.5.15. ВВП на душу населення за країнами за період 1990-2020 рр

Джерело: [23].

З очевидністю можна сказати, що Білорусь, Україна, Молдова потрапили у групу країн «рівня Конго», при чому зростання ВВП на душу населення в Україні не досягло навіть кризисного рівня 1990 р.

Цей висновок вносить певний сумнів у таку «візію» уряду як впровадження (за результатами масової цифровізації) «моделі гідного українського громадянина», за якою пересічний українець перетвориться на особу з таким рівнем достатку, який дозволить або відкрити свій невеликий бізнес, або інвестуватися у чужий великий капітал, на кшталт «дрібного акціонера» за американською версією демократичного капіталізму.

Тут виникає ще одне питання, яку роль відводить уряд заробітній платі у структурі доходів громадянина, і яку частку вона складатиме? Якщо заробітна займатиме несуттєву частку в структурі доходів індивіда, а головними стануть доходи від власності та бізнесу, то якими будуть перспективи мотиваційного механізму сучасного бізнесу?

При чому зовсім незрозуміло, як будуть доживати пенсіонери з показово малою часткою пенсії на підтримку свого злиденного існування (порівняно з іншими країнами), та обіцяною відміною пенсійного забезпечення через 15 років, адже середня річна пенсія в Україні (на 2015 р., у дол. США) у 19 разів менша, ніж в цілому за країнами ЄС [483].

Між тим, слід констатувати, що більшість праць вітчизняних і зарубіжних дослідників сконцентровано на поверхневих проблемах цифровізації, таких, як: що таке інтелектуально-креативні ресурси; які риси набуває креативний капітал в умовах посилення цифрових процесів тощо.

Визначення креативного капіталу вченою Т. Посною надається як потенційна можливість перетворити сукупність оригінальних знань, креативних здібностей, навичок та вроджених талантів, у капітал як суму знань, оволодіння якими чи їх розвиток у майбутньому можуть приносити дохід [484], чи виявлення ресурсів, які можуть виявитися креативними.

Аналіз багатьох причин, що обумовляють контртенденції цифровізації та їх наслідкам, представлений у доповіді провідного експерта соціальних та гендерних програм Разумков Центру О. Пищуліної на міжнародній науково-практичній конференції «Сфера зайнятості і доходів в умовах цифрової економіки: механізми регулювання, виклики та домінанти розвитку» (2019 р.).

Вчена відмітила, що, незважаючи на рекламу, процес цифровізації глобалізується доволі повільно. Статистика показує, що за останні двадцять років спостерігається стійка тенденція скорочення середніх по світовій економіці темпів зростання продуктивності праці в умовах цифровізації й сукупний ефект від використання цифрових дивідендів виявляється меншим за очікуваний [485].

Згідно матеріалам тренінг-платформи «Гри для бізнесу», на практиці лише 15% проектів з цифровізації підприємств виявилися успішними [486]. До того ж позитивний ефект від запровадження цифрової економіки розподіляється нерівномірно. Так, спостерігається зростання нерівності як між країнами, так і серед груп населення певної країни. В аспекті сказаного, О. Пищуліна робить важливий висновок про існування зв'язку між вибором механізмів впровадження цифрової трансформації та її наслідками (позитивними чи негативними), й схиляється до думки, що можуть домінувати саме негативні ефекти [485].

Ми маємо додати, що ще більше значення має ідентифікація стану промислової основи цифровізації, як деструктивно-деіндустріалізованої чи реіндустріалізованої (неоіндустріалізованої). Також існують, пише вчена, розриви між європейськими країнами, які включилися у процес цифровізації, за показниками чисельності користувачів мережі Інтернету, технічними якість мережевого обслуговування, що у підсумку впливає на впровадження «наскрізних технологій» (роботизації, технології блокчейна, нейромереж, штучного інтелекту, квантової віртуальної і доповненої реальності тощо) [485].

З наведеного матеріалу закономірно випливає висновок про те, що цифрові можливості країн наростатимуть за умов їх тісного співробітництва, отже, інтеграція національних цифрових потенціалів обумовить появу синергетичного світового цифрового капіталу й отримання національних цифрових дивідендів.

Ми вважаємо, що глобальний капітал активно ініціює створення світових цифрових механізмів вилучення додаткових прибутків, і не втратить шанс пригнобити більш відсталі країни і регіони. Вчена цей момент описує як основні і загрози цифровізації для України:

- скорочення і ліквідація робочих місць при щорічній еміграції до Європи майже 10 000 випускників українських інженерних вишів. Україна залишається єдиною країною в світі, де швидкими темпами скорочується чисельність висококваліфікованих працівників. Більшість з них змушені перейти на низькокваліфіковану роботу або емігрувати;

- можливість концентрації влади на ринку і посилення монополій; захоплення нових ринків транснаціональними корпораціями;

- дестабілізація грошово-кредитної системи; наростання залежності від компаній-лідерів в сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Ці ризики і побоювання, продовжує дослідниця, стають несуттєвими порівняно з можливим впровадженням так званої «цифрової диктатури». Це специфічний вид соціального контролю за населенням, який здійснюється за допомогою цифрових технологій обробки великих масивів даних (Big Data), що дозволяє отримати інтегрований показник за кожним окремим громадянином, визначити так званий індивідуальний рейтинг («соціальний кредит») [487], встановлюючи тотальний контроль над населенням.

Натомість, у вітчизняній економічній літературі на перший дослідницький план вже виходять питання, пов'язані з описом «креативних» змін зайнятості, швидким накопиченням багатства завдяки торгівлі оцифрованими об'єктами власності. Дослідники вже фіксують позитивний вплив цифровізації на якість

робочої сили найманих робітників, підкреслюючи, що частка фізичної праці зменшується.

Вчений О. Білик зауважує, що зменшення потреби у послугах фізичної праці компенсується зростанням попиту на кваліфіковану робочу силу, що змінює склад безробітних: збільшується питома вага низькокваліфікованих осіб у загальній чисельності безробітних [488, с.10-11]. Проблеми відновлення промисловості, як і раніше не досліджуються, навіть з точки зору організації ефективного процесу цифровізації.

За таких обставин мова вже йде про неоіндустріалізацію, тим більше прискорену, у перехідних економіках, як це робиться у наукових працях дослідників, наприклад, у роботах вчених К.Й. Пугачевської та К.С. Пугачевської, де цифрова економіка представляється вже результатом неоіндустріалізації (проте невиконаної) й постає взаємодією електронної промисловості й сфери послуг в області цифрових технологій [481, с.39].

Описуючи перші реальні наслідки процесу цифровізації, деякі дослідники визначили, що «надії тотальної комп'ютеризації не виправдали себе». За задумом технократів комп'ютеризація мала була вивільняти залишок праці, який може використовуватися для збільшення свобод людини і побудови нового суспільства.

Однак, в реальності країн з перехідною економікою виявилось, зауважує вчений А. Островський, що комп'ютеризація працює як своєрідний механізм примусу, який призвів не до скорочення, а, навпаки, - до збільшення апарату управління за рахунок стрімкого припливу «армії» нових фахівців: математиків, програмістів, інженерів, дизайнерів» [489, с.68-69], і не позначиться поліпшенням стану ринку праці.

З'являються наукові праці зарубіжних вчених – беззаперечних прихильників концепції знаннєвої економіки, в яких наслідки цифровізації економіки пов'язуються з відновленням істинної людино-орієнтованості систем

«людино-комп'ютерних взаємодій». Шведській дослідник Г. Йоганнсен додає, що «людино-комп'ютерні взаємодії» забезпечують «абсолютну свободу» людського інтелекту, підкріпленого інтелектом «розумних» машин [490].

Водночас, досліджуючи характер моделювання й використання таких типів систем «людино-комп'ютерних взаємодій», як «людина-машина» й «наука-техніка-людина» у руслі антропоцентричної парадигми цифрової економіки, вчений відзначає, що в управлінні процесом відтворення інтелектуального потенціалу компанії спостерігаються такі позитивні явища, як:

- поліпшення «управлінсько-інформаційних» та ергономічних умов праці для більш ефективної працевіддачі власників індивідуального інтелектуального капіталу;
- створення технічних перспектив зростання індивідуально-колективних знань та управління ними в інтересах компанії;
- застосування сучасних комп'ютерних інструментів обробки інформації про найманих працівників, клієнтів [490], що, на нашу думку, не є невинним явищем, адже підсилює можливість маніпулювання людськими цінностями, мотивами, більш того, створює умови для «аксеологічної диверсії» у свідомість інших людей.

Інші зарубіжні вчені справедливо й незауважено піддають сумніву твердження прихильників концепції економіки знань та економіки «креативу» про виключно позитивний вплив штучного інтелекту на особистий статус креативника [490].

Натомість, дослідники Н. Азьмук, Ю. Ціжма прониклися ідеями суперечливої у наших умовах цифровізації, й надають описи цифрового ринку, цифрової зайнятості, нової моделі ринку праці (флексік'юриті), цифрових трудових платформ, цифрового захисту тощо [491; 492].

Із зростанням сфери послуг (економіки послуг) і в подальшому духовного виробництва (інформаційно-знаннєвої, цифрової економіки) західні соціологи і

економісти відразу заявили про такі принципові трансформації класової структури капіталістичного суспільства, як:

а) поява «цифрової зайнятості» з нестандартними соціально-трудохими відносинами;

б) відсутність будь-якого примусу при наймі і виключно добровільна, на думку індійського вченого Дж. Банаджи, «... вільна праці, заснована на згоді окремого робочого і вільній угоді про наймання, що ... втілює... індивідуальну автономію, вільну волю і суб'єктність робочого» [493].

Коментуючи виявлені іншими вченими переваги цифровізації й нестандартних форм зайнятості слід відзначити, що описані позитивні риси сучасної економіки, включаючи характеристику так званої цифрової зайнятості, не є «бездоганними», адже містять внутрішні суперечливості, що не набули розкриття. Отже, стверджувати про нову цифрову форму зайнятості, яка усуне всі конфлікти, як це робиться у статті Н. Азьмук, є дещо проблематичним і передчасним [491, с.111-113].

Так, дослідницею припускається безпосередній зв'язок понять «цифровізація» і «цифрова зайнятість», за яким спостерігатиметься наступне :

- скорочення витрат виробництва (але, на нашу думку, завдяки реіндустріалізації реального бізнесу, що має відбуватися разом із цифровізацією, а не після цього процесу);

- зниження рівня безробіття, що не є наразі очевидним фактом для всіх незайнятих осіб різної кваліфікації, а не лише власників інтелектуально-креативних ресурсів, отже, поява фрілансерів-інтелектуалів лише розпочала формування цифрового ринку зайнятості;

- вищий рівень мотивації, значну свободу у використанні часу, можливість отримати роботу або замовлення в будь-якій точці світу, можливість працювати для людей з особливими потребами безумовно є перевагою майбутнього

цифрового ринку (але, на наш погляд, поки що декларативною), який може реалізуватися за умов відповідальної роботи цифрових трудових платформ.

Надаючи коментар також до сформульованих багатьма вченими недоліків нестандартного ринку «вільної праці», слід відмітити, що з цифровою зайнятістю пов'язані:

- зниження, скоріше, відсутність соціальної захищеності працівників;
- незахищеність конфіденційної інформації підприємства, при чому, не коментується якого: найдрібнішого, власником і найманим працівником якого є самозайнята людина; дрібного, чи середнього, на якому власник інтелектуально-креативних ресурсів виступає «гігом»;
- психологічні проблеми фрілансерів, які відчують себе не лише вільними, але й абсолютно незахищеними людьми, що можуть у будь-який час «скотитися» до найнижчого рівня прекаріату, й це не вважається аргументом щодо «посилення ролі держави в регулюванні соціального захисту таких працівників», хоча, вищезгадана концепція флексік'юриті саме цього й вимагає;
- проблеми тотального цифрового контролю не лише за зайнятими, але й за їх родинами щодо грошових та інших накопичень, витрат і доходів, переміщень, зміни місця проживання тощо.

Навіть вітчизняні центральні ЗМІ періодично фіксують цей момент принизливого цифрового контролю над пересічними громадянами й «лякають» їх впровадженням описаної вище китайської концепції «соціального кредиту».

Між тим, багато вчених мають позитивне відношення до створення за допомогою сучасних комп'ютерних засобів тотального контролю не лише за працею, але й за всіма аспектами життєдіяльності людей. Соціолог Дж. Шуровьєскі у гучно розрекламованій книзі «Мудрість натовпу» відмічає, що такого роду контроль дозволить впорядкувати перед усім трудові відносини [494].

Дослідник вважає, що професіонали, які залучаються у фірму за системою краудсорсингу (передачею певних виробничих функцій невизначеному колу осіб, «натовту» на підставі публічної оферти, без укладання трудового договору), мають зайву самовпевненість, й схильні до переоцінювання себе, отже, створюють зайву конкуренцію іншим претендентам у момент найму. Ця конкуренція усувається, коли фахівці починають комунікувати у мережі, й оцінка їх послуг залежатиме від результатів колективної співпраці [494].

Продовжуючи у цьому сенсі, інший дослідник Ф. Хейліген відмічає, що Інтернет-мережеві технології, які на початку третього тисячоліття використовувалися як засіб комунікацій (передачі даних), сьогодні все більше виступають як засіб колаборації (співпраці) між людьми, що підвищує взаємну довіру один до одного, підтверджує чи спростовує індивідуальні самооцінки.

Вчений продовжує, що існують різні способи застосування технологій колективного інтелекту, як для організації глобальних мережевих проєктів, так і для підвищення ефективності бізнесу (створення особливих інформаційних систем підприємств) [495], але не для підвищення ефективності індивідуального інтелекту, навіть не припускаючи можливість маніпулювання чужою поведінкою.

Коментуючи сказане, слід відзначити, що наслідки участі професіоналів у колективній роботі через мережеві спільноти в процесі створення колективного інтелекту, є дещо різними з позицій роботодавця й «умовно» найманих робітників. Так, ствердження щодо розв'язання проблем зайвої конкуренції, отримання більш достовірної оцінки індивідуальних компетенцій та збільшення рівня взаємодовіри у цих спільнотах, викликає наступні зауваження:

- якщо індивідуальні компетенції пропонується вимірювати досягненими колективними результатами, то фактично беззастережно встановлюється залежність індивідуальної оплати від усередненої оцінки компетенцій групи, вже незважаючи на якість компетенцій певної особи;

- якщо інтенсивно розповсюджується думка про уточнення самооцінки людей у мережевій спільноті та підвищення довіри між ними, то за фактом це є впровадженням у свідомість фахівців «закамуфльованої» установки щодо погодження на зниження індивідуальної оплати, та знецінення взаємодовіри між учасниками спільноти.

Так, мексикансько-американські дослідники проблем вже набувшої певного розвитку цифрової зайнятості у країнах, що розвиваються, Р. Кампос-Васкес, Н. Лустіг, відзначали, що початок цифровізації супроводжується тенденцією вирівнювання доходів, яка надалі поступається довготривалому поглибленню нерівності доходів.

Вчені навіть вважають, що треба застосовувати коригуючі ваги (коефіцієнти) для отримання більш достовірних даних, особливо, «для працівників офіційного (державного) сектору [496]. Одночасно ці вчені визнають, що зниження темпів приросту заробітної плати мексиканців супроводжується так званою «подвійною дискримінацією» вже на початку трудової кар'єри в організації.

Мова йде про те, що при наймі на роботу вимагається зайва (стосовно етики трудових взаємовідносин) інформація про особистість кандидата. Крім стандартних питань про стать, вік, мотиви працевлаштування, до резюме вимагають додавати фотографії претендентів з тим, щоб у штат працівників включалися більш зовнішньо привабливі особи. Дослідники вважають такі вимоги «явною дискримінацією» при найму.

«Неявною дискримінацією» у процесі найму виступає, на думку вчених Є. Арсео-Гомеса і Р. Кампос-Васкеса, довгий термін очікування відповіді на резюме й у подальшому пропозиція доволі «жорсткого» випробувального терміну [497], який ще не гарантує працевлаштування за контрактом чи трудовим договором, що дуже добре «знайомо» нашим співвітчизникам.

При цьому, позаекономічні форми експлуатації застосовуються як у країнах, що розвиваються, так і розвинених.

Так, німецькі дослідники С. Мельцер, М. Дівальд відзначають, що оцифрована робота набула значення в промислово розвинених країнах, й надає певний вплив на «відносини на робочому місці між працівниками, керівниками», клієнтами. Вчені відзначають, що «знущання на робочому місці», в основному відсутні. Це зауваження є справедливим для працівників нижчої кваліфікації, які не так сильно страждають від булінгу з боку інших співробітників, як робітники вищої кваліфікації, отже дослідники зауважують, що в умовах посилення цифровізації, «заякування», як не дивно, посилюється для висококваліфікованих працівників, які відчують психо-фізичний стрес через необхідність доводити переваги своїх компетентностей у певній спільноті інтелектуалів. Схоже на те, пишуть вчені, що оцифрована робота порушує усталені робочі процеси та відносини, отже спричиняє виникненню додаткових внутрішніх конфліктів, а фактично прямого примусу [498].

Таким чином, пошуки способів зменшення психологічного тиску на робітників з боку колег та представників управлінського апарату по'язані з індивідуалізацією процесу залучення робітників до цифрової роботи: для висококваліфікованих працівників - з індивідуальним підбором ключових компетенцій; для працівників нижчої кваліфікації - з вдосконаленням навичок роботи з цифровими пристроями [498].

Звертаючись до реалій сучасної вітчизняної капіталістичної системи, яка (з позицій вимог цифровізації), є гібридом моделей «напівдикого» й державно-олігархічного» капіталізму, можна припустити, що форсоване «вживлення» цифрової моделі національної економічної системи при нерозв'язанні актуальних суперечностей у сукупності відносин власності:

- а) посилить дію й наслідки процесу «негативної» деіндустріалізації;
- б) поглибить існуючі класові суперечності й створить нові;

в) не сприятиме гармонізації форм власності та синхронізації їх змін відповідно до стану продуктивних сил;

г) посилить дію старих й обумовить появу нових небезпечних соціальних тенденцій (прекарізації, маргіналізації, «ексклюзивності» раніше не проблемної робочої сили, критичної класової диференціації); посилить, на думку В. Тарасевича, деструкції й детенсифікації продуктивних сил [499].

Небезпеку появи прекаріату, у складі якого виявляється, чи може виявитися фріланс, ще на початку 2000-х рр. усвідомив Г. Стендиг [500], а сьогодні дуже влучно прокоментувала дослідниця Е. Марєєва, відмічаючи, що з появою цифрової економіки, світ зіткнувся з новим видом відчуження, з яким в подібному вигляді і масштабі історія раніше не стикалася.

З одного боку, ряди прекаріату поповнюються представниками творчих професій, які стали обирати модель самозайнятості, підхоплену й «захвалену» західними соціологами і економістами як виключно демократичну, а за своєю сутністю тотожну «самоексплуатації» [501], з іншого боку, суспільство в цілому все більше потерпає від десоціалізації та ексклюзії.

Якщо хвалебний опис цифрової економіки вітчизняними й багатьма зарубіжними дослідниками робиться з позицій фрілансерів, причому у маркетинговому стилі, тобто, як це буде вигідно для «продавців інтелектуально-креативних ресурсів» на цифровому ринку зайнятості як продукту глобального капіталізму, то з'явилися праці, в яких поява цифрової економіки відкрито розглядається з позицій вигоди роботодавців – «покупців інтелектуально-креативних ресурсів».

У статті Й. Елера відмічається, що за різними оцінками, до 2030 р. 80% робочої сили буде частиною гігономіки, а це означає, що ця модель економіки стане глобальною, але це не означає, що вона стане безконфліктною, якщо «компанії як і раніше будуть отримувати переваги виключно за рахунок

працівників» [502], й вимушені будуть знаходити нові механізми утримання «гігів» у орбіті свого впливу.

Послідовне дотримання ідей викладеної концепції найму в умовах цифровізації: по-перше, актуалізує, на нашу думку, необхідність переосмислення антропоцентричної парадигми соціально-економічного розвитку українського суспільства; по-друге, вимагає коригування розроблених і пропонованих громадськості; по-третє, загострює вирішення таких додаткових питань, як:

а) з'ясування впливу на господарсько-управлінські й правові рішення вимог, що висуває цифровізація як сучасний світовий тренд;

б) виявлення особливостей впровадження у реалії вітчизняної транзитивної економіки модної у розвинених країнах цифрової моделі економіки;

в) оцінки наслідки впливу цифровізації на стан різнорівневих нано-, мікро-, -макроекономічних суб'єктів в Україні.

В аспекті сказаного, слід погодитися з висновками вчених В. Геєця, А. Гриценка, Г. Якубенка, які відмічають майже катастрофічне зниження професіоналізму у роботі державних службовців різного рангу, яких не турбують визначені багатьма дослідниками проблеми існування українського суспільства [180; 427], тим більш ті, що знаходяться на «поверхневому» рівні реалізації економічних відносин.

Отже, для України створення ефективної системи добору кадрів для державної служби та їх професійного зростання, забезпечення якісної роботи державного апарату стають нині актуальними питаннями забезпечення життєдіяльності соціуму і держави. Слід також погодитися з висловленням вчених про те, що головною якістю службовця має стати елітарність.

Багато дослідників поділяють точку зору, відповідно до якої у багатьох публікаціях під «елітою», фактично розуміється відомчо-ієрархічна номенклатура у купі з соціально неактивною інтелігенцією. Між тим, правлячу

верству ще доведеться перетворити на еліту як об'єднання особистостей – носіїв професіоналізму, високих моральних якостей порядності і чесності, тобто тих людських якостей, що є найважливішими для збереження і розвитку соціуму, (і які саме передбачаються правомірною поведінкою) [397; 427], й навіть християнських цінностей і моралі.

Багато дослідників вважає, що в руслі глобальних трансформаційних тенденцій створюються так звані соціально однорідні масові суспільства на базі формування середнього класу, елітистських демократій, чи моделей меритократичної влади, і альтиметричних економік (за Й. Шумпетером), в яких значні проблеми узгодження економічних інтересів соціальних груп і класів розв'язуються через активізацію ролі еліт у економічному житті суспільства [19].

Найважливішими інститутами альтиметричної економіки стають економічні інститути лідерства, соціальної відповідальності, довіри і перспективи. При цьому, головними стають вважається інститут лідерства, який містить такі норми, як: диференціація ролей, створення центрів групових інтересів, координація, субординація. Інститут лідерства та інститут довіри забезпечують у соціумі організацію сфер (частин) громадського цілого: політичної, економічної, соціальної, етичної тощо, де приватне не конфліктує, а поєднується із суспільним [19].

Ми вважає, що еліта, має прийняти роль лідера громадських груп як носіїв певних цінностей і норм з тим, щоб: а) зберегти традиційні, аутентичні риси суспільства; б) виступити суб'єктами позитивних економічних, політичних, соціально-культурних змін; в) закріпити позитивні зміни та/або збереження традиційних правил, приймаючи участь у їх інституційному гарантуванні, механізмах примусу до дотримання цих правил.

Тут, ми погоджуємося з думкою філософів і соціологів стосовно того, що для соціальних груп/підгруп особливу роль відіграватиме не стільки

наслідування лідеру, скільки факт виховання, в процесі якого відбувається і хабітуалізується «престижне» наслідування, тобто наслідування діям, що виявилися успішними у осіб, які належать до лідерської групи й володіють авторитетом. У всіх цих випадках мова йде про соціо-психо-фізіологічне «конструювання хабітусу» під впливом соціального авторитету [19].

Високий професіоналізм й добропорядні людські якості управлінців вищого шаблю, на думку вченого О. Молодцова, мають формуватися як наслідок розвитку інституціонально-культурного компоненту економічних, інституціональних, соціальних перетворень в Україні. Вчений абсолютно вірно заважує, що як влада, так і населення мають усвідомити, що:

1) не можна «захоплюватися» імплантацією інститутів, притаманних іншим соціально-економічним системам, та пояснювати причини господарських, соціально-політичних проблем суспільства через залежність від минулого шляху розвитку (часто згадуваного багатьма дослідниками ефекту «path dependence»).

Нові для України «цивілізовані» ринкові інститути, пише О. Молодцов, виявилися цілком сумісними з кланово-олігархічною системою, практикою патрон-клієнтських відносин, несправедливою системою перерозподілу національного багатства, діяльністю безідеологічних (квазі) партій, проведенням (квазі) демократичних виборів тощо [394];

2) подолання «егоїстичних», точніше, опортуністичних моделей поведінки державного апарату (чи його бюрократичної частини), має здійснюватися, на нашу думку:

по-перше, посиленням правових заходів щодо усунення й запобігання корупційних дій за рівнями державної влади;

по-друге, зміною політичної поведінки соціуму (відмова від політичного нігілізму й бездіяльності як різновиду протесної поведінки, натомість,

активізація участі громадян у незалежних професійних спілках, суспільно-громадських організаціях).

В цьому аспекті має стати в нагоді вітчизняному соціуму концепція «держави, що слухає», запроваджена у Казахстані. «Держава, що слухає» – це формула розвитку ефективної державності, яка оперативна та конструктивно реагує на кожен запит своїх громадян, зазначають казахстанські вчені-правознавиці Д. Баймахонова, А. Ібраєва, С. Єсетова, М. Конарбаєва, описуючи схему змін у зв'язку інститутів [влада – управління – праця].

Концепція «держави, що слухає», полягає у створенні моделі держави, в якій головними є інтереси громадянин, налагоджений механізм їхньої взаємодії з державними органами, функціонує безбар'єрна інфраструктура, що дозволяє людям бути залученими до прийняття рішень та контролю за ними. «Держава, що слухає», має працювати за принципами [503, с. 87-89, 95]:

- встановлення та підтримання взаємної відповідальності держави та особи у досягненні суспільної згоди, політичної та соціальної стабільності, на основі чого відродиться соціальна довіра;

- досягнення соціально-правовою, демократичною державою, характеристик «сервісної» держави, в якій головними завданнями діяльності державних органів ставатимуть:

- а) постійний моніторинг запитів громадян;

- б) якісне обслуговування потреб усіх верств населення у всіх регіонах країни, щоб не допустити соціальної інклюзії;

- в) залучення населення у пошуки вирішення виявлених соціальних проблем та недопущення нових;

- г) інституціоналізація зворотного зв'язку керівників владних структур;

- д) організація зворотного зв'язку індивідів з посадовими особами (організація Відділу з контролю за розглядом звернень громадян; створення фідбеку для керівників держави, сайтів високопосадовців);

к) підвищення ролі громадських інститутів та формування підзвітної суспільству держави;

л) запровадження самостійних бюджетів місцевого самоврядування;

м) посилення ролі громадських рад при державних органах.

Наголошуючи на актуальності впровадження концепції чутної держави, вчені наводять приклади організованих комунікацій населення з органами влади в розвинених країнах. Так, у Великобританії діє Бюро консультацій для громадян, яке надає безкоштовні, незалежні консультації через неурядові організації з будь-яких питань. Бюро допомагає вирішити проблеми громадян у широкому діапазоні: від питань погашення кредитів до вирішення питань міграції. Завдяки роботі бюро уряд: по-перше, отримує первісну інформацію щодо типових запитів громадян; по-друге, стає більш проінформованим стосовно соціальних рухів в країні; розширює емпіричну базу щодо вдосконалення напрямів економічної і соціальної політики, які потребують змін.

Широке поширення у розвинених країнах має також процедура «Громадянське журі», де випадковим чином обираються 15-25 громадян, які є представниками населення стосовно певної проблеми. Ця група людей вивчає всю необхідну інформацію з питання, представленого експертами, заслуховує різні точки зору фахівців, і за підсумком озвучує результати з питання або проекту. Ця технологія зародилася в США, й понині використовується у Великобританії, Ізраїлі, Японії та багатьох інших країнах, що дає підставу зробити висновок стосовно доцільності застосування цієї процедури в управлінській практиці вітчизняного державного апарату ;

по-третє, розрізненням «ступенів егоїстичності» опортунізму у поведінкових моделей державного апарату управління, які майже всіма дослідниками характеризуються як рентоорієнтовані, та тотожні (хоча й не безпідставно) корупційним моделям. Звідси, ми вважаємо, що необхідно

організувати подвійний вплив на поведінку представників державної влади через:

а) зовнішній вплив - з боку уповноваженого суб'єкта (наприклад, органу з протидії корупції), шляхом:

- постійного особистого оцінювання ефективності процесу ухвалення і реалізації державними службовцями рішень різного ступеню складності; затвердження переліку посад з високим та підвищеним рівнем корупційних ризиків, що вже наразі виконано рішенням Національного агентства з питань запобігання корупції від 17 червня 2016 р.;

- постійного оцінювання результативності колективної роботи владних структур, використовуючи зовнішню інформацію: а) соціологічних і аналітичних досліджень щодо оцінки наявних рівнів корупції, соціальної довіри, проведених державними органами, органами місцевого самоврядування, міжнародними організаціями й громадськими об'єднаннями; б) світових рейтингів щодо визначення загального рівня толерантності до корупції громадян нашої країни (сприйняття ними корупції) порівняно з іншими країнами тощо;

б) внутрішній вплив - з боку керівництва владних структур на результативність роботи службовців шляхом:

- вимагання постійного самонавчання й відповідного стимулювання успіхів;

- залучення у процес прийняття й виконання управлінських рішень державними службовцями інших співробітників з урахуванням їх кваліфікації і складності проблем;

- отримання додаткової інформації від співробітників-професіоналів і залучення їх у процес ухвалення рішень, часто тим, щоб розділити з ними відповідальність за виконання/невиконання прийнятих рішень та їх наслідки, на чому особливо наполягають фахівці з державного управління;

по-четверте, зростанням значущості соціального інституту довіри, у якого є цілком конкретний вплив на :

- добробут країни, її внутрішню і зовнішню конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість, що забезпечуються комплексом інституцій та інститутів, серед яких, останнім часом, свою універсальність і значущість демонструє інститут довіри [503, с. 20-21];

- стан соціальності суспільства, адже, падіння довіри соціуму до влади, а також, на нашу думку, підприємств та індивідів до рішень, заяв і обіцянок владних структур, обертається зниженням соціальних відносин соціуму (аж до десоціалізації та ексклюзії), посиленням індивідуалізму у купі з опортунізмом, отже, зниженням рівня соціального капіталу країни (що достатньо доказово висвітлено у даній дисертаційній роботі).

У країнах, що «запізнюються» у своєму соціально-економічному розвитку, до яких відносяться країни з транзитивним господарством й відповідним суспільством, головною детермінантою соціально-економічного розвитку є не культура, а роль держави, отже, необхідно, щоб культура нарешті «дійшла» до влади». Посилаючись на вищесказане, ми вважаємо, що культура тут представляється у повному сенсі її розуміння, як професійне, гноселогічне, аксіологічне, поведінкове явище суспільства.

Висновки до 5 розділу.

Аналіз концептуальних засад організації діагностичного процесу показало, що діагностику вчені розглядають у процесному, методичному, функціональному, етіологічному, цільовому, системному аспектах, за кожним з яких розробляється методичний апарат оцінки стану об'єкта дослідження.

Доведено, що необхідним є подальший розвиток теоретичних засад організації діагностики як процесу дослідження проблем: а) поведінки

соціально-економічних систем; б) забезпечення належної ефективності відповідних моделей управління розвитком цих систем.

Звідси робиться висновок, що підвищення ефективності керованого об'єкта залежить не стільки від його функціональних можливостей, скільки від якості управління керуючої системи. Переходячи власне до проблем діагностики форм власності соціально-економічних об'єктів, та моделей управління цими об'єктами, відзначено, що в науковій літературі:

1) відсутня концепція функціонування і розвитку відносин власності як системи, і вона має розроблятися;

2) не є розробленою також модель діагностики стану власності як складного об'єкта;

3) цілісна концепція управління власністю також не представляється завершеною, і частіше, взагалі не проводиться відмінностей між процесом функціонування власності та процесом управління її відтворенням (рухом і розвитком).

Відзначено, що представлена адаптована блок-схема організації процесу діагностики для вирішення питання щодо оцінювання стану відносин власності потребує відповідної адаптації підходів і методів діагностування. Разом з тим доведено, що застосування поширеного у наукових дослідженнях матричного методу, є інструментом вивчення: а) специфіки «внутрішніх зв'язків» між суб'єктами відносин власності; б) діагностики змін внутрішньої структури цих зв'язків, чи стану відносин власності.

З метою доведення негативних змін у власності під впливом деструктивних дій виявлених комплексів факторів, що підтверджують її низький адаптивний потенціал, представлено взаємозв'язок якісних, кількісно-якісних та якісних зрушень, в якому кількісні зміни пов'язані з процесами зростання (накопичення елементів, що відповідають стану емерджентності

системи (сукупності) відносин власності і відображають процес формування адаптаційного потенціалу власності.

Кількісно-якісні зміни власності означають появу нових елементів (механізмів, моделей) у структурі інституціонально-правових відносин економічних суб'єктів, їх поведінкових відносинах, й свідчать про стан використання адаптаційного потенціалу власності. Якісні зміни систематизовано на якісно-кількісні (відображають накопичення нових елементів) та перетворюючі (перетворюють структуру зв'язків оновленої сукупності елементів), й свідчать про потенційні можливості розвитку власності.

На основі аналізу процесу й наслідків цифровізації української економіки наданих у Проекті «Цифровій адженді України – 2020» та «Аудиті економіки України 2030» акцент зроблено на висвітленні віртуального збагачення власників прав власності на матеріальні об'єкти та фінансові інструменти. При цьому не прогнозуються, і не згадуються:

по-перше, можливі зміни у площині відносин [власник/володар природних ресурсів-рантьє – промисловець – найманий робітник];

по-друге, нові тренди трансформації української економіки у цифрову, які можуть з'явитися в умовах неемерджентно-інволюційної транзитивної моделі функціонування відносин власності;

по-третє, можливі зміни існуючої моделі державного управління, у тому числі, у системі зрощених інститутів «власності-влади-управління» проти інституту «праці».

Обґрунтовано необхідність оцінювати реальність загроз, обумовлених процесом цифровізації, а саме: ступеня зростання технологічної залежності України від іноземних виробників техніки і ослаблення технологічної та економічної безпеки; посилення соціальної напруги у суспільстві через зникнення ряду масових і традиційних для України професій; зворотної реакції

індивідів на скорочення особистого простору, їх незахищеності від проникнення у особисте життя, та соціуму на спрощене мережеве маніпулювання громадською думкою тощо.

Основні положення цього розділу викладені у монографіях і статтях: [458; 461; 470].

ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та практичні рекомендації щодо функціонування системи відносин власності в умовах трансформації суспільства. Отримані результати дають можливість сформулювати висновки, що мають теоретичне, методологічне і науково-прикладне значення та свідчать про досягнення мети дослідження й виконання поставлених завдань.

1. Дослідження сутності власності як складової суспільно-економічних відносин розширило понятійно-категоріальний апарат економічної науки. Виходячи з міждисциплінарності та методології системного дослідження стало можливим категорію «власність» трактувати як інституціонально-закріплену історичну форму взаємодії власників та невластників засобів виробництва щодо привласнення-відчуження факторів і результатів виробництва відповідно рівню розвитку продуктивних сил суспільства, з одного боку, розглядати власність як форму взаємодії власників та невластників засобів і результатів виробництва в процесі розподілу власницьких функцій та інституціоналізації правомочностей (прав власності) на основі узагальнення культурно-історичного досвіду суспільства, з другого боку. У першому випадку, на відміну від існуючих визначень, у економічному понятті «власність» підкреслюється значущість інституціонального закріплення соціальних статусів суб'єктів у процесі відтворення їх економічних відносин власності як системи; у другому випадку, у понятті «власність» акцентована увага не лише на юридичній, але й на цивілізаційно-технічній, культурній, світоглядній складових системи відносин власності сучасного суспільства.

2. В результаті дослідження обґрунтовано інституціональні форми економічних відносин власності та підкреслено принципові розбіжності та спільні риси інститутів умовно-верховної і приватної власності. Це дало змогу охарактеризувати статуси власників і невластників та виявити, що за умов

панування кланово-приватної власності їх статуси є «жорсткими», тобто такими, що: а) у інституціонально-правовій площині повільно реагують на зміни похідних інституцій; б) у площині соціально-економічних відносин демонструють накопичення суперечностей між власниками і невластниками стосовно привласнення-відчуження факторів і результатів виробництва. В умовах державно-монополістичного капіталізму розвинених країн статуси власників і невластників можуть бути ідентифіковані як більш «м'які» через впровадження у практичній діяльності економічних суб'єктів концепції «пучків правомочностей».

3. Охарактеризовано особливості відносин власності з позицій економіко-генетичного підходу при розгляді суб'єктно-об'єктної структури антропоцентричної моделі «NHS» на основі економіко-генетичного підходу, що дає змогу: 1) обґрунтувати взаємодію сфер буття системи «NSH», що стає основою формування виробничих факторів: людського - А (NH), рівень продуктивності якого залежить від природних ресурсів (N) та можливостей людини (H); технічного - Т (HN), ефективність використання якого обумовлена трудовими і природними ресурсами суспільства; природного - Rn (NS), стан якого безпосередньо залежить від екологічної свідомості й політики суспільства; «інституційного» - Ins (SH) та організаційного - О (HS), які обумовлені генотипичною структурою суспільства; інформаційного фактору – Inf(SN), пов'язаного з розвитком культури, науки, взагалі, з процесом накопичення знань; 2) структуризація антропоцентричної моделі системи «NHS», дозволяє з системно-синергічних позицій: а) розглянути процес фактороутворення продуктивних сил суспільства; б) поглибити розуміння механізмів взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин; в) удосконалити категоріальний апарат політичної економії відповідно до нових реалій господарських, політичних, соціальних, правових і т.д. відносин між суб'єктами інформаційного суспільства.

4. Обґрунтовано питання відтворення власності як підсистеми економічної системи на основі застосування діалектико-синергетичного підходу з виділенням етапів її руху. Застосування діалектичної, системної та синергетичної методології дало змогу розкрити сутність понять «самоорганізація», «організація», «самозабезпечення», «самовідтворення» тощо з тим, щоб детальніше дослідити процеси структуризації, функціонування й розвитку систем. Виділення етапів і рівнів самоорганізації системи як складного об'єкту продемонструвало необхідність синхронізації процесів її функціонування й структуризації, що пов'язано зі здійсненням процесів самомоделювання зв'язків між елементами; самореструктуризації цих зв'язків, якщо характеристики елементів змінюються; блокування небажаних траєкторій руху, у тому числі самообмеження появи деструктивних елементів системи, що у сукупності забезпечить її самовідтворення у межах старої якості, і свідкуватиме про адаптаційні здатності.

5. Виявлено і розкрито ознаки класифікації форм власності та на основі цього надано власне бачення щодо необхідності використання матричного підходу. Вважаємо, що основу матричного підходу до класифікації форм власності складуть виявлені розбіжності між типовими, родовими, видовими й формоутворюючими проявами відносин власності. Класифікація форм власності за типами, родами, видами тощо має відображати багаторівневий процес інтерпретації будь-якого поняття, згідно якого, процес дослідження, формулювання й уточнення понять проходить декілька етапів і рівнів, внаслідок чого процеси абстрагування й конкретизації понять взаємопереплітаються. У той же час, розкриття сутності відносин привласнення-відчуження у розвинутих і транзитивних економіках, надало можливість, визначити особливості цих відносин, в яких власник має право абсолютної власності на фактори і результати виробництва, а невласник «отримує» право користування виробничими ресурсами як об'єктами чужої власності через трудові контракти

(договори) як результати ринкових угод. На відміну від існуючих підходів до тлумачення сучасних відносин найму як ринкової взаємовигідної угоди, доводиться, що зовнішня безконфліктна форма приховує понині нерозв'язані внутрішні суперечності економічних інтересів роботодавців і найманих робітників, що посилюються загальним неемерджентним станом всієї національної економічної системи.

6 Здійснено компаративний аналіз функціонування і розвитку відносин власності, на основі чого доведено, що: по-перше, порівняння підходів до управління рухом відносин власності дозволило визначити першість матричного підходу у вирішенні теоретичних і практичних питань щодо максимального охоплення різних аспектів дослідження стану і рухів різних форм власності; по-друге, використання методології системного підходу дало змогу розглянути індустріальну модель функціонування відносин капіталістичної власності, в якій наочно ілюструється відтворення процесів привласнення-відчуження, інституціонально оформлених титулом власності, що забезпечує утримання факторів виробництва у певному інституціональному режимі («капітал-власність – капітал-функція – капітал-власність»); по-третє, визначено, що постіндустріальна модель капіталістичної власності постійно відтворює ідеологію «суспільства споживання», а саме: постійно культивує «споживчу» функцію як головну цінність соціуму, зберігає деформований стан трудової функції невластників виробничих факторів та пригноблює розвиток функції управління цих суб'єктів.

7. На основі аналізу економічної природи державної власності зосереджено увагу на підходах до з'ясування моделей перетворень таких основних форм власності в Україні, як: власність народу України, державна, приватна (у тому числі, особиста власність як похідна), комунальна, спільна (у тому числі, акціонерна, кооперативна, власність організацій (юридичних осіб)). Прагматичний підхід до аналізу сучасної державної власності в Україні, дав

змогу проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки між динамікою частки підприємств державного сектору та рентабельністю операційної діяльності всіх підприємств. Виявлено, що головна причина деформацій власності в процесі приватизації – це не стільки масова приватизація державних підприємств в періоди економічного спаду, скільки не розмежування прав власності та управління.

8. Досліджено внутрішні протиріччя приватної власності у системі економічних відносин постприватизаційного періоду, які визначаються с позицій, зокрема, відповідності/невідповідності змін відносин приватної власності рівню розвитку виробничих сил; відповідності/невідповідності економічних інтересів суб'єктів рівню індивідуалізації-колективізації привласнення засобів виробництва (як індивідуальних, приватно-індивідуальних чи приватно-колективних власників), надають можливість визначити суперечливі способи й форми реалізації (прояву) сутнісних рис приватної власності за фазами відтворення економічної системи. Натомість, підхід до дослідження внутрішніх суперечностей приватної власності з позицій розподілу/перерозподілу факторів виробництва залишається головним, коли форми різних приватних доходів (заробітної плати, прибутку, ренти тощо) розглядаються як результат розщеплення прав власності на капітал, землю, робочу силу, й у підсумку, як наслідок розподілу власності за різними рівнями, «поверхами» системи виробничих відносин.

9. Здійснено аналіз транзитивної моделі відносин власності, що дало змогу охарактеризувати структуру реформування і розвитку національної економіки та переконатися в тому, що модель економічних відносин в Україні може бути ідентифікована як транзитивна, нецілісна (неемерджентна), інволюційна. Крім того, це дозволило визначити, що для набуття українською економікою та системою відносин власності емерджентного стану, необхідно, щоб останні: по-перше, були гармонізованими шляхом мінімізації внутрішніх протиріч відносин

привласнення-відчуження в межах всіх (або хоча б основних) форм власності, а також шляхом розв'язання зовнішніх суперечностей між різними формами власності; по-друге, відтворювалися на основі відновленої (завдяки модернізації) індустріальної (реіндустріальної) моделі економіки країни та надалі неоіндустріальної, цифрової економіки; по-третє, базуватися на усуненні суперечностей між соціально-економічним змістом відносин власності та інституціонально-правовими формами їх реалізації; по-четверте, були керованими завдяки розробці й застосуванню механізму управління процесами самоорганізації, функціонування й розвитку відносин привласнення-відчуження, адекватного їх теперішньому реальному, а не ідеалізованому стану.

10. У процесі розроблення концептуальних підходів до вивчення економічної поведінки суб'єктів у процесах індивідуального й суспільного відтворення вдалося виявити, що незважаючи на багатоаспектність дослідження поняття «економічна поведінка» залишаються нерозв'язаними питання щодо: 1) типізації моделей економічної поведінки; 2) виявлення її внутрішньо-елементної структуризації та зовнішньо-видової класифікації; 3) з'ясування логічних зв'язків між типами, видами економічної поведінки суб'єктів та їх статусами як власників/невласників факторів виробництва. Вирішення поставлених питань дозволило, застосовуючи комплекс підходів, обґрунтувати інтегральну концептуальну парадигму вивчення економічної поведінки суб'єктів на категоріально-теоретичному рівні та довести, що поняття «економічна поведінка» має належати до предмету досліджень багатьох напрямів економічної теорії, перед усім, теорії інституціональної економіки через необхідність дослідження інституціональних змін суб'єктів, що позначаються на їх статусах (власників – невластників; людей праці – людей капіталу; наносуб'єктів – членів домогосподарств). На відміну від розрізнено використовуваних підходів, комплексний підхід дозволяє: а) поглибити вивчення процесів інституціоналізації та персоніфікації суб'єктів у межах

суспільства, соціалізації, десоціалізації (диференціації, прекарізації, маргіналізації аж до соціальної ексклюзивності, декласованості та правової деструкції) у межах соціуму; б) розрізнити соціально-економічні зміни, що відбуваються у суспільстві та соціально-класові зрушення, чим характеризується соціум.

11. Обґрунтовано вплив інституціональних перетворень на функціонування відносин власності, що дало змогу, поєднуючи методології політико-економічного та інституціонального видів аналізу, отримати синергетичні результати вивчення взаємодії інституціональних «діад»:

а) «власності-влади» ([власники факторів виробництва → власники робочої сили]; [власники факторів виробництва → розпорядники факторами виробництва]; [розпорядники факторами виробництва → безпосередні робітники-користувачі засобами виробництва, готовою продукцією, послугами]); б) «влади-управління» ([адміністрація підприємств → колективи]; [адміністрація локально-територіальних утворень → населення]; [адміністрація центральних органів влади власники → соціум]); в) «власності-управління» ([власники → управлінці → користувачі засобів виробництва, готової продукції, послуг]). На відміну від інших підходів дослідження впливу інституцій у межах «інституціональної тетради» [власність – влада – управління – праця] дозволило поглибити визначення сутнісних рис економічних відносин власності, визначивши, що характер їх змін залежить від інституціональних, управлінських, виробничо-трудова можливостей суб'єктів в межах «чотирикутника інституціональних «діад».

12. Оцінено роль та місце опортуністичної складової у регулюванні економічної системи і відносин власності. На основі проведеного дослідження ідентифіковано розподіл опортуністичних відносин за ендогенними та екзогенними ознаками (критеріями), які застосовуються для пояснення опортуністичної поведінки суб'єктів господарювання, а також показано, що

опортуністичні (неринкові «егоїстичні» відносини економічних агентів щодо задоволення власних інтересів, зазвичай, всупереч інтересам інших агентів, і не зважаючи на моральні норми і обмеження) мають розглядатися не лише на рівні підприємств, але й держави та індивідів.

13. Розроблено модель організації процесу діагностики стану відносин власності, що базується на узагальненнях достатньо великого обсягу наукової літератури з питань принципів, цілей, критеріїв, методів, етапів щодо діагностики стану, перед усім підприємств та окремих напрямів їх господарської діяльності, до якої віднесено: по-перше, технології діагностики сукупності відносин власності, принаймні, на мікрорівні інституціонально-економічних суб'єктів, тобто коли керуючою системою виступає керівництво підприємств, і фактично досліджує функціонування відносин власності як «одиночного» явища; по-друге, методи оцінки стану і змін власності підприємств приватної і державної форм власності для оцінки особливостей різних процесів привласнення й представлення власності як взаємодії «особливих» формоутворень; по-третє, методика діагностування, до переліку яких віднесено проведення SWOT-аналізу, матричного аналізу основних форм власності як взаємодіючих підсистем. Комплексне застосування означених складових моделі організації діагностики відносин власності дозволило поєднати дослідницькі переваги багатьох методичних підходів (якісно-кількісного оцінювання, експрес-діагностики тощо) з науковим потенціалом концептуальних засад діагностування, що надало змогу охарактеризувати «загальний» стан відносин власності як цілого.

14. Обґрунтовано Концепцію удосконалення підходів до управління відносинами власності, яка на відміну від існуючих, дозволяє обґрунтувати необхідність впровадження організаційно-економічного механізму управління відтворенням системи відносин власності в контексті впливу на їх позитивні зміни, та запобігання опортунізму у господарській поведінці суб'єктів як

інституціональних і персоніфікованих носіїв відносин власності, коли кожен з них переслідує свої економічні й політичні інтереси. Показано, що оцінка ефективності запропонованого організаційно-економічного механізму управління відносинами власності має здійснюватися за інтегральним показником, що побудовано матричним методом з використанням комплексного «потрійного» критерію: етапами функціонування відносин власності, рівнями організації інституціонально-персоніфікованих суб'єктів, які виявляють себе економічними суб'єктами, та функціональними блоками управлінського процесу.

15. Дослідження впливу цифровізації на вітчизняну транзитивну модель відносин власності дало можливість обґрунтувати, що цей процес сприятиме прискореному розвитку внутрішньо- і зовнішньо-інтеграційних зв'язків, відіграватиме роль певного тренду соціально-економічних перетворень країн, що знаходяться не лише на одному, але й на різних рівнях соціально-економічного й культурного розвитку. Всі суб'єкти процесу цифровізації, який набув глобального характеру, очікують переважно позитивних наслідків від цього явища. На відміну від багатьох досліджень обґрунтовано припущення, що форсоване «вживлення» цифрової моделі економічних відносин при нерозв'язанні актуальних суперечностей у сукупності відносин власності може мати зворотний ефект, адже: а) посилить дію й наслідки процесу існуючої в багатьох країнах, у тому числі, в Україні, «негативної» деіндустріалізації; б) поглибить існуючі класові суперечності й створить нові; в) не сприятиме гармонізації форм власності та синхронізації їх змін відповідно до стану продуктивних сил; г) посилить дію старих й обумовить появу нових небезпечних тенденцій маргіналізації, деструкції соціуму та подальшої детенсифікації продуктивних сил.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Якубенко В.Д. Множинні зв'язки інститутів власності, влади і управління у корпоративній вертикалі. *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*. 2011. Выпуск 40-1. С. 213-221.
2. Болотіна Є. В. Методологічна основа власності в перехідній економіці України. *Научный вестник ДГМА*. 2010. №1(7Е). С. 243-249.
3. Речицький В. В. Символічна реальність і право. Львів: «ВНТЛ-Класика», 2007. 732 с.
4. Шкільняк М.М. Сучасні підходи в системі управління об'єктами державної власності. *Економіка і управління*. 2014. №3. С. 68-72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2014_3_13. (Дата звернення: 23.11.2020).
5. Десятник В.О. Методологічний есенціалізм та юридичне мислення. *Часопис Київського університету права*. 2014. №1. С.25-28.
6. Розенберг Д.И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса/ Под ред. Цаголова Н.А. М.: Экономика, 1968. 720 с.
7. Гайдай Т.В. Парадигмальний підхід в структурі сучасного методологічного аналізу. Сучасні економічні теорії: історія, методологія та перспективи: зб. наук. праць Всеукраїнського круглого столу, 10 лист. 2016 р. К.: КНЕУ, 2016. С. 16-21.
8. Степин В.С. Философия науки. Общие проблемы. М., 2006. URL: <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/index.html>. (Дата обращения: 09.10.2019).
9. Базилевич В.Д. Философская направленность экономико-методологических исследований. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2. С. 14–17.
10. Гражевська Н.І. Методологічні орієнтири синергетичного підходу в економічних дослідженнях. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка*. 2013. № 146. С. 26-29.

11. Гриценко А. А. Методологические основания изучения взаимосвязи противоречий и комплементарности в социально-экономическом развитии общества. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2 (13). С. 494-498.
12. Чухно А. А. Вибрані праці: у 2 т.; передмова Л. В. Губерського, Т. І. Єфименко. Т. 1. К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. 557 с.
13. Несененко П.П., Артеменко О.А., Патлатой О.Є. Сучасні економічні теорії: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2017. 326 с.
14. Абалкин Л. И. Экономическая теория на пути к новой парадигме. *Вопросы экономики*. 1993. № 1. С. 4-14.
15. Бузгалин А.В. Частная собственность устарела. *Вісник національної юридичної академії України імені Я. Мудрого*. 2010. №1. С. 5-19.
16. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. К.: Основа, 2005. 192 с.
17. Брановицький В.В. Перерозподіл власності в умовах транзитивної економіки. Дис. ...к.е.н. Спеціальність 08.00.01. – Економічна теорія. ДВНЗ Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана. Київ, 2016. 263 с.
18. Овечкіна О.А. Власність в аспекті ідей мінової концепції економічної теорії. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 6 (216). С. 4-10. URL: <https://economicscience.net/downloads/>. (Дата звернення: 05.01.2021).
19. Овечкіна О.А. Теоретико-методологічні засади дослідження сучасних моделей власності: взаємодія основних базисних підходів: монографія. Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В Даля, 2021. 483 с.
20. Маркс К. Капитал. Гл. 24. Так называемое накопление капитала./ URL: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-24.html>. (Дата обращения: 22.08.2020).

21. Гриценко А.А. Сучасне значення методології «Капіталу» К. Маркса. Економічна спадщина К. Маркса: погляд через призму століть: зб. матеріалів Всеукр. круглого столу, 25 квітня 2018 р. К.: КНЕУ, 2018. С.8-26.
22. Золотарьова О.В. Методологічний інструментарій дослідження механізму мотивації економічної діяльності найманих працівників. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. №2(12). С. 278-282.
23. Соломянюк П.Г. Капитал и наемный труд в посткапиталистической экономике. Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. С.143-145.
24. Литвинчук І.Л. Власність в інформаційному суспільстві: економіко-соціальна дилема. *Інноваційна економіка*. 2013 № 3 (41). С. 342-344.
25. Овечкіна О.А. Сучасний соціально-класовий підхід до трактування економічної категорії «власність». *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 5 (215) . С. 4-11. URL: <https://eco-science.net/archive/2019/APE-05-2019.zip>.
26. Губені Ю., Корчинська О., Оліщук П. Мережева економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Львівського національного аграрного університету*. Серія: Економіка АПК. 2017. № 24 (1). С. 9-12.
27. Патлатой О.Є. Проблеми творчої діяльності у творах К. Маркса: погляд через призму сучасної економіки. Економічна спадщина К. Маркса: погляд через призму століть: зб. матеріалів Всеукр. круглого столу, 25 квітня 2018 року. К.: КНЕУ, 2018. С.194-199.
28. Мельник Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография. Сумы: Университетская книга, 2015. 447 с.
29. Колядич О. І. Від коммодифікації до нерівності у доходах. Економічна спадщина К. Маркса: погляд через призму століть: зб. матеріалів Всеукр. круглого столу, 25 квіт. 2018 р. К.: КНЕУ, 2018. С. 180–184.

30. Глуха Г.Я. Теоретико-методологічні аспекти дослідження зростання та розвитку. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. № 1 (57). С.63-68.
31. Эко У. Открытое производство: Форма и неопределенность в современной поэтике. СПб.: Академический проект, 2004. 384 с.
32. Сисолятіна А.В. Економічні та соціологічні концептуальні витоки теорії раціонального вибору. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2014. №4 (25). С.77-85.
33. Бузгалин А.В. Economics и «экономический империализм»: альтернативы есть. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2 (13). С.24-30.
34. Логинова Е.В. Специфика конструирования единичных производственных отношений «сетевой экономики». *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2004. Том 2. № 4. С. 96-105.
35. Мандибуря В.О. Системно-формаційна трансформація інституту власності. *Економічна теорія*. 2013/1. № 2. С. 57-73.
36. Гаєвський А.М. Власність як категорія суспільних відносин. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Випуск 3(43). С. 151-155.
37. Абдулліна Э.И., Мансурова Т.Г. «Присвоение» как самостоятельная экономическая категория. *Интернет-журнал «Наукоедение»*. Випуск 5 (24). 2014. С.1-11. URL: <http://naukovedenie.ru>. (Дата обращения: 02.11.2019).
38. Чернявська Є. І., Овечкіна О.А. Трудові відносини як об'єкт ринкового реформування економіки. *Часопис економічних реформ*. 2018. № 4 (32). С. 59–66.
39. Тарасевич В.М., Леонідов І.Л. Власність і привласнення як основа інтелектуального розвитку. *Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. 2017. Випуск № 33/1. С.237-248.

40. Кравченко М.И., Шергелашвили Е.В. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (15-16 листопада 2012 р.). К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. 460 с.

41. Якубенко В.Д. Цивілізаційні архетипи та інституціональні особливості відносин власності. *Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*. Випуск 24. Серія «Економічні науки». 2017. С. 19-25.

42. Донченко О. А., Романенко Ю. В. Архетипи соціального життя і політика (глибинні регулятиви психо-політичного повсякдення): Монографія. К.: Либідь, 2001. 334 с.

43. Любчук О., Шостак В. Феномен архетипу: трактування, прояви й роль у національній культурі. Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Філософські науки. 2013. № 11. С. 38-42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnufn_2013_11_9. (Дата звернення: 15.07.2020).

44. Одягайло Б.М. Генеза та глобалізаційна адаптивність національних економічних систем (інституціоналістський підхід). Автореферат дис...д.е.н. Спеціальність 08.00.01 - Економічна теорія та історія економічної думки. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. Київ, 2007. 36 с.

45. Рубаник В.Е. Право частной собственности в институциональной системе евразийства, или куда направлен вектор исторического выбора России, Украины и Белоруссии. *Научные ведомости Белгородского государственного университета*. 2007. № 9(40). С. 132-140.

46. Шамхалов Ф. Собственность и власть. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2007. 412 с.

47. Мартишин Е.М. Эволюционно-институциональные основы современного реформирования. Теория и практика институциональных

преобразований в России// Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Выпуск 34. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. 144 с.

48. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Издание 3-е, переработанное, расширенное и иллюстрированное. СПб.: Нестор-История, 2014. 468 с.

49. Венедиктов А.В Государственная социалистическая собственность/отв. ред.: Райхер В.К. М., Л.: Изд-во АН СССР, 1948. 839 с.

50. Тарасевич В. Власть-собственность и государство в эпоху первых цивилизаций. *Экономическая теория*. 2018. № 1. С. 21- 44.

51. Нуреев Р.М. Власть–собственность в современной России (как проблема зависимости от траектории предшествующего развития). URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16207454/>. (Дата обращения: 25.04.2019).

52. Солодовников С.Ю. Цивилизаци, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: категориальная и реально-онтологические иерархии. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. №1(51). С.164 - 180.

52. Клейнер Г.Б. Ритмы эволюционной экономики. *Вопросы экономики*. 2014. № 4. С.123-136.

53. Майминас Е.З. Социально-экономический генотип общества. *Вестник Московского государственного университета*. Серия 6. Экономика. 2016. № 4. С. 186-204.

54. Сальникова М.Н. Сущность социального генотипа: культурноцентристський дискурс. *Вестник ВГУ*. Серия: Философия. 2015. № 4. С. 69-77.

55. Любчук О., Шостак В. Феномен архетипу: трактування, прояви й роль у національній культурі. Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Філософські науки. 2013. № 11. С. 38-42.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnufn_2013_11_9. (Дата звернення: 15.07.2020).

56. Якубенко В.Д. Матриця базисних підсистем економічної системи. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2 (13). С. 220-234.

57. Лопатинський Ю. М. Трансформація інституту власності. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Економіка. Зб. наук. праць. 2010. Вип. 6 (1728). С. 171-183.

58. Пустовійт Р.Ф. Формування інституційного середовища в трансформаційній економіці. Автореферат дис...д.е.н. Спеціальність 08.00.01. – Економічна теорія. Інститут економіки та прогнозування Національної Академії наук України, 2006. 36 с.

59. Лопатинський Ю.М. Базис інституційної трансформації аграрного сектора. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2013. Т.18. Випуск 2/1. С. 8-11.

60. Іншаков О.В , Фролов Д.П. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів. *Економічна теорія*. 2011. № 1. С. 52–62.

61. Гриценко А.А. Інституційна архітектоніка і механізми економічного розвитку. *Економічна теорія*. 2005. № 1. С. 94-116.

62. Приятельчук А.О. Власність і капітал. *Вісник Житомирського державного університету*. Випуск 63. Філософські науки. 2012. С.48-53.

63. Крашенинников Е.А., Байгушева Ю.В. К поняттю полномочия. URL: <https://justicemaker.ru/view-article.php?id=4&art=2956>. (Дата обращения: 19.01.2019).

64. Сагайдак М.П. Інституційні перетворення у трансформаційній економіці. Автореферат дис.... к.е.н. Спеціальність 08.00.01. - Економічна теорія та історія економічної думки. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2008. 22с.

65. Дементьев В.В. Проблема власти и политическая экономия. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. №2(13). С.183-190.
66. Цивільний Кодекс України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T030435>. (Дата звернення: 13.08.2020).
67. Хоменко В. Н., Калініна О.А. Проблема оновлення відносин власності в Україні. *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*. 2013. № 3. С. 57-61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2013_3_16. (Дата звернення: 09.04.2020).
68. Завгородня О.О. До питання про генетику економічних систем. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2 (13). С. 375-384.
69. Мельник Л.Г. Триалектика эволюции капитала и стоимости в процессе развития экономических систем. *Актуальные проблемы экономики*. 2015. № 1(163). С.25-35.
70. Труфанов Д.О. Универсумная социологическая теория рациональности. *Теория и практика общественного развития*. 2012. № 4. С.87-92.
71. Тарасевич В.Н. Политическая экономия: универсумность, универсальность и фундаментальность. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2015. №1. С. 140 -149.
72. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства. *Экономическая наука современной России*. 2003. № 1. С. 11-25.
73. Задорожний Г.З., Хомин О.В. Уномика и экзистенциалы хозяйствующей личности в свете постнеклассической экономической науки (по мотивам наследия В. Франкла). *Економічний вісник*. 2019. №1. С. 9-26.
74. Посохова А.В. Психологические основания конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Дис... д. псих. н. Специальность 19.00.03. – Психология труда, инженерная психология, эргономика (психологические науки). ФГБОУВПО «Московский технологический университет». Москва, 2016. 460 с.

75. Танатова Д. К. Антропологический подход в социологии: исследование социокультурного процесса. Автореферат дис. ... д. социол. н. Специальность 22.00.01. - Теория, методология и история социологии. Российский государственный социальный университет. Москва, 2004. URL: <http://cheloveknauka.com/antropologicheskij-podhod-v-sotsiologii-issledovanie-sotsiokulturnogo-protssessa>. (Дата обращения: 26.12.2019).

76. Базилевич В.Д. Людиноцентричність парадигмальних зрушень в економічній теорії XXI ст. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. С.15-20.

77. Исаев В.В. Маркетинг личности. URL: <https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/personality.htm>. (Дата обращения: 03.02.2019).

78. Маркозова О. О. Ситуативне формування фрейму «успішна особистість»: ретроспективне пізнання. *Гуманітарний часопис*. 2015. № 3/4. С.55-59. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/612411.pdf>. (Дата звернення: 13.08.2020).

79. Иншаков О.В. Экономическая генетика как методологическая и теоретическая основа наноэкономического анализа. *Вестник Волгоградского государственного университета*. Серия 3. 2008. № 1(12). С. 5-14.

80. Клейнер Г.Б. Наноэкономика. *Вопросы экономики*. 2004. № 12. С. 70-93.

81. Волошина А.Ю. Пространство мегаэкономики: концептуальные основы идентификации в глобальной экономике. *Вестник Волгоградского госуниверситета*. Серия 3. Экономика. Экология. 2013. № 2 (23). С. 214-221.

82. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институциональность пространства в концепции пространственной экономики. *Пространственная экономика*. 2007. № 1. С. 5–21.

83. Любимова Т.А. Изменение роли индивида в экономике, основанной на знаниях: теоретические и прикладные аспекты. Дис...к.э.н. Специальность 08.00.01. – Экономическая теория. ГОУВПО Иркутский государственный университет. Красноярск, 2010. 170 с.

84. Овечкіна О.А. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економічних суб'єктів: підходи до визначення і розмежування в аспекті економіки знань. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. Вип.1. Том 2. С.63-68. DOI: <https://doi.org/10.31498/2225-6407.1.2012.6116>.

85. Каменецкий В. А., Патрикеев В.П. Труд. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 590 с.

86. Литвинчук І.Л. Власність в інформаційному суспільстві: економіко-соціальна дилема. *Інноваційна економіка*. 2013 № 3 (41). С. 342-344.

87. Економіко-правові проблеми в сфері інтелектуальної власності: монографія. [Орлюк О.П., Бутнік-Сіверський О.Б., Ревуцький С.Ф., Нежиборець В.І., Федченко Л.Ю. та ін.]; кер. авт. колективу, наук. ред. д.е.н., проф. Бутнік-Сіверський О.Б. К.: ПП «Авокадо», 2006. 380 с.

88. Овечкіна О.А., Захарова А.І. Антропоцентрична модель нанорівня економічної системи: взаємозв'язок виробничих факторів. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 2 (258). С.58-63.

89. Малюк А. Соотношение понятий пролетариат и рабочий класс в условиях современной мировой капиталистической экономике. URL: <https://commons.com.ua/uk/sootnoshenie-ponyatij-proletariat-i-rabochij-klass-v-usloviyah-sovremennoj-mirovoj-kapitalisticheskoy-ekonomiki/>. (Дата обращения: 19.07.2019).

90. Башлаков-Николаев М.В. Эволюционирование института системы отношений собственности в неоиндустриальной экономике. Автореферат дис.

...к.э.н. Специальность 08.00.01. – Экономическая теория. ГОУ ВПО Московский государственный областной университет. М., 2013. 25 с.

91. Иншаков О.В. Системность характеристик капитала в осмыслении его глобальной эволюции. Новые исследования в гетеродоксальной экономике: российский вклад. Монография / Отв. ред. В.И. Маевский, С.Г. Кирдина. М.: ИЭ РАН, 2016. 462 с.

92. Горчев Й. Реализация экономических интересов индивида в условиях становления новой экономики. Автореферат дис... к.э.н. Специальность 08.00.01. - Экономическая теория. Академия экономики и управления Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина. Тамбов, 2012. 22 с.

93. Кирвель Ч.С. Судьба пролетариата в современную эпоху сквозь призму учения К. Маркса. Маркс и марксизм в контексте современности: материалы междунар. науч. конф., посвящ. 200-летию со дня рождения К. Маркса (1818–1883), Минск, 26–27 апр. 2018 г. Белорус. гос. ун-т; редкол.: В.Ф. Гигин (отв. ред.). Минск: БГУ, 2018. С.197-202.

94. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М., Ад Маргинем Пресс, 2015. 592с.

95. Єрмошенко М.М. Механізм формування вартості в інформаційно-енергетичній теорії вартості. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 9 (159). С.27-37.

96. Єрмошенко М.М. Наукові підходи до формування інформаційно-енергетичної теорії вартості. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 8. С. 15-23.

97. Мельник Л.Г. Основы саморазвития систем (*Продолжение*). *Механізм регулювання економіки*. 2010. №2. С.12-20.

98. Сергиенко П.Я. Триалектика Начала философии и науки гармоничного развития. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/004/a0407002.htm>. (Дата обращения: 20.04.2019).

99. Мельник Л.Г. Основы триалектического подхода в экономике. *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 1. С. 140-156.
100. Базилевич В., Ільїн В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. К.: Знання, 2008. 687 с.
101. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення. К.: АДЕФУкрaina. 2010. 572 с.
102. Ляшенко О.І., Хомич С.В. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на формування та функціонування технологічного укладу. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 192-199.
103. Уманців Г.В. Еволюція теоретичних підходів до економічної природи вартості. *Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених і аспірантів*. 2016. № 29/1. С. 260- 268.
104. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. К.: Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України, 2006. 512 с.
105. Малюк А. Глобалізація як процес виникнення інформаційного суспільства. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2015. № 4. С. 20-39.
106. Миропольский Д.Ю. Принцип системности в теоретической экономике. Проблемы современной экономики. 2011. №1(37). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3442>. (Дата обращения: 22.12. 2019).
107. Братута О.Г. Передпосилкове знання метанаукового рівня як елемент методологічного забезпечення української економічної науки. *Причорноморські економічні студії*. 2016. №10. С.6-11.
108. Геєць В. Політико-економічні засади дослідження сучасного суспільства. *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 4-12.
109. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. К.: Знання, 2007. 670 с.

110. Овечкіна О.А. Структуризація підходів до дослідження складних соціальних систем (дискусійний аспект). *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 11(221). С. 5-14. URL: <https://eco-science.net/issue/n221-2019/>.
111. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. *Метафізика економіки*. Київ: Знання, 2007. 718 с.
112. Липкин А.И. О дисциплинарном, полидисциплинарном, междисциплинарном и наддисциплинарном подходах в естественных и социогуманитарных науках. "Стены и мосты": междисциплинарные подходы в исторических исследованиях. М., 2012. URL: https://mipt.ru/education/chair/philosophy/publications/works/lipkin/philsci/a_5rme4x.php. (Дата обращения: 14.01.2021).
113. Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Методологические инновации в экономической науке. *Креативная экономика*. 2016. Т.10. № 3. С. 321–340.
114. Киященко Л.П., Моисеев В.И. *Философия трансдисциплинарности*. М.: ИФРАН, 2009. 205 с.
115. Кушнір О. Теоретичні аспекти дослідження природи та сутності трансдисциплінарності в сучасній філософії науки. *Релігія та Соціум*. 2017. № 3-4 (27-28). С.159-165.
116. Лысак И.В. Междисциплинарность и трансдисциплинарность как подходы к исследованию человека. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. *Вопросы теории и практики*. 2014. № 6. Ч. II. С. 134–137.
117. Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Методологические инновации в экономической науке. *Креативная экономика*. 2016. Т.10. № 3. С. 321–340.
118. Щигло Л.В. Еволюційні процеси в системі мови крізь призму сучасної науки. *Науковий вісник ДДПУ ім. І. Франка*. Серія «Філологічні науки». Мовознавство. 2016. №6. С. 208-211.

119. Лисичкина Н.В., Голоктионова Ю.Г. Синергетика как способ решения проблемы прогнозирования динамики развития сложных социально-экономических систем. *Фундаментальные исследования*. 2015. № 7-2. С. 413-417.

120. Бакурова А.В. Моделювання процесів самоорганізації в соціально-економічних системах. Автореферат дис. ... д.е.н. Спеціальність 08.00.11. – Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2010. URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=64310>. (Дата звернення: 18.10.2019).

121. Сидоренков А.В. Динамика неформальных подгрупп в группе: социально-психологический анализ. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2004. 320 с.

122. Каган М.С. Синергетическая парадигма – диалектика общего и особенного в методологии познания разных форм бытия. Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве. М.: Прогресс, 2002. С. 28-50.

123. Субетто А.И. Об одном определении диалектики. Академия Тринитаризма. М.: Эл. № 77-6567, публ.14210, 08.02.2007. URL: <http://trinitas.ru/rus/doc/0016/001b/00161344.htm>. (Дата обращения: 22.10.2019).

124. Баранцев Р.Г. От бинарных оппозиций - к тернарному синтезу. Академия Тринитаризма. М.: Эл. № 77-6567, публ.10177, 05.01.2003. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0019/d01/00160024.htm>. (Дата обращения: 03.11.2020).

125. Стрижак Е.О. Научный метод экономической теории: от диалектики к триалектике. *Бизнес Информ*. 2013. № 10. С. 8-13.

126. Василенко С.Л., Никитин А.В. От диалектики к поли(а)лектике и назад ... в будущее. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0226/002a/02261102.htm>. (Дата обращения: 14.10.2020).

127. Попов В.П., Крайнюченко И.В. Диалектика, триалектика, плюралектика.... Академия Тринитаризма. М.: Эл. № 77-6567, публ.15940, 09.06.2010. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001c/00161653.htm>. (Дата обращения: 12.06.2020).

128. Овсейцев А.А. Металектика – метод восхождения от абстрактного к конкретному (Метафизико-диалектическое понимание конкретного). Академия Тринитаризма. М., Эл. № 77-6567, публ.14416, 24.05.2007. URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001b/00161382.htm>. (Дата обращения: 25.01.2020).

129. Бранский В.П., Пожарский С.Д. Синергетический историзм как новая философия истории. Синергетическая парадигма. Человек и общество в условиях нестабильности. М.: Прогресс, 2002. С.36-49.

130. Сабелли Г., Карлсон-Сабелли Л. Социодинамика: применение процессуальных методов в социальных науках. Синергетика и психология. Тексты. Вып.2. М.: Янус-К, 2000. С.233-269.

131. Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики: Монографія / Є.І. Ходаківський, В.К. Данилко, Ю.С. Цал-Цалко/за заг. ред. д-ра екон. наук Є.І. Ходаківського. Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2009. 340 с.

132. Мельник Л.Г. Научные основы самоорганизации экономических систем. Часть1. *Механізм регулювання економіки*. 2010. №3. Т.1. С.12-27.

133. Чернавский Д.С. О методологических аспектах синергетики. Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве. М.: Прогресс, 2002. С. 51-56.

134. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі:[монографія]. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.

135. Мариненко Н.Ю. Ідентифікація та інтерпретація понять «розвиток» і «розвиток підприємства». *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 19. Ч.2. 2016. С.62-65.
136. Погорелов Ю.С. Категорія «розвитку» та її експлейнарний базис. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2012. Вип. 27. Т.1. С.30-34.
137. Васюткина Н.В. Теоретические аспекты понимания категории «развитие предприятия». *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 236 -242.
138. Волощук Ю.О. Діалектична сутність поняття «ефективний розвиток». *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 3(65). С.13-18.
139. Вечеря С.В. Діалектика сутності поняття «розвиток соціально-економічних систем». *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 1 (56). С.61-65.
140. Мойсеєнко К.Є. Механізм функціонування і розвитку соціально-економічної системи суспільства. Дис...к.е.н. Спеціальність 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки. Донецький державний університет управління. Маріуполь, 2015. 229 с .
141. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін. К.: Знання, 2008. 431 с.
142. Чешков М.А. Идея развития: возможность обновления. Современные проблемы развития. Материалы теоретического семинара в ИМЭМО РАН. Отв.ред. д.и.н. В.Г. Хорос. М.: ИМЭМО РАН, 2010. С.11-20.
143. Иншаков О.В., Крюкова Е.В. Особые экономические зоны как институт развития nanoиндустрии: провалы, проблемы и перспективы. *Вестник Волгоградского государственного университета*. Серия 3. Экономика. Экология. 2015. № 1 (30). С. 6-19.
144. Мельник Л.Г. Особенности и движущие силы самоорганизации экономических систем. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 8(134). С.36-42.

145. Мельник Л.Г. Индустриальный метаболизм как основа управления развитием предприятий и макроэкономических систем. *Механизм регулирования экономики*. 2012. №1. С.95-111.

146. Мельник Л.Г. На пути к сестейновому развитию. *Механизм регулювання економіки*. - 2019. - №2. - С. 135-143. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76485>. (Дата обращения: 21.10. 2019).

147. Григорська Н.М. Системно-процесне управління економічною стійкістю підприємств машинобудування. Автореферат... к.е.н. Спеціальність: 08.00.04. - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». Київ, 2014. 20 с.

148. Леушкин А. Фрактали в экономике. URL: <https://m-rush.ru/theory/item/173-fraktaly-v-ekonomike.html>. (Дата обращения: 21.01.2021).

149. Цветков И.В. Моделирование социально-экономических процессов на основе мультифрактальной динамики. Автореферат дис...д.т.н. Специальность 05.13.10. - Управление в социальных и экономических системах. Тверской государственный университет. Тверь, 2011. 33 с.

150. Кифяк В. І. Інтеграційний підхід до дослідження інституційного механізму розвитку підприємництва. *Економічний аналіз: зб. наук. праць/Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та інш. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. Том 23. № 1. С. 37-44.*

151. Бушуев С.Д., Бушуев Д.А., Ярошенко Р.Ф. Управління проектами в умовах «поведінкової економіки». *Управління розвитком складних систем*. 2018. № 33. С. 26-30.

152. Солодов А.К. Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы

финансового менеджмента (модель социального рынка): монография. М.: Издание Александра К. Солодова, 2015. 164 с.

153. Савицька Н.Л. До питання методології дослідження людини як суб'єкта сучасного господарського розвитку. *Проблеми економіки*. 2012. №3. С.165-170.

154. Овечкіна О.А. Методологічні конструкти дослідження процесів самоорганізації системних об'єктів. *Електронне наукове видання «Ефективна економіка»*. 2020. - № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/97.pdf.

155. Концептуализация, конкретизация и операционализация. URL: https://studme.org/249905/sotsiologiya/kontseptualizatsiya_konkretizatsiya_operatsionalizatsiya. (Дата обращения: 27.03.2019).

156. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М.: Омега-Л, 2007. 567 с.

157. Овечкіна О.А. Реінтерпретація понятійно-категоріального апарату політико-економічних досліджень форм власності. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 4. С.4-21.

158. Родовые и видовые понятия. URL: https://pikabu.ru/story/ch14_rodovyye_i_vidovyye_ponyatiya_5543403. (Дата обращения: 22.05.2019).

159. Мельник Л.Л. Науково-методологічні засади власності та їхній зв'язок з відносинами господарювання. *Економіка та держава*. 2017. №4. С. 84-90.

160. Форми власності та їхній історичний розвиток. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/21464/. (Дата звернення: 22.01.2020).

161. Милославский С.Л. Эволюция государственного и частного секторов российской экономики в период трансформации отношений собственности. Автореферат дис... д.э.н. Специальность 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (макроекономика). Санкт-Петербургский

государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2006. 40 с.

162. Шульгина Л.В. Трансформация форм собственности и экономическое развитие хозяйственных образований (теория, методология, практика). Автореферат дис...д.э.н. Специальность 08.00.05. - Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность). Специальность 08.00.01. — Экономическая теория. ГОУВПО «Воронежская государственная технологическая академия». Воронеж, 2007. 48 с.

163. Соціально-філософські аспекти розвитку економіки, управління та освіти в умовах формування сучасного суспільства: монографія/за ред. Іщенка М.П., Пантелєєвої Н.М., Руденка І.І. Черкаси: вид-во ПП Чабаненко Ю.А., 2017. 473 с.

164. Иноземцев В.Л. Собственность в постиндустриальном обществе в исторической ретроспективе. *Вопросы философии*. 2000. № 12. С. 3-13.

165. Публічна власність: проблеми теорії і практики: монографія/під заг. ред. В.А. Устименка / НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. Чернігів: Десна Поліграф, 2014. 308 с.

166. Собственность: понятие, эволюция, типы и формы. Реформирование собственности в Республике Беларусь. URL: <https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/sobstvennost-ponyatie-evolyutsiya-tipyi-formyi-48835.html>. (Дата обращения: 21.12.2020).

167. Гриценко А.А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 2. С. 9-26.

168. Соотношение государства и права. URL: <http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/gosudarstvo-i-pravo.htm>. (Дата обращения: 21.05.2019).

169. Геєць В.М., Гриценко А.А. Політичні й інституціональні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. №2 (12). С. 41- 47.

170. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. К.: Основа, 2005. 192 с.

171. Катунин В. А. Природа частной собственности в рыночном хозяйстве: системный и эволюционный подходы. Дисс. ... д.э.н. Специальность: 08.00.01. – Экономическая теория. Московская академия государственного и муниципального управления. Москва, 2010. - 314 с.

172. Ибрагимов И.Г. Влияние частной собственности на развитие интеллектуального капитала. Специальность 08.00.01. - Экономическая теория. Автореферат дис...к.э.н. Российский государственный социальный университет. Москва, 2007. 32 с.

173. Рязанова О.Е. Трансформация института собственности в условиях глобализации. Автореферат дис...д.э.н. Специальность 08.00.01. - Экономическая теория. 1.1. Политическая экономия. Московский государственный областной университет. Москва, 2009. 50 с.

174. Лепіхов О.В. Відносини державної власності на засоби виробництва у перехідній економіці. Автореферат дис. ... к.е.н. Спеціальність 08.01.01. – Економічна теорія. Київський національний економічний університет. Київ, 13 с.

175. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом. М.: Политиздат, 1983. 483 с.

176. Маркс К. К критике гегелевской философии права /Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Политиздат, 1955. Т.1. С.219-368. URL: <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t01.pdf>. (Дата обращения: 12.12.2020).

177. Батрименко О. В. Тенденції розвитку бюрократії в умовах сучасного суспільно-політичного життя. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Філософія. Політологія*. 2009. № 91/93. С. 188-191.

178. Косалс Л. Клановый капитализм в России. «Неприкосновенный запас». 2008. № 6 (50). URL: <http://www.intelros.ru/index.php?newsid=288>. (Дата обращения: 22.01.2019).

179. Кордонский С. Веерные матрицы как инструмент построения онтологий. Вашингтон: Издательство Юго-Восток, 2011. URL: <http://kordonsky.ru/?p=421>. (Дата обращения: 21.01.2019).

180. Яковенко Г. Державний бюрократизм і шляхи його раціоналізації. *Державне управління та місцеве самоврядування: збірник наукових праць*. 2010. Вип. 1(4). URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_01%284%29/10ygbdsr.pdf. (Дата звернення: 02.03.2020).

181. Walsh Kieron. Public Services and Market Mechanisms: Competition, Contracting and the New Public Management. Public Policy and Politics [Text], 1995. 284 p.

182. Osborne David, and Ted Gaebler. Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector. A Plume Book [Text], 1993. 405 p.

183. Устименко В., Джабраїлов Р. Загальні та спеціальні ознаки публічної власності як предмет наукових досліджень. *Вісник Академії правових наук України: зб. наук. пр./ редкол.: В. Я. Тацій та ін. Харків: Право, 2012. № 4 (71). С.185-200.*

184. Юлдашев О.Х., Павленко О.В. Зростання ролі асоціованої, колективної власності як перспективна тенденція в розвитку публічного регулювання відносин власності. *LEX PORTUS*. 2017. № 1(3). С.74-86.

185. Соловьев В.Н. Социальная функция гражданско-правового регулирования отношений собственности. Автореферат дис...д.ю.н.

Специальность 12.00.03. - Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право. Московский государственный юридический университет имени О.Е.Кутафина. Москва, 2013. 52 с.

186. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії. К.: Наш час, 2012. 400 с.

187. Хабибуллин Р.И. Организационно-экономические механизмы становления и развития коллективных предприятий в промышленности России. Автореферат дис...к.э.н. Специальность: 08.00.05. - Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность). Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Москва, 2017. 31с. URL: <http://www.cemir-ras.ru/dissertation/defense/khabibullin/khabibullin-documents/>. (Дата обращения: 16.09.2020).

188. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма. *Вопросы экономики*. 1996. № 6. С. 4–24.

189. Суименко Е.И. Капитализм в нашем доме. Взгляд сквозь призму теории и социальной науки. Киев: Институт социологии НАН Украины. 2007. 512 с.

190. Формы собственности и их эволюция в современных условиях. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://economix.in.ua/books/konspekti/1/economtheorydonntu/19/19.php>. (Дата обращения: 18.01.2020).

191. Тарасевич В.Н., Завгородняя Е.А. Инновационно-информационная экономика: постиндустриальность, генерационность, открытость. *Экономика Украины*. 2018. № 3(668). С.36 - 49.

192. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества. [Пер. с англ.]. М.: Издательство «Весь Мир», 2004. 188 с.

193. Ефремова К. Незапад в современных концепциях мироустройства. *Международные процессы*. 2018. Т. 16. №1. С. 146-159.

194. Юдина Т.Н. Деиндустриализация и новая индустриализация (реиндустриализация) Россия и Китай. *Теоретическая экономика*. 2015. №1. 76-79.
195. Арсеенко А., Петрушина Т. США и Украина: сценарии деиндустриализации. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2014. № 2. С. 23–47.
196. Рассадина А.К. Реиндустриализация на основе инновационного развития: зарубежный опыт и российские реалии. *Вестник Московского университета*. Серия 6. Экономика. 2016. № 3. С. 15-35.
197. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы: монография/ под общ. ред. Р.Н. Лепы. НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. Киев, 2016. 162 с.
198. Завгородня О.О., Тарасевич В.М. Прологомени до економічної неосології. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. №1(5). Т.1. С.117-125.
199. Филиппова И.Г. Методологическая концепция анализа социально-экономических систем: монография. Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2012. 264 с.
200. Солопова Н.Н., Шутова Н.А. Собственность и власть. *Экономика. Профессия. Бизнес*. 2017. Т.1. № 4. С.80-83. URL: <http://journal.asu.ru/es/article/view/3309>. (Дата обращения: 22.05.2019).
201. Дементьев В.В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: монография. Донецк: Каштан, 2003. 200 с.
202. Выголко Т.А. Проявление власти в экономической жизни. *Наукові праці ДонТУ*. Серія: економічна. 2009. Випуск 36-2. С. 34-40.
203. Балабан Е.С. Социально-экономическая зависимость как феномен сознания и стратегий поведения населения современной России. Дис...д.э.н. Специальность 22.00.04. – Социальная структура, социальные институты и

процессы. Нижегородский университет имени Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород. 2008. 390 с.

204. Олейник А.Н. Институты взаимодействия экономической и политической власти: транзакционный подход. Автореферат дис...д.э.н. Специальность 08.00.01. – Экономическая теория. Центральный экономико-математический институт РАН. Москва, 2011. 43 с.

205. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Індустріальна модель функціонування системи економічних відносин власності: взаємозв'язок базисних і похідних інституцій. *Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*. Випуск 42. 2020. С. 3-8. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/42_2020_ukr/42_2020.pdf., or DOI: 10.32843/infrastruct42-1.

206. Овечкіна О.А. Сучасні проблеми ефективного стимулювання робітників інтелектуальної праці в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 4 (214). С.27-36. URL: <https://eco-science.net/downloads/>.

207. Наем работников. URL: <https://arb-platform.org/ru/temy/naem-rabotnikov/>. (Дата обращения: 02.11.2020).

208. Апанасюк М.П. Право публічної та приватної власності. URL: https://www.google.com/search?biw=1242&bih=524&sxsrf=ALeKk00Fduj6DhD_s8VRi_8-i-c5uMXT4g%3A1597942936411&ei=mKw-sDOggIABCwAxCLAZoHCAAQsAMQHjoJCAAQsAMQCBAeOgQIIxAnOgIIAD. (Дата звернення: 08.10. 2019).

209. Келсо Л.О., Келсо П.Х. Демократия и экономическая власть. Сан-Франциско: Институт Келсо по изучению экономических систем, 2007. 268 с. URL: http://kelsoinstitute.org/louiskelso/wp-content/uploads/2014/05/Kelso_Democrasy-and-Economic-Power_RUS.pdf. (Дата обращения: 22.11.2019).

210. Morhachov, I., Ovcharenko, I., Oviechkina O., Tyshchenko, V., & Tyshchenko, O. (2021). Assessment of us banking sector investment attractiveness for

minority investors: theoretical-applied aspect. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 3(38), 56–65. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i38.237419>.

211. Zholonko, T.; Grebinchuk, O.; Bielikova, M.; Kulynych, Y.; Oviechkina, O. Methodological Tools for Investment Risk Assessment for the Companies of Real Economy Sector. *J. Risk Financial Manag.* 2021, 14, 78. URL: <https://doi.org/10.3390/jrfm14020078>.

212. Сарайкина Е. М. Реализация интеллектуально-креативного ресурса в системе управления предпринимательскими структурами в постиндустриальной экономике. Автореферат ...к.э.н. Специальность 08.00.01. – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства). Казань, 2013. 25 с.

213. Спенс А. М. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. В 5 т. Т. V. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. В 2 кн. Кн. 2 /сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2005. С. 484 - 534.

214. Фролов Д.П., Шелестова Д.А. Институциональный фактор развития «экономики, основанной на знаниях». *Вестник Волгоградского государственного университета*. Серия 3. Экономика. Экология. 2009. №1(14). С. 6-15.

215. Черкашина, Т.Ю. Субъекты экономики знаний: ролевые позиции среднего класса. *Регион: экономика и социология*. 2008. № 1. С. 97–112.

216. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.

217. Шевко Н.Р. Развитие субстанциональной концепции информации в экономике, основанной на знаниях. Автореферат дис...д.э.н. Специальность:

08.00.01. - Экономическая теория. ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права». Казань, 2014. 48 с.

218. Овечкіна О.А. Аналіз сучасних неокласичних концепцій інформаційно-знаннєвої економіки в аспекті змін відносин капіталістичної власності. *Менеджер. Вісник ДонДУУ*. Серія «Економіка». 2020. №3 (88). С. 96-105.

219. Бортнікова Л.П., Самійленко А.П. Відносини примусу до праці в ринковій економіці України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 17. Частина 3. 2016. С. 24-27.

220. Капліна Г.А. Характеристика концепції гідної праці в Україні. URL: www.jlaw.snu.edu.ua/download/?id=934. (Дата звернення: 02.11. 2019).

221. Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний. URL: http://intelros.ru/pdf/logos_4/gorc.pdf. (Дата обращения: 01.09.2019).

222. Combes M., Aspe B. Revenu garanti et biopolitique. *Alice*. 1998. No. 1. P. 24-30.

223. Levy P. *Collective Intelligence: Mankind's Emerging World in Cyberspace*. MA: Perseus Books Cambridge, 1997. 255 p. DOI:10.5860/choice.35-3911/.

224. Овечкіна О.А. Відносини експлуатації у постіндустріальній і транзитивній економіці. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. №12/3. С.26-32.

225. Овечкина Е.А. Создание интегрированной системы управления знаниями в организациях (предприятиях). *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Т.3 (192). 2013. № 5. С.148-150.

226. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Левченко І.І. Постіндустріальна модель функціонування і розвитку системи відносин капіталістичної власності. *«Причорноморські економічні студії»*. Випуск 51-1. 2020. С. 7-14. DOI: 10.32843/bses.52-1.

227. Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін: моногр. /І.П. Булеєв, Н.Ю. Брюховецька та ін.; НАН України, І-т економіки пром-сті. Київ, 2016. 312 с.

228. Редзюк Є. Приватизація здорової людини. URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/privatizaciya-zdorovoyi-lyudini-332873_.html. (Дата звернення: 29.05.2020).

229. Радзиевская Т.В. Отношения собственности в транзитивной экономике: преобразование, процесс приватизации. Автореферат дис...к.э.н. Специальность: 08.00.01. - Экономическая теория. Воронежский государственный университет. Воронеж, 2014. 24 с.

230. Топишко И.И., Галецкая Т.И. Совершенствование отношений собственности в условиях кризисного состояния Украины. *Наукові записки «Острозька академія». Серія «Економіка»*. Випуск 25. 2014. С. 24-29.

231. Гаврилишин Б. Форум мільярдерів у Києві. *Експрес*. 17 грудня 2005 р.

232. Ковтун Н. М., Венцель Н. В. Суспільство перехідного типу в умовах модернізаційних викликів четвертої індустріальної революції. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філософські науки: науковий журнал* / [гол. ред. М. Якубович, відповід. редактор О. Поліщук, відповід. секретар Н. Ковтун]. Житомир: Вид-во ЖДУ імені І. Франка. 2019. Вип. 1(85). С.5-16.

233. Козловець М.А. Соціальна структура українського суспільства в контексті постсоціалістичних трансформацій. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2017. № 4 (35). С.41-56.

234. Москаленко О.М. Гетерогенність середнього класу в умовах переходу до цифрової економіки: ризики та перспективи. Соціально-трудова сфера в умовах становлення нової економіки: глобальні виклики та доміанти розвитку. Київ: КНЕУ, 2018. С. 77–80.

235. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. (Дата звернення: 27.03.2020).
236. Іващенко О. Новий інституціоналізм в економічній соціології: теоретичні підвалини дослідницьких можливостей. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2003. № 1. С. 110–136.
237. Когтева А.Н., А.В. Волченко. Специфика возникновения права собственности на недвижимое имущество на основе приватизации. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2017. №1(19). С.161-166. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-vozniknoveniya-prava-sobstvennosti-na-nedvizhimoe-imuschestvo-na-osnove-privatizatsii>. (Дата обращения: 29.07.2019).
238. Пивоварова О.С. Демократизация собственности как форма преодоления противоречий в трансформационной экономике. Автореферат дис...к.е.н. Специальность 08.00.01. - Экономическая теория. Северо-Кавказская академия государственной службы. Ростов-на-Дону, 2005. 25 с.
239. Білоцерківець О.Г. Приватизація в Україні: вибір моделі, структура і наслідки процесів. Українська приватизація: плюси і мінуси/[Головаха В.Є, Дубровський В.І., Кошик О.М., Білоцерківець О.Г.]; за заг.ред. Й.О. Пасхавера. К.: Альтерпрес, 2001. С. 58-113.
240. Блага В.В., Марченко І.Ю., Кобзарєва Г.Ю. Приватизація державного майна як шлях виходу з кризи. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського*. 2016. Випуск 10. С. 140-143.
241. Панченко І. QUO VADISTIS? Казус «українська приватизація». *Економіка України*. 2012. №2. С. 46-58. URL http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2012_2_6. (Дата звернення: 24.02.2020).
242. Рахманов Р. Соціальне підгрунття олігархічної системи в Україні. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2017. №3. С. 60-73.

243. Єщенко П. С. Як подолати системні витрати неоліберального реформування економіки. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 26–41.
244. Скромное обаяние олигархии. URL: <http://2000.net.ua/2000/forum/puls/99349>. (Дата обращения: 22.05.2020).
245. Клименко А. Л. Зубожіння населення України: причини, наслідки і шляхи його подолання. *Проблеми законності*. 2018. Вип. 143. с. 127-139. URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cge7OJrmE3YJ:plaw.nlu.edu.ua/article/download/148839/148859+&cd=2&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>. (Дата звернення: 23.12.2019).
246. Бачинська К. Приватизація як пріоритетний напрямок реформування управління державною власністю. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. Вип. 1. С. 55–58.
247. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (Дата звернення: 11.08.2020).
248. Захарченко В.І. Реформування відносин власності в Україні: теоретичні і правові засади, етапи, сучасні проблеми. *Вісник Харківського університету ім. Н.Н.Каразіна*. Серія «Економічна». Вип. 93. 2017. С. 23-34.
249. Кононова Е.Н. Трансформация собственности в переходной экономике. *Вестник Самарского национального исследовательского университета им. академика С.П. Королева*. 2001. №1. 62-67.
250. Нечипорук Л.В. Зміна напрямів діяльності соціальної держави в умовах ринкової трансформації інверсійного типу. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. 2011. № 6. С. 36-47.
251. Камінська Т. М. Пріоритети соціальної модернізації національної економіки. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. Серія: Економічна теорія та право: зб. наук. праць. Харків: Право. 2011. № 3 (6). С. 47-57.

252. Экономика бюрократии. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika-byurokratiya.html>. (Дата обращения: 28.06.2019).
253. Шуман А. Административные рынки в Беларуси. URL: <https://nmnby.eu/news/analytics/3242.html>. (Дата обращения: 06.05.2020).
254. Жаворонков С.В., Яновский К.Э. Конституционная экономика и защита частной собственности. *Общественные науки и современность*. 2015. №3. С.34-46.
255. Миколенко Е.П. Институциональная адаптация экономических систем к процессам глобализации. Дис...к.э.н. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория и история экономической мысли. Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия». Харьков, 2016. 280 с.
256. Козюк В., Длугопольський О. Вплив дистанції влади та ціннісних орієнтирів на олігархізм та розвиток кроні-секторів в сучасних економічних системах. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Економіка. 2017. № 4 (193). С.30-37.
257. Альпидовская М. Л. Содержание и тенденции преобразований собственности в современной России. *Стратегия экономики развития*. 2014. № 2 (239). С. 20-32.
258. Малыш Е. В. Проблема рентных отношений в региональной экономике. *Экономика региона*. 2018. Т. 14. Вып. 2. С. 589-599.
259. Овечкіна О.А., Захарова О.І. Стан сучасної державної власності в Україні: ознаки посилення системних деформаційних змін. *Електронне наукове видання «Агросвіт»*. 2020. № 22. С. 66-71.
260. Кудряшова Р.П. Рента в системе воспроизводственных отношений. Автореферат дис. ... д.э.н. Специальность 08.00.01. - Экономическая теория (1. Общая экономическая теория. 1.1. Политическая экономия). Самарская государственная экономическая академия. Самара, 2003. 40 с.

261. Сергеев А.С. Особенности регулирования социально-трудовых отношений в организациях коллективной формы собственности. Автореферат дис...к.э.н. Специальность 08.00.05. - Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда). НОУВПО «Национальный институт бизнеса». Москва, 2013. 30 с.

262. Сабиров С.И. Реализация частной собственности в трансформационной экономике. Автореферат дис...к.э.н. Специальность 08.00.01. - «Экономическая теория». Казанская государственная архитектурно-строительная академия. Казань 2004. 22 с.

263. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Захарова О.І. Внутрішні протиріччя приватної власності в сучасній транзитивній економіці. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 6 (262). С. 81-87.

264. Самойлов В.О. Влияние частной собственности на развитие предпринимательства в условиях формирования рыночной экономики. Автореферат дис...к.э.н. Специальность: 08.00.01. - Экономическая теория. Государственная академия строительства и жилищно-коммунального комплекса России. Москва, 2006. 28 с.

265. Хабибуллин Р.И. Теория коллективного предприятия: перезагрузка. *ЭНСР*. 2017. №1(76). С.40-64. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-kollektivnogo-predpriyatiya-perezagruzka>. (Дата обращения: 19.11.2019).

266. Манахова И.В. Трансформация потребления в информационной экономике. Дис...д.э.н. Специальность 08.00.01 - Экономическая теория. ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова». Москва, 2014. 401с. URL: <http://www.dslib.net/econom-teoria/transformacija-potreblenija-v-informacionnoj-jekonomike.html>. (Дата обращения: 30.11.2020).

267. Кудінова А.В. Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії. Дис...д.е.н. Спеціальність 08.00.01. – Економічна теорія та історія економічної думки. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2016. 445 с.

268. Дзугаев З.Х. Собственность в системе производственных отношений. *Философия и общество*. 2010. № 4. С.101-109.

269. Горина В. В. Трансформация потребления в современном обществе. *Контентус*. 2019. №511. С.195-203. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-potrebleniya-v-sovremennom-obschestve>. (Дата обращения: 07.09.2020).

270. Сагинов Ю.Л., Завьялов Д.В., Сагинова О.В. Экономика распределенного пользования: основные понятия, определения, характеристики. *Вопросы инновационной экономики*. 2020. Т.10. №3. URL: <https://1economic.ru/lib/110726>. (Дата обращения: 22.08.2020).

271. Маркеева А. В. Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития. *Инновации*. 2017. № 8. С. 73-80.

272. Ежова Н.Н. Рентоориентированное присвоение как фактор развития среднего класса в России. Дис. ... к.э.н. Специальность: 08.00.01. - Экономическая теория. Российский государственный гуманитарный университет. Москва, 2002. 170 с.

273. ТОП-100 найбільших платників податків за 2018 рік : Офіс великих платників податків Державної фіскальної служби України. URL: <http://officevp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/365564.html>. (Дата звернення: 17.11.2020).

274. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI (ред. від 16.08.2020 р. Урядовий портал. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>. (Дата звернення: 12.04.2020).

275. Губін К.Г. Протидія експлуатації в Україні: з чим і як боротися. *Вісник національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. Серія: Економічна теорія та право. 2010. №1. С. 52–63.

276. Булатов М. Спекулятивне. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії імені Г. С. Сковороди; [редкол.: В. І. Шинкарук (голова) та інш.]. Київ: Абрис, 2002. 742 с.

277. Лукас Дж. Консьюмеризм – добре це, чи погано? URL: <https://tyzhden.ua/Society/72433>. (Дата звернення: 18.07.2019).

278. Український ринок праці: імперативи та можливості змін: колективна монографія/за наук. ред. д.е.н., проф. І.Л. Петрової, к.е.н. В.В. Близнюк; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2018. 356 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/306.pdf>. (Дата звернення: 29.10.2020).

279. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь/ за заг. ред. В.М. Гейця, А.І. Даниленка, М.Г. Жулинського. К.: НВЦ НБУВ, 2009. 687 с.

280. Українське суспільство в європейському просторі / під ред. Є. Головаха, С. Макеєва. Київ: Інститут соціології НАНУ; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, 2007. 347 с.

281. Глущенко В.В. «Финансомика»: постнекласическая наука или форма реализации финансовой власти в социуме? *Социальная экономика*. 2012. № 1. С. 88–96.

282. Головаха Є., Горбачик А. Тенденції соціальних змін в Україні та Європі: за результатами «Європейського соціального дослідження» 2005-2007-2009-2011рр. Київ: Інститут соціології НАНУ, 2012. 119 с.

283. Куценко О. Соціальні класи: соціологічні інтерпретації та підходи до вивчення. *Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка*. 2014. № 1 (5). С. 68-74.

284. Макеєв С., Симончук О. Класова структура сучасного суспільства. Вектори змін українського суспільства /за ред. В. Ворони, М. Шульги. Київ: Ін-т соціології НАН України, 2014. С. 110-134.
285. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 405 с.
286. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. М.: Агентство печати «Новости», 1992. 303 с.
287. Губін К. Г. Випадкова та систематична експлуатація в Україні. *Бизнес Информ.* 2009. № 9 (371). С. 56–62.
288. Ковальчук Т.Т. Бідність працюючого населення - драматична реальність українського сьогодення. *Економіка України.* 2016. № 5. С. 90-97.
289. Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. Т. 2. 454 с.
290. Якубенко В.Д. Власність у філософії Карла Маркса. Економічна спадщина К. Маркса: погляд через призму століть: зб. матеріалів Всеукр. круглого столу, 25 квітня 2018 року. К.: КНЕУ, 2018. С. 82-86.
291. Малкина М.Ю. Три основных подхода к проблеме эквивалентности в распределении доходов в современной рыночной экономике: сравнительный анализ. *Журнал институциональных исследований.* 2013. Т.5. №1. С.21-41.
292. Куліков Г. Вартість робочої сили і витрати роботодавця на її утримання. *Україна: аспекти праці.* 2014. №7. С. 26-33.
293. Лоскутов В. И. Собственность на рабочую силу, или ошибка, которая стоила коммунистам потери власти. URL: <http://www.loskutov.murmansk.ru>. (Дата обращения: 19.11.2019).
294. Спасенко Ю. Експлуатація найманої праці як чинник розповсюдження тіньової зарплати і тіньових доходів. *Україна: аспекти праці.* 2009. № 4. С. 34–38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2009_4_8. (Дата звернення: 26.09.2019).

295. Шевченко Л.С. Власність на робочу силу як інститут економіки. *Вісник національної юридичної академії України імені Я. Мудрого*. 2010. №1. С. 31-43. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3509/1/Sh%D0%B5shevchenko_31.pdf (Дата звернення: 09.10.2019).

296. Швець П.А., Бабич Р.Б. Вартість робочої сили на ринку праці України: фактори, чинники та тенденції формування. *«Ефективна економіка»*. URL: <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/view/1975>. (Дата звернення: 02.02.2020).

297. Семикіна М.В. Науково-методичні засади управління продуктивністю праці. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. Економіка праці. Чернігів, 2010. №2(6). URL: [http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2010/NV_2\(6\)/160-167%20semikina.pdf](http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2010/NV_2(6)/160-167%20semikina.pdf). (Дата звернення: 02.09.2020).

298. Скворцов І.Б., Загорецька О.Я, Гришко В.А. Обґрунтування вартості робочої сили з урахуванням її відтворення. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №5 (179). С.41-48.

299. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки. *Демографія та соціальна економіка*. 2008. № 2. С. 5–19.

300. Петрова І.Л. Ринок праці України: суперечності функціонування і перспективи розвитку. *Україна: аспекти праці*. 2016. № 3-4. С. 3-9.

301. Чернушкіна О.О. Продуктивність праці в Україні: порівняльний аспект. *Інноваційна економіка*. 2013. № 9 (47). С.106-112.

302. Овечкіна О.А. Аналіз сучасних неокласичних концепцій інформаційно-знаннєвої економіки в аспекті змін відносин капіталістичної власності. *Менеджер. Вісник ДонДУУ*. Серія «Економіка». 2020. №3 (88). С. 96-105.

303. Лазебник Л.Л. Фінансові та інтеграційні механізми модернізації економіки емерджентного типу. Автореферат дис...д.е.н. Спеціальність: 08.00.01. – Економічна теорія та історія економічної думки. Київський національний університет ім. Т. Шевченка. Київ, 2010. 40 с.

304. Яценко Г. Ю. Інноваційний розвиток країн емерджентного типу. *Економіст*. 2012. № 8. URL: <http://ua-ekonomist.com>. (Дата звернення: 17.12.2019).

305. Emerging Economy Report [online]. The Center for Knowledge Societies. 2008. Available from: <http://www.emergingeconomyreport.com/>. (Дата звернення: 17.12.2020).

306. Mody A. What Is an Emerging Market? [online]. IMF Working Paper. 2004. №177. Available from: <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/fmi/wp/wp04177.pdf>. (Дата звернення: 24.11.2020).

307. Геселева Н.В., Заріцька Н.М. Емерджентні властивості системи. *Бізнес Інформ*. 2013. №7. С. 93-106.

308. Чернишов В. В. Класифікації та властивості систем в економіці. *Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2012. № 12. С. 296-297.

309. Господарський кодекс України (ГКУ) 2018. URL: <https://urist-ua.net/%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%>.

310. Харьковская цивилистическая школа: право собственности: монография/ под ред. И.В. Спасибо-Фатеевой. Харьков: Право, 2012. 424 с.

311. Гудзеляк І., Гудзеляк А. Приватний сектор і розвиток підприємництва в Україні. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Л. Українки*. 2014. №11. С. 99-105.

312. Вегер Л.Л. К вопросу о соотношении форм собственности. *PCM*. 2001. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-sootnoshenii-form-sobstvennosti>. (Дата обращения: 11.05.2019).
313. Суханов Е. А. Лекции о праве собственности. М.: Юридическая литература, 1991. 240 с.
314. Мандрика Л.М. Теорії права власності. *Право і безпека*. 2009. № 2. С. 91-94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2009_2_19. (Дата звернення: 13.11.2020).
315. Кісель В.Й. Трансформація концепцій про сутність права власності. *Форум права*. 2015. №1. С.135–140 URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2015_1_23.pdf. (Дата звернення: 16.11.2019).
316. Луцик М.В. Управління формуванням та використанням інтелектуальних ресурсів в економіці України. Дис... к.е.н. Спеціальність 08.00.03. - Економіка та управління національним господарством Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2015. 201с.
317. Дорошенко О.С. Становлення креативного сектору глобальної економіки. Автореферат дис....к.е.н. Спеціальність 08.00.02. – Світове господарство і міжнародні економічні відносини. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2014. 18 с.
318. Правове регулювання інтелектуальної власності в Україні. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_4487. (Дата звернення: 15.01.2019).
319. Перчеклій І.М. Право власності українського народу на природні ресурси: еколого-правові засади. Дис...к.ю.н. Спеціальність 12.00.06. – Земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсне право. Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи України. Київ, 2015. 226 с.

320. Шкільняк М.М. Сучасні підходи в системі управління об'єктами державної власності. *Економіка і управління*. 2014. №3. С. 68-72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2014_3_13. (Дата звернення: 23.11.2020).
321. Дзевелюк М.В. Концептуальні засади обґрунтування сучасної держави. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. Серія Юриспруденція. 2015. №. 17. Т.1. С.33-34.
322. Alderson A.S. Deindustrialization. *International Encyclopedia of Economic Sociology*/eds. J. Beckert, M. Zafirovski. L.; N. Y.: Routledge, 2011. P. 138–140.
323. Данилишин Б. Эксперименты и последствия: о смеси реформ, болтовни и коронавируса. URL: <https://www.capital.ua/ru/publication/140464-eksperimenty-i-posledstviya-o-smesi-reform-boltovni-i-koronavirusa>. (Дата звернення: 23.11.2020).
324. Папава В.Г. О ретроэкономике. *Вопросы экономики*. 2017. №10. С.148-159.
325. Ahearne Alan G., Shinada Naoki. «Зомбі-фірми та економічна стагнація в Японії». *Міжнародна економіка та економічна політика*. 2005. Вип. 2. № 4. С. 363-381.
326. Філіпішин І.В., Овечкіна О.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств: монографія. Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2017. 148 с.
327. Відкриті дані Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/datasets.php>. (Дата звернення: 20.11.2020).
328. Овечкіна О.А. Основні риси сучасної транзитивної системи відносин власності в Україні. *«Формування ринкових відносин в Україні»*. Збірник наукових праць. Вип.10 (233). 2020. С. 62-71.
329. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL : <https://me.gov.ua/News/Detail?title>. (Дата звернення: 17.05.2020).

330. Гриценко А.А. Сучасна криза у контексті логіки соціально-економічного розвитку. *Економіка України*. 2015. № 6(643). С. 18-36.
331. Буровой М. Великая инволюция: реакция России. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16212715/>. (Дата обращения: 08.09.2020).
332. Следзь С., Башта В. Консервация бедности. URL: http://www.ukrrudprom.com/digest/Konservatsiya_bednosti.html. (Дата обращения: 02.05.2020).
333. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. М.: Изд-во «Экономика», 2002. 567 с.
334. Нова модель економічного розвитку України. URL: <https://buklib.net/books/28928/>. (Дата звернення: 25.09.2019).
335. Рудь Ю.Л. Всеосяжний розвиток як нова модель економічного розвитку національної економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип.13-1. С.237-245.
336. Новый курс: реформы в Украине. 2010–2015. Национальная доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та інш.]. К.: НВЦ НБУВ, 2010. 232 с.
337. Сапич В.І., Сапич Н.М. Становлення національної моделі економічного розвитку України. *Механізм регулювання економіки*. 2013. №1. С. 78-88.
338. Москаленко О.М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні. *Економіка України*. 2014. №8(633). С.4-16.
339. Усик І.О. Структурна трансформація моделі розвитку економіки України в умовах глобалізаційних викликів. Автореферат ... к.е.н. Спеціальність 08.00.02. – Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2019. 24 с.

340. Яхно Т.П. Підходи до формування моделі соціально-економічного розвитку національної економіки України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 4(132). С. 3-10.

341. Ніколенко С.С., Лозова О.В. Особливості побудови національної моделі соціально-економічного розвитку України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. №1(56). С. 66-75.

342. Принципиальное и неустранимое несовпадение объективной реальности с действительностью. URL: <http://philosophystorm.org/printsiplnoe-i-neustranimoe-nesovpadenie-obektivnoi-realnosti-s-deistvitelnostyu-0>. (Дата обращения: 23.04.2020).

343. Криштоф Н.С. Трансформація економічної моделі розвитку як науково-практична проблема державного управління. *Державне управління: теорія та практика*. 2015. Вип.1. С.4-11.

344. Андреев Г.Н., Савелло Л.Л. О формализации категории «система» *Современные проблемы науки и образования*. 2009. № 3. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=1139>. (Дата обращения: 09.10.2020).

345. Овечкіна О.А. Основні риси сучасної транзитивної системи відносин власності в Україні. *«Формування ринкових відносин в Україні»*. Збірник наукових праць. Вип.10 (233). 2020. С. 62-71.

346. 156. Закон України «Про управління об'єктами державної власності». URL: <http://www.Liga.net>. (Дата звернення: 02.11.2019).

347. Петровська Т. Соціально-психологічні фактори економічної поведінки. *Соціальна психологія*. 2004. № 4(6). С. 23-35.

348. Гришин И.А. Поведенческий аспект в теории менеджмента и исследованиях экономики наноуровня. *Вестник ВолГУ. Серия 3. «Экономика. Экология»*. 2012. № 1(20). С. 156-163.

349. Овечкіна О.А. Теоретико-методичні засади формування моделей економічної поведінки підприємств в процесі інноваційної діяльності. «Інноваційні технології в економіці і бізнесі (Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки)»: [монографія]/за заг. ред. С.В. Ковальчук. Хмельницький: ТОВ "Поліграфіст - 2", 2013. С.32-45.

350. Негруль В.В. Экономическое поведение и целостность общества: параметры взаимной детерминации. *Вестник ВГУ. Серия: Философия*. 2015. №4. С. 58-68.

351. Шайгородський Ю. Аномія як суспільний і особистий феномен. *Наукові записки ІПіЕНД ім. І.Н. Кураса НАН України*. Вип. 4(54). С.19-29.

352. Гриценко С.А. Девіантна поведінка суб'єктів господарювання у трансформаційній економіці. Автореферат дис...к.е.н. Спеціальність: 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Київ, 2008. 16 с.

353. Суименко Е.И., Ефременко Т.О. Номо есопомісус современной Украины. Поведенческий аспект. Ин-т социологии НАН. Киев, 2003. 214 с.

354. Прутська О. О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. К.: Логос, 2003. 256 с.

355. Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения. URL: <https://omsu.ru/vestnik/articles/y1999-i3/a120/article.html>. (Дата обращения: 23.11.2020).

356. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. Том 1. Структура повсякденності: можливе і неможливе. URL: https://chtyvo.org.ua/authors/Fernand_Braudel/Materialna_tsyvilizatsiia_ekonomika_i_kapitalizm_XV-XVIII_st_Tom_1. (Дата звернення:14.03.2020).

357. Петрушина Т.О. Економічна поведінка. Енциклопедія Сучасної України: електронна версія [веб-сайт] / гол. редкол.: Дзюба І.М., Жуковський А.І., Железняк М.Г. та інші. К.: Інститут енциклопедичних досліджень НАН

України, 2009. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18782. (Дата звернення: 13.03.2021).

358. Бутенко Н.В. Інституційне забезпечення розвитку партнерських відносин в корпоративному секторі національної економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op>. (Дата звернення: 13.03.2021).

359. Калінеску Т.В. Трансформація механізмів формування суспільних цінностей в умовах глобалізації. *Часопис економічних реформ. Науково-виробничий журнал*. № 2(18). 2015. С. 99-106.

360. Степаненко С.В., Яковенко Л.І. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки. Полтава: Скайтек, 2009. 187 с.

361. Білоцерківець В.В. Економіка і нова економіка: критерії розмежування. *Економічна теорія*. 2005. № 1. С. 17–24.

362. Михайловська О.В. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та їх роль у «новій» економіці XXI століття. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 10 (64). С.159–169.

363. Белолипецкий В.Г. Основания и смысловые контуры неоекономики. *Философия хозяйства*. 2001. № 3 (15). URL: <http://forum.barrel.ru/filhoz15/statia22.htm>. (Дата обращения: 13.03.2021).

364. Андрощук Г.О. Економіко-статистичний аналіз світової патентної системи як джерела інновацій. *Інтелектуальна власність*. 2007. № 10. С. 29–49.

365. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights / H. Demsetz // *The American Economic Review, Papers and Proceeding*. – 1967. – Vol. 57. – May. – P. 347–359.

366. Furubotn E., Pejovich S. Property Rights and Economic Theory: A Survey of Resent Literature. *Journal of Economic Literature*. 1972. Vol. X. Number 4 (December). P. 1137–1162.

367. Задорожний Г.В., Хомин О.В. Інтелектуальне підприємництво у економіці знань. Х: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2008.171 с.
368. Задорожний Г.В., Бервено О.В. Неоэкономика как интеллектономика (о цивилизации одухотворенного интеллекта). *Социальная экономика*. 2001. № 2. URL: <http://www.zobov.org.ua/content/64/>. (Дата обращения: 16.03.2021).
369. Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе. *Социологические исследования*. 2000. № 6. С. 67–77.
370. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі: аналітична доповідь/ Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін. К.: НІСД, 2014. 116 с. (Сер. «Економіка», вип. 14).
371. Спаських О.Ю. Трансформація відносин власності. *Вісник Черкаського державного університету*. 2012. №1. URL : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2396/1/62.pd>. (Дата звернення: 20.03.2021).
372. Ногінова Н.М.Трансформація форм власності в Україні: проблеми і пріоритети. Національний університет «Острозька академія». Наукові записки. 2014. Вип 27. С.27-30. URL: <http://ecj.oa.edu.ua/collections/%E2%84%96272014>. (Дата звернення: 23.03.2021).
373. Савицька Н.Л. Архітектоніка суб'єктів національного господарства: інституціонально-структурний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. Випуск 7. Частина 1. 2014. С. 45-48.
374. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Методологические основы экономической синергетики (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2007. 64 с.
375. March J., Olsen J. *The Institutional Dynamics of International Political Orders*. New York: International Organization, 1998. 987 p.

376. Поченчук Г.М. Інституціональна трансформація національної економіки: вплив фінансової системи. Дис.... д.е.н. Спеціальність: 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки». Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління». Київ. 2019. 548 с.

377. Burns T., Carson M. Actors, paradigms and institutional dynamic: Rule Systems Applied to Radical Reforms. *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*. Oxford: Rowman and Littlefield, 2002. P.109–142.

378. Searle J. The Construction of Social Reality. New York: The Free Press, 1995. 241 p.

379. Телешун Я.С. Клієнтелізм як складова функціонування фінансово-політичних груп. *«Політичне життя»*. 2017. №3. С. 79-83.

380. Сабанадзе Ю. В. Групи інтересів у перехідних суспільствах: [монографія]. К.: Логос, 2009. 208 с.

381. Рейтерович В. І. Особливості функціонування фінансово-політичних груп інтересів у системі публічної політики. «Державне управління: удосконалення та розвиток». 2011. № 5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=285>. (Дата звернення: 10.09.2020).

382. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Дослідження опортуністичної поведінки економічних суб'єктів: особливості комплексного підходу щодо запобігання дисконунікацій. Project approach in the didactic process of universities - international dimension. № 2(4). Lodz: PIKTOR Szlaski i Sobczak Spółka Jawna, 2021. P. 91-106.

383. Дропа Я., Чабан І. Податкове навантаження та його вплив на економіку України. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. Вип. 19. С. 213–218.

384. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL: http://www.ukrexporth.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/3201.html. (Дата звернення: 11.03.2021).

385. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/NT3620>. (Дата звернення: 11.03.2021).

386. Хто отримує найбільші аграрні дотації з бюджету? URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/02/8/645090/>. (Дата звернення: 03.03.2021).

387. Кічурчак М.В. Відтворення суспільних благ в економічній системі України. Автореферат дис.... д.е.н. Спеціальність 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки. Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2018. 42с.

388. Радіонов Ю. Д. Теорія виробництва і надання суспільних благ. Науковий вісник Ужгородського національного університет. Випуск 11. 2017. С. 130-133.

389. Скиба М.В. Вплив держави на удосконалення інституційного середовища в процесі структурно-інноваційних змін в економіці: теоретичний аспект. *Економіка та держава*. 2017. № 6. С. 34-38.

390. Єлагін В.П. Інституціональні перетворення як основа ефективного розвитку головних ресурсних сфер держави. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*. 2014. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2014_2_15. (Дата звернення: 13.01.2021).

391. Решетило В.П. Государство и институциональные изменения: синергия взаимодействия. Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. 2010. № 38 (2). С. 131-136.

392. Гордіца К.А. Неформальні складові інституту власності в Україні: історико-економічний аналіз. URL: <https://doi.org/10.15407/socium2010.02.102>. (Дата звернення: 03.01.2021).

393. Гордица К. А. Інституційно-правові аспекти власності в Україні: ретроспективний аналіз. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/1498>. (Дата звернення: 06.01.2021).

394. Молодцов О.В. Методологічні аспекти теорії інституціональних матриць у контексті динаміки інституціональних змін. (Частина 1). Теорія та практика державного управління і самоврядування. 2016. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_2_8. (Дата звернення: 03.01.2021).

395. Плакіда В.Т. Формування системи управління державною власністю в умовах трансформації економічних відносин в Україні. Автореферат дис. ... д.н. з держ. упр. Спеціальність 25.00.02 – Механізми державного управління. Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України. Київ, 2010. 38 с.

396. Бицюра Ю.В. Трансформація і концентрація власності в економіці України. Економіка і суспільство. 2016. Вип.4. С. 11-19.

397. Свириденко Г. В. Правомірна поведінка: теоретико-прикладні засади. Дис. ... к.ю.н. Спеціальність: 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень. Національна академія наук України. Інститут держави і права ім. В.М. Корецького. Київ, 2017. 215 с.

398. Проблеми теорії конституційного права України / за заг. ред. Ю. С. Шемшученка. К: Парламентське вид-во, 2013.

399. Українське суспільство: міграційний вимір: нац. доповідь. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. К., 2018. 396 с.

400. Частка державного сектору у складі економіки за 9 місяців 2017 року. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2948fd10-8107-4ff4-968c-26b41fc0e15f&title=CHastkaDerzhavnogoSektoruUSkladiEkonomikiZa9-Misiatsiv2017-Roku&isSpecial=true>. (Дата звернення: 01.09.2019).

401. Рейтинг Forbes: 100 найбагатших-2016. Forbes Україна. URL: <http://forbes.net.ua/ua/ratings/4> (дата звернення: 09.09.2017).
402. *Українське суспільство: моніторинг соціальних змін*. Випуск 6 (20). К: Інститут соціології НАН України, 2018. 526 с.
403. Зовнішня трудова міграція (за результатами модульного вибіркового обстеження). Статистичний бюлетень. К.: Державна служба статистики України, 2017. 36 с.
404. Інфляційний звіт. НБУ, липень 2019 року. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=99977784&cat_id=742185. (Дата звернення: 01.07.2019).
405. Eurostat: Long-term residents by citizenship on 31 December of each year. URL: <https://data.europa.eu/data/datasets/3unwjb0hdlibyrdqghg?locale=en>. (Дата звернення: 11.09.2019).
406. Eurostat – Data Explorer. – <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>. (Дата звернення: 11.09.2019).
407. Ukrainian immigrants add 11% of Polish GDP growth. <https://notesfrompoland.com/2019/10/31/ukrainianimmigrants-add-11-of-polish-gdp-growth/>. (Дата звернення: 11.07.2019).
408. Корупція в Україні 2020: розуміння, сприйняття, поширеність / Info Sapiens, НАЗК, EUACI. Офіційний веб-сайт Національного агентства з питань запобігання корупції. URL: <https://bit.ly/3f8JPuG>. (Дата звернення: 01.08.2020).
409. People and Corruption: Europe and Central Asia. Global Corruption Barometer (2016) / Transparency International. URL: <https://bit.ly/2DeW8s6>. (Дата звернення: 21.08.2020).
410. Корупція в Україні: сприйняття, досвід, ставлення. Аналіз загальнонаціональних опитувань 2015–2018 / КМІС, Програма USAID «Долучайся!» Сайт Фонду «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. URL: <https://bit.ly/314XPk6>. (Дата звернення: 22.08.2020).

411. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про засади державної антикорупційної політики на 2020–2024 роки» URL: <https://www.google.com/search?q=%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B>. (Дата звернення: 22.08.2020).

412. Дудоров О. О. Узагальнення судової практики у справах про адміністративні правопорушення, пов'язані з корупцією (статті 172-4 – 172-9 КУпАП). Центр політико-правових реформ. URL: <https://bit.ly/2Xi16eR>. (Дата звернення: 22.05.2020).

413. Корупційні схеми: їх кримінально-правова кваліфікація і досудове розслідування/ [О. О. Дудоров, О. О. Житний, К. П. Задоя, Д. О. Калмиков та ін.]; за ред. М. І. Хавронюка. Київ: Москаленко О.М., 2019. 464 с. URL: <https://bit.ly/317z9I2>. (Дата звернення: 10.07.2020).

414. Пацкан В.В. Інституціональні основи антикорупційної політики як складової детінізації економіки. *Економіка та держава*. 2021. №3. С.4-13.

415. Бортнікова Л.П. Умови для детінізації бізнесу в Україні. Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: мат. Всеукр. наук.-практ. конф. 15 травня 2018р. К.: «Прінт Сервіс», 2018. С.30-32.

416. Мороз О.В. Тіньова економіка: структура, зміст та особливості функціонування. *Економіка АПК*. 2013 №5. С. 96-102.

417. Скорук О.В. Тіньова економіка: сутність, причини виникнення та шляхи подолання. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.11. С. 127-131.

418. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання: аналіт. огляд / [упоряд.: С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін.]. К.: Нац. акад. внутр. справ, 2017. 152 с.

419. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика: [монографія]. К.: ВПЦ "Київський університет", 2006. 239 с.

420. Мазур І.І., Шишак А. Соціально-економічна природа тіньової економіки та причини її розвитку в підприємстві. *Вісник Київського національного університету ім.Т. Шевченка. Серія Економіка*. 2017. №1(190). С. 13-20.

421. Тіньова економіка: оцінити обсяги – неможливо, скоротити – нереально. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2879075-tinova-ekonomika-ociniti-obsagi-nemozливо-skorotiti-realno.html>. (Дата звернення: 22.08.2020).

422. В Кабміні оцінили рівень тіньової економіки України https://lb.ua/economics/2020/09/23/466642_kabmini_otsinili_riven_tinovoi.html. (Дата звернення: 22.11.2020).

423. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у січні-березні 2020 року. URL: <https://www.google.com/search?q=%D0%97%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BB> (Дата звернення: 05.09.2020).

424. Що таке тіньова економіка? URL: <https://kse.ua/ua/community/stories/shho-take-tinova-ekonomika-i-skilki-vona-krade-vid-vvr/>. (Дата звернення: 09.09.2020).

425. Попов Е.В., Симонова В.Л. Сущность эндогенного оппортунизма. *Вестник УГТУ-УПИ*. 2004. № 10. С.5-12.

426. Дзеверіна К.С. Роль інституціонального механізму реалізації державної власності в національній економіці. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. *Економічні науки*. 2011. Вип. 20(2). С. 330-336. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20\(2\)_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20(2)_49). (Дата звернення: 10.09.2020).

427. Геєць В., Гриценко А. Економіка та суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним). *Економіка України*. 2012. № 3. С. 4-24.

428. Бондаренко О.В. Сучасна «економічна людина» та цінності розвитку економічної культури: людиновимірність економічного розвитку. Гілея: науковий вісник. 2016. Вип. 107. С. 286-291. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2016_107_74. (Дата звернення: 11.09.2020).

429. Оцінка громадянами ситуації в країні, рівень довіри до виконавчих та правоохоронних органів влади, оцінка діяльності Уряду (лютий 2020р. соціологія). URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-sytuatsii-v-kraini-riven-doviry-do-vykonavchikh-ta-pravookhoronnykh-organiv-vlady-otsinka-diialnosti-uriadu-liutyi-2020r>. (Дата звернення: 13.09.2020).

430. В Україні значно знизився рівень довіри до органів влади – опитування <https://www.unian.ua/society/komu-doviryayut-i-ne-doviryayut-ukrajinci-opublikovano-svizhiy-reyting-novini-ukrajini-11135348.html>. (Дата звернення: 09.06.2020).

431. Федорів Т. В. Довіра як методологічна основа формування репутації органів державної влади. *Економіка і держава*. 2013. № 2. С. 127–130. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=2267&i=32>. (Дата звернення: 09.09.2020).

432. Головаха Є., Паніна Н. Моніторингові дослідження Інституту соціології НАН України: методологія, методи, організація опитувань. *Українське суспільство: моніторинг соціальних змін*. 2014. Вип. 1(2). С. 5–12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrsoc_2014_1\(2\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrsoc_2014_1(2)_3). (Дата звернення: 09.05.2021).

433. Іжа М., Пахомова Т., Князева О. Довіра до органів публічної влади в контексті досягнення цілей сталого розвитку. Збірник наукових праць НАДУ. Спецвипуск. 2020. С. 97-101.

434. Лише 27% українців довіряють держструктурам. URL: <https://tyzhden.ua/News/58740>. (Дата звернення: 19.12.2020).

435. Лопушинський І.П. Довіра до влади як державотворчий чинник в Україні. Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування 2013 № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2013_2_23. (Дата звернення: 27.09.2020).

436. Офіційний сайт Асоціації платників податків України. URL : <https://appu.org.ua/rating/>. (Дата звернення: 17.06.2020).

437. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь /за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. К.: НВЦНБУВ, 2020. 687 с.

438. Плани та звіти роботи органів Державної фіскальної служби України URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html>. (Дата звернення: 03.03.2020).

439. Мороз О.В., Семцов В.М. Фінансові аспекти ідентифікації сучасних прихованих економічних процесів. Облік і фінанси, №2 (64). 2014. С.108-115.

440. Мороз О.В., Карачина Н.П., Семцов В.М., Мандзюк Н.Ф. Інституційні основи опортуністичних моделей поведінки в аграрній сфері України. Агросвіт. 2015. № 9. С. 8-13.

441. Економічні злочини vs злочини в економіці. <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/ekonomichni-zlochyny-vs-zlochyny-v-ekonomitsi/>. (Дата звернення: 06.07.2020).

442. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику у справах про злочини проти власності» від 06.11.2009 р. №10. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0010700-09>. (Дата звернення: 29.01.2020).

443. Офіційний сайт Генеральної прокуратури України. URL : <https://old.gp.gov.ua/ua/statinfo.html>. (Дата звернення: 07.07.2020).

444. Звіт про кримінальні правопорушення, вчинені на підприємствах, установах, організаціях за видами економічної діяльності. URL :

https://old.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=114142&libid=100820&c=edit&c=fo.
(Дата звернення: 29.01.2020).

445. За результатами контрольних заходів Держпраці підприємства-боржники погасили понад 438 мільйонів гривень заборгованості із виплати заробітної плати. URL: <https://dsp.gov.ua/za-rezultatamy-kontrolnykh-zakhodiv-derzhpratsi-pidpryemstva-borzhnyku-pohasyly-ponad-438-milioniv-hryven-zaborhovanosti-iz-vyplaty-zarobitnoi-platy/>. (Дата звернення: 26.09.2020).

446. Кримінальний кодекс України.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#T>. (Дата звернення: 09.08.2020).

447. Мінюст назвав ТОП-5 боржників із виплати зарплат. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3031162-minust-nazvav-top5-borznikiv-iz-viplati-zarplat.html>. (Дата звернення: 15.09.2020).

448. За результатами контрольних заходів Держпраці підприємства-боржники погасили понад 248 мільйонів гривень заборгованості із заробітної плати <https://dsp.gov.ua/za-rezultatamy-kontrolnykh-zakhodiv-derzhpratsi-pidpryemstva-borzhnyku-pohasyly-ponad-248-milioniv-hryven-zaborhovanosti-iz-zarobitnoi-platy/>. (Дата звернення: 17.07.2020).

449. Потьомкіна Ю.С. Застосування технології «ключових показників ефективності» в публічному управлінні. Вісник НАДУ. 2013. №3. С.64-69.

450. Зайчикова В.В., Романків І.Я. Показники оцінки ефективності діяльності органів місцевого самоврядування. Наукові праці НДФІ. 2005. № 4(33). С.55-61.

451. Соколов А.В. Сучасні підходи до оцінки якості державного управління. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2014. № 4. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=901>. (Дата звернення: 18.04.2020).

452. Гринько П.О. Діагностика ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. Дис. ... доктора філософії. Спеціальність: 051 –

економіка. Соціальні та поведінкові науки. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. Харків, 2020. 261 с.

453. Ревкуц А.В. Трансформация государственного сектора и эффективность его функционирования в национальной экономике. Дис ... к.э.н. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория. ФГАОУВО «Сибирский федеральный университет». Красноярск, 2019. 170 с.

454. Хорошун К.В. Методика SWOT- анализа экономических систем. Общество: политика, экономика, право. 2017. № 2. С.42-44.

455. Швiндiна Г.О. Коопетицiя як нова парадигма прийняття стратегiчних рiшень iз розвитку промислового пiдприємства. *Вiсник Сумського державного унiверситету. Серiя Економiка*. 2017. №3. С. 131-136. DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-18.

456. Лазоренко Т. В., Солосiч О.С. Коопетицiя як сучасний пiдхiд до стратегiчного управлiння пiдприємством. *Проблеми системного пiдходу в економiцi*. 2018. Вип. 6. С. 96-100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2018_6_17. (Дата звернення: 18.04.2020).

457. Цивiльний кодекс України. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. (Дата звернення: 06.08.2020).

458. Овечкiна О.А. SWOT-аналiз стану вiдносин власностi в умовах транзитивної економiки України. *Актуальнi проблеми економiки*. 2021. №3. С.39-51.

459. Кiндзерський Ю.В. Деiндустрiалiзацiя та її детермiнанти у свiтi та в Україні. *Економiка України*. 2017. №11 (672). С. 48-72.

460. Мiрясов Ю.А. Клановий капiталiзм: типологiя вiдношень мiж державою та бiзнесом. *Науковий вiсник Ужгородського нацiонального унiверситету*. Серiя: Мiжнароднi економiчнi вiдносини та свiтове господарство. 2016. Випуск 8. Частина 2. 2016. С.28-32.

461. Овечкіна О.А. До питання щодо організації ефективного управління відносинами власності. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. №5 (238). С.45-54.
462. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. К.: МАУП, 2000. 176 с.
463. Мальцев Г.В. Понимание права. Подходы и проблемы. М.: Прометей, 2004. 428 с.
464. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія. К.: Вид-во НАДУ, 2002. 392 с.
465. Гопкало О.І. Механізм управління ресурсним потенціалом підприємства: принципи, цілі, задачі. URL: [Theeconomicmessengerofmnu](http://Theeconomicmessengerofmnu.com). 2010. № 4. С. 62-68.
466. Мальцев С.В. Процессный подход к управлению: теория и практика применения. URL: <http://cfin.ru/itm/bpr/t&p.shtml>. (Дата звернення: 14.04.2020).
467. Полозова Т.В., Овсяченко Ю.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості. *Вісник МСУ. Економічні науки*. 2005. Т.8. №1-2. С.63-65.
468. Фролова Л.В., Алексеева Н.І. Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень на підприємстві. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. № 2 (15). С. 15-21.
469. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем. Донецк: Монолит, 2008. 362 с.
470. Овечкіна О.А., Абасс К. Джауд. Дослідження проблем створення ефективного механізму управління господарською діяльністю вітчизняних економічних суб'єктів. Формування механізму стійкого розвитку економіки: теорія і практика: [колективна монографія]. Дніпропетровськ: «ФОП Дроб'язко С.І.», 2014. С.77-82.
471. Комарницька Н.М. Формування і оцінювання системи управління інноваційною діяльністю підприємства. Дис...к.е.н.. Спеціальність 08.00.04. –

Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2016. 230 с.

472. Адаменко М.В., Кашубіна Ю.Б. Організаційно-економічний механізм фінансування інноваційного потенціалу персоналу підприємства. *Проблеми економіки*. 2020. №4. С. 119–125.

473. Дудукало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_3_58. (Дата звернення: 14.03.2020).

474. Жихарцева О.О. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю інтегрованих корпоративних систем. Дис. к.е.н. Спеціальність:08.00.03. - Економіка та управління національним господарством. Львівський торговельно-економічний університет. Львів, 2018. 259 с.

475. Попова В.В. Архітектоніка організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми. *Держава та регіон: Серія Економіка та підприємництво*. 2004. № 4. С. 204-208.

476. Дюрядін В.П., Леміш А.М. Податковий механізм фінансового оздоровлення підприємств: теоретичні аспекти. *Економіка Крима*. 2004. № 12. С. 25-28. URL: http://science.crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2004/econ_12_2004/006_dyuryadin.pdf. (Дата звернення: 12.04.2020).

477. Анташов В.А., Уварова Г.В. Экономическая матрица предприятия. *Экономико-правовой бюллетень*. 2011. № 5. URL: <http://www.studmed.ru/download/08e9e4c142a>. (Дата звернення: 11.04.2020).

478. Цифрова адженда України - 2020 ("Цифровий порядок денний" - 2020) Концептуальні засади (версія 1.0) Першочергові сфери, ініціативи, проекти "цифровізації" України до 2020 року. К.: ГС "Хай-тек офіс Україна", 2016. 90 с.

479. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 р. № 167-р. «Про схвалення Концепції розвитку цифрових компетентностей та

затвердження плану заходів з її реалізації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/167-2021-%D1%80#Text>. (Дата звернення: 18.07.2020).

480. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>. (Дата звернення: 21.11.2020).

481. Пугачевська К.Й., Пугачевська К.С. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни. *Іфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 39-45.

482. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи *Економіка та держава*. 2018. № 11. С.61-65. DOI: 10.32702/2306-6806.2018.11.61.

483. Аудит економіки України 2030. URL: <https://nes2030.org.ua/docs/doc-audit.pdf>. (Дата звернення: 11.12.2020).

484. Поснова Т.В. Креативний людський капітал як чинник інноваційного розвитку економіки. *Економічний простір*. 2019. № 141. С. 172-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2019_141_16. (Дата звернення: 12.04.2020).

485. Пищуліна О. Дві сторони цифрових технологій: «цифрова диктатура» або збереження стійкості. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/dvi-storony-tsyfrovykh-tekhnologii-tsyfrova-dyktatura-abo-zberezhennia-stiikosti>. (Дата звернення: 06.04.2020).

486. Digitalization is the revolution happening today. The Games for Business learning platform. URL: <https://digital-transformation.gamesforbusiness.com/#solution>. (Дата звернення: 02.11.2020).

487. China's digital dictatorship. Worrying experiments with a new form of social control. *The Economist*, December, 17-th 2016. / URL: <https://www.economist.com/leaders/2016/12/17/chinas-digital-dictatorship>. (Дата звернення: 16.09.2020).

488. Білик О.І. Вплив цифрової економіки на зменшення негативних наслідків соціального ризику. *Проблеми економіки та управління*. Вип. 4. 2019. С.8-16.
489. Островский А.М. Социально-философские основания гуманизации человеко-компьютерного взаимодействия (Опыт междисциплинарного исследования): Монография. М.: Издатель Островский А.М., 2010. 583 с.
490. Йоганнсен Г. Погляди на науку і техніку систем людина-машина. *Управління системами інформаційних знань*. 2013/2015. Вип. 12. № 3,4. С. 187-195.
491. Азьмук Н. А. Стратегічні напрями збалансування розвитку національного ринку праці та цифрової економіки. Дис...д.е.н. Спеціальність 08.00.03. – Економіка та управління національним господарством. Національна Академія наук України Інститут економіки промисловості. Київ, 2020. 528 с.
492. Ціжма Ю.І. Концепція флексік'юриті та нестандартні форми зайнятості: виклики сьогодення. *Бізнесінформ*. 2013. № 7. С.197-202.
493. Banaji J. The Fictions of Free Labour: Contract, Coercion, and So-Called Unfree Labour. *Historical Materialism*. 2003. Vol.11. № 3. P. 69-95.
494. Шуровьески Дж. Мудрость толпы. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 297 с. URL: <https://rucont.ru/efd/300870>. (Дата обращения: 07.10.2020).
495. Хейлиген Ф. Концепция глобального мозга. Рождение коллективного разума. О новых законах сетевого социума и сетевой экономики и об их влиянии на поведение человека. Великая трансформация третьего тысячелетия; под редакцией Б.Б. Славина. Москва: URSS, 2013. 285 с.
496. Кампос-Васкес Р.М., Лустіг Н. Нерівність трудових доходів у Мексиці: головоломки вирішені та невирішені. *Journal of Economic and Social Measurement*. 2020. №44(4). P. 203-219.
497. Арсео-Гомес Єва О., Кампос-Васкес Раймундо М. Подвійна дискримінація: чи супроводжується дискримінація в оголошеннях про роботу

вакансіями при зворотних викликах? *Журнал економіки, перегонів та політики*. 2019. Том 2. № 4. С. 257-268./ URL: <https://translate.google.com/translate?hl=uk&sl=en&tl=uk&u=https%3A%2F%2Fwww.deepdyve.com%2Fp%2Fios-press%2Flabour-income-inequality-in-mexico-puzzles-solved-and-unsolved-gdoXYTPQua&prev=search>. (Дата звернення: 07.11.2020).

498. Мельцер С. М., Дівальд М. Як індивідуальне залучення до оцифрованої роботи та оцифрування на робочому рівні впливає на нагляд та нападки колег на німецьких робочих місцях. *Соціальні науки*. 2020. Т.9. №9. URL: <https://translate.google.com/translate?hl=uk&sl=en&u=https://www.deepdyve.com/&prev=search&pto=aue>. (Дата звернення: 26.11. 2019).

499. Тарасевич В.Н. Новый тип воспроизводства и государство. *Вопросы политической экономии. Научный экономический электронный журнал*. 2013. № 2 (7). URL: <http://voroliteko.ucoz.com>. (Дата обращения: 25.05.2020).

500. Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. 328 с.

501. Мареева Е. Прекариат в системе духовного производства. Эксплуатация по-новому. URL: <http://svom.info/entry/800-prekariat-v-sisteme-duhovnogo-proizvodstva-eksplua/>. (Дата обращения: 27.06.2020).

502. Йонатан Ёллер. Пришло время для гигномики стать ответственной за будущее URL: <https://www.goodnewsfinland.com/ru/opinion/prishlo-vremya-dlya-gignomiki-stat-otvetstvennoj-za-budushhee/>. (Дата обращения: 22.11.2019).

503. Баймаханова Д.М., Ибраева А.С., Есетова С.К., Конарбаева М.М. Понятие и принципы слышащего государства, соотношение с демократическим, правовым, социальным государством. *Образование и право*. 2021. № 6. С. 87-99.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А1

Аналіз динаміки масштабів державного сектору економіки України за період 2012-2019 рр.

Показник	На 01.01.2013 року	На 01.01.2014 року	На 01.01.2015 року	На 01.01.2016 року	На 01.01.2017 року	На 01.01.2018 року	На 01.01.2019 року	На 01.01.2020 року	Базові показни- ки прирос- ту
Загальна кількість підприємств	929343	952664	927344	811198	857156	899518	925802	1025179	х
Ланцюговий темп приросту, %	х	2,51	-2,66	-12,52	5,67	4,94	2,92	10,73	10,31
у тому числі підприємств державної та комунальної власності	21320	20940	19369	15490	15691	15565	16696	17665	х
Ланцюговий темп приросту, %	х	-1,78	-7,50	-20,03	1,30	-0,80	7,27	5,80	-17,14
Питома вага підприємств державної та комунальної власності в загальній чисельності юридичних осіб, %	2,29	2,20	2,09	1,91	1,83	1,73	1,80	1,72	х
Ланцюговий абсолютний приріст, +/-	х	-0,10	-0,11	-0,18	-0,08	-0,10	0,07	-0,08	-0,57

Додаток Б
Таблиця Б1

Динаміка частки акціонерних товариств в загальній кількості підприємств
України за період 2016-2019 рр.

Показник	На 01.01. 2016 року	На 01.01. 2017 року	На 01.01. 2018 року	На 01.01. 2019 року	На 01.01. 2020 року	Базові показники приросту
1	2	3	4	5	6	7
Загальна кількість юридичних осіб	1121347,00	1185071,00	1235024,00	1298435,00	1350627,00	x
Ланцюговий темп приросту, %	x	5,68	4,22	5,13	4,02	20,45
У тому числі підприємств	811198,00	857156,00	899518,00	925802,00	1025179,00	x
Ланцюговий темп приросту, %	x	5,67	4,94	2,92	10,73	26,38
з них акціонерні товариства	15571,00	15206,00	14710,00	14310,00	13902,00	x
Ланцюговий темп приросту, %	x	-2,34	-3,26	-2,72	-2,85	-10,72
у тому числі						
приватні (ПрАТ)	3486,00	4348,00	5076,00	5304,00	5391,00	x
Ланцюговий темп приросту, %	x	24,73	16,74	4,49	1,64	54,65
публічні (ПАТ)	4149,00	3122,00	2186,00	1727,00	1304,00	x
Ланцюговий темп приросту, %	x	-24,75	-29,98	-21,00	-24,49	-68,57
Частка, %						
підприємств в загальній кількості юридичних осіб	72,34	72,33	72,83	71,30	75,90	x
Ланцюговий приріст, +/-	x	-0,01	0,50	-1,53	4,60	3,56
акціонерних товариств в загальній кількості підприємств	1,92	1,77	1,64	1,55	1,36	x
Ланцюговий приріст, +/-	x	-0,15	-0,14	-0,09	-0,19	-0,56
приватних акціонерних товариств в загальній кількості акціонерних товариств	22,39	28,59	34,51	37,06	38,78	x
Ланцюговий приріст, +/-	x	6,21	5,91	2,56	1,71	16,39
Публічних акціонерних товариств в загальній кількості акціонерних товариств	26,65	20,53	14,86	12,07	9,38	x
Ланцюговий приріст, +/-	x	-6,11	-5,67	-2,79	-2,69	-17,27

Додаток В
Таблиця В1

Матриця результативності організаційно-економічного механізму управління функціонуванням і розвитком відносин власності (за етапами управлінського процесу)

Функціональні блоки процесу управління	Планування	Організація	Контроль	Регулювання
Етапи функціонування і розвитку відносин власності				
	Кількість підприємств даної форми власності	Частка державної власності до приватної	Індекс досягнення планового рівня рентабельності активів	Ланцюговий темп зростання рентабельності активів, %
	Частка підприємств даної форми власності в загальній їх чисельності, %	Рентабельність активів	Індекс досягнення планового обсягу податкових надходжень	Ланцюговий темп зростання частки державної власності до приватно, %
	Частка персоналу, зайнятого на підприємствах даної форми власності, %	Кількість підприємств даної форми власності	Індекс досягнення планової кількості підприємств даної форми власності	Ланцюговий темп зростання кількості підприємств даної форми власності, %
Формування	Частка активів підприємств даної форми власності, %	Чисельність персоналу, зайнятого на підприємствах даної форми власності, млн. осіб	Індекс досягнення планової чисельності персоналу підприємств даної форми власності	Ланцюговий темп зростання чисельності персоналу підприємств даної форми власності, %
Адаптація	Очікувані податкові надходження, млн. грн.	Податкові надходження, млн. грн.	Індекс зміни масштабів підприємств даної форми власності за вартістю сукупних активів	Ланцюговий темп зростання податкових надходжень, %
	Очікувана зміна чисельності персоналу підприємств даної форми власності, +/-	Середня чисельність персоналу у розрахунку на 1 підприємство даної форми власності, осіб	Індекс зміни масштабів підприємств даної форми власності за чисельністю персоналу	Ланцюговий темп зростання чисельності персоналу підприємств даної форми власності, %
	Очікувана середня вартість активів в розрахунку на 1 підприємство даної форми власності, млн. грн.	Середня вартість активів у розрахунку на 1 підприємство даної форми власності, млн. грн.	Індекс зміни ефективності діяльності за показником рентабельності сукупних активів	Ланцюговий темп зростання середньої вартості сукупних активів, %
	Очікувана продуктивність праці персоналу підприємств даної форми власності, тис. грн./особа	Середня продуктивність праці персоналу підприємств даної форми власності, тис. грн./особа	Індекс зміни ефективності діяльності за показником продуктивності праці	Ланцюговий темп зростання продуктивності праці, %
Розвиток	Кількість нових (модифікованих) форм власності	Середньодушовий дохід, млн. грн./особа	Масштаби економічних злочинів проти власності, млн. грн.	Темп зростання реального ВВП, %
	Кількість підприємств нової (модифікованої) форми власності	Середня продуктивність праці персоналу підприємств нової (модифікованої) форми власності, тис. грн./особа	Рівень тінізації економіки, %	Темп зростання доходів населення, %
	Чисельність персоналу підприємств нової (модифікованої) форми власності, тис. осіб	Середня рентабельність активів підприємств нової (модифікованої) форми власності, %	Виконання плану за податковими надходженнями підприємств нової (модифікованої) форми власності, %	Темп зростання загальної кількості підприємств, %
	Очікуваний середньодушовий дохід, млн. грн./особа	Частка податкових надходжень підприємств нової (модифікованої) форми власності в загальному їх обсязі, %	Індекс досягнення прогнозованого рівня продуктивності праці працівників підприємств нової (модифікованої) форми власності	Темп зростання зайнятості населення, %

Додаток Г
Таблиця Г1

Основні показники функціонування відносин власності в Україні у 2016 р.

Функціональні блоки процесу управління	Планування	Організація	Контроль	Регулювання
1	2	3	4	5
Державна власність				
Формування	0,1315	0,019471914	0,63	1,02
	0,0191	0,013	0,86	0,78
	0,1712	0,01549	0,79	0,79973153
	0,3519	0,307	0,87	0,81
Адаптація	3,4	1,7	8,375	1,09
	5,7	3,9	0,684210526	0,97
	0,08	0,67	0,83	0,88
	0,14	0,17	1,214285714	1,17
Розвиток	1	0,056	0,991	1,029
	0,03	0,26	0,88	1,02
	0,77	0,05	1,05	0,874754137
	0,063	0,039	1,12	0,93
Приватна власність				
Формування	0,7185	51,35602094	0,95	0,73
	0,9809	0,13	0,63	0,84
	0,5288	0,795708	0,89	0,876354525
	0,2381	9,693	0,75	0,66
Адаптація	15,8	26,6	0,96	1,96
	0,035	0,022	0,628571429	0,98
	0,03	0,88	0,83	0,95
	0,92	0,76	0,826086957	0,82
Розвиток	1	0,056	0,994	1,029
	0,001	0,073	0,48	1,02
	0,04	0,024	0,94	0,874754137
	0,032	0,68	0,86	0,93

Додаток Г
Таблиця Г2

Основні показники функціонування відносин власності в Україні у 2017 р.

Функціональні блоки процесу управління	Планування	Організація	Контроль	Регулювання
1	2	3	4	5
Державна власність				
Формування	0,1172	0,01864	0,79	0,53846
	0,0183	0,007	0,83	0,95733
	0,1921	0,015691	0,75	1,01298
	0,3519	0,393	0,71	1,28013
Адаптація	4,3	1,8	0,7971	1,05882
	7,2	3,6	0,5	1,28013
	0,69	0,55	0,76	0,8209
	0,14	0,19	1,35714	1,11765
Розвиток	0	0,07	0,991	1,029
	0	0	0,81	1,11
	0	0	0	1,056654
	0,063	0	0	0,93
Приватна власність				
Формування	0,7328	53,6448	0,76	2,22
	0,9817	0,289	0,75	1,04
	0,5079	0,841465	0,71	1,0575
	0,2381	8,607	0,55	0,88796
Адаптація	19,16	24,3	0,83	0,91353
	0,031	0,022	0,70968	0,88796
	0,059	0,76	0,76	0,86364
	1,04	0,93	0,89423	1,22368
Розвиток	0	0,07	0,997	1,029
	0	0	0,51	1,11
	0	0	0	1,05665
	0,063	0	0	0,93

Додаток Г
Таблиця ГЗ

Основні показники функціонування відносин власності в Україні у 2018 р.

Функціональні блоки процесу управління	Планування	Організація	Контроль	Регулювання
Державна власність				
формування	0,1134	0,0176	0,83	1,28571
	0,0173	0,009	0,92	0,94439
	0,1734	0,015565	0,88	0,99197
	0,311	0,287	0,81	0,73028
Адаптація	5,39	1,92	0,89231	1,06667
	6,6	3,95	0,59848	0,73028
	0,65	0,58	0,82	1,05455
	0,13	0,21	1,61538	1,10526
Розвиток	0	0,08424	0,997	1,039
	0	0	0,891	1,07
	0	0	0	1,049422
	0,079	0	0	0,91
Приватна власність				
Формування	0,7166	56,8035	0,81	0,91
	0,9827	0,263	0,84	1,06
	0,5466	0,883953	0,73	1,05049
	0,319	8,713	0,82	1,01232
Адаптація	21,37	19,8	0,87	0,81481
	0,038	0,031	0,81579	1,01232
	0,061	0,88	0,79	1,15789
	1,08	0,86	0,7963	0,92473
Розвиток	0	0,08424	0,997	1,039
	0	0	0,51	1,07
	0	0	0	1,04942
	0,079	0	0	0,91

Додаток Г
Таблиця Г4

Основні показники функціонування відносин власності в Україні у 2019 р.

Функціональні блоки процесу управління	Планування	Організація	Контроль	Регулювання
Державна власність				
Формування	0,1934	0,01833	0,79	1,77778
	0,018	0,016	0,84	1,0412
	0,1885	0,016696	0,91	1,07266
	0,2965	0,366	0,65	1,27526
Адаптація	3,26	1,88	0,79618	0,97917
	5,3	3,95	0,74528	1,27526
	0,61	0,48567	0,82	0,83736
	0,16	0,2056	1,285	0,97905
Розвиток	0	0,08424	0,997	1,038
	0	0	0,91	1,15
	0	0	0	1,02922
	0,079	0	0	0,91
Приватна власність				
Формування	0,6366	54,5556	0,83	0,97
	0,982	0,254	0,82	0,96
	0,5615	0,909106	0,79	1,02846
	0,3935	9,634	0,88	1,1057
Адаптація	19,94	16,3	0,85	0,82323
	0,033	0,0269	0,81515	1,1057
	0,054	0,083	0,8	0,09432
	1,06	0,89	0,83962	1,03488
Розвиток	0	0,08424	0,997	1,038
	0	0	0,48	1,15
	0	0	0	1,02922
	0,079	0	0	0,91

Додаток Г
Таблиця Г5

Основні показники функціонування відносин власності в Україні у 2020 р.

Функціональні блоки процесу управління	Планування	Організація	Контроль	Регулювання
Державна власність				
Формування	0,21695	0,0175	0,82	1,375
	0,0172	0,022	0,95	0,95478
	0,22486	0,017665	0,97	1,05804
	0,3005	0,3712	0,78	1,29338
Адаптація	3,09	1,905	0,89076	1,0133
	5,2	3,88	0,74615	1,01421
	0,595	0,53	0,75	1,09128
	0,198	0,17	0,85859	0,82685
Розвиток	0	0,09466	0,998	1,02859
	0	0	0,8997	1,13
	0	0	0	1,107342
	0,085	0	0	0,92
Приватна власність				
Формування	0,59305	57,1395	0,76	0,89
	0,9828	0,226	0,8056	1,05
	0,54514	1,007514	0,8213	1,10825
	0,4295	10,6288	0,8014	1,10326
Адаптація	17,5649	14,4	0,83	0,88344
	0,0226	0,02096	0,92743	1,10326
	0,043	0,075	0,765	0,90361
	1,01	0,73	0,72277	0,82022
Розвиток	0	0,09466	0,9937	1,02859
	0	0	0,42	1,13
	0	0	0	1,10734
	0,085	0	0	0,92

Класифікація теоретико-методичних підходів до діагностики функціонування
відносин власності (її основних форм)

Підходи до дослідження	Державної власності
1	2
Якісно-кількісний	<p><i>Концепція якості</i> адміністрування, управління соціальною інфраструктурою: показники: рівень корупції; розмір тіньової економіки; якість судової влади; рівень бюрократизму; якість освіти; рівень охоплення середньою освітою; якість охорони здоров'я; рівень дитячої смертності; середня тривалість життя; якість суспільної інфраструктури; якість комунікацій і транспортної інфраструктури; SWOT-аналіз.</p>
Кількісний	<p><i>Концепція стандартних соціально-економічних індикаторів</i> (general Musgravian indicators): показники розподілу національного доходу (коефіцієнт К. Джині, крива М. Лоренца), ступінь відповідності результатів господарювання державного сектору конкретним потребам суспільства, динаміка суспільної продуктивності праці.</p> <p><i>Концепція загальної соціальної ефективності</i> державних капіталовкладень: показники економії бюджетних коштів ($E_{\text{соц}} = V_t - V_{t-1}$, де V – витрати бюджетних коштів на соціальні потреби; t -рік); ефективності ($E_{\text{фсоц}} = E / V$, де E – соціальний ефект); продуктивності праці у державному секторі.</p> <p><i>Концепція ефективності бюджетування</i>: результативні показники виконання бюджетної програми: витрати (обсяг і структура використаних ресурсів); результати (чисельність користувачів товарів, робіт та послуг); ефективність (співвідношення обсягу вироблених товарів до їх вартості у грошовому вимірі), фондвіддача (витрати ресурсів на одиницю показника продукту)</p>
Інституціональний	<p><i>Концепція організаційних можливостей держави</i> здійснювати організацію «суспільного порядку»: однофакторна інституціональна функція ($U = U(L)$, де U – обсяг послуг із забезпечення суспільного порядку, L – чисельність зайнятих у державному секторі).</p>
Підходи до дослідження	Приватної власності
Якісно-кількісний	<p><i>Маркетингова концепція діяльності підприємств</i>: Різновиди матричного аналізу (SWOT-аналіз, матриця БКГ, PEST-аналіз, ABC-аналіз, XYZ-аналіз), показники розширення обсягів ринку, швидкість завоювання ринку, зміна конкурентного середовища, рівень компетентності та освіченості співробітників, ступінь реалізації стратегічних цілей; <i>Концепція KPI</i> (системи оцінки якості управління): «ключові показники ефективності» дозволяють оцінити досягнення стратегічних і тактичних цілей, проводити контроль ділової активності співробітників і організації в цілому в реальному часі.</p>

Продовження табл. Д1

1	2
Кількісний	<i>Концепція сфер сфер (напрямів) діяльності приватного бізнесу:</i> показники, які характеризують ефективність діяльності підприємства (управління фінансами); показники, які характеризують ефективність технологій (технологічних процесів); показники ефективності управління людським капіталом; показники, які характеризують ефективність бізнес-процесів (ефективність менеджменту); показники, які характеризують управління кредитоспроможністю підприємства (фінансової незалежності та ділової репутації).
Інституціональний	<i>Концепція технічних можливостей приватного сектору національної економіки:</i> двохфакторна виробнича функція ($Y = Y(N, K)$), где Y – технічно можливий обсяг виробництва у приватному секторі; N – чисельність зайнятих у даному секторі; K – обсяг приватного основного капіталу)
Підходи до дослідження	Державної і приватної власності
Рівноважний	<i>Концепція рівноважної національної економіки</i> при досягненні ефективної взаємодії державного і приватного секторів за принципом «золотого січення» (61,8% приватна власність + 38,2% державна власність).
Динамічний	<i>Концепція динаміки мінливості секторальної структури національної економіки:</i> моделювання взаємодій державного і приватного секторів національної економіки за схемою «хто переможе: хижак чи жертва», іншими словами, хто першим виявить агресивність и захопить ресурси іншого.
Рейтинговий	<i>Концепція рейтингового оцінювання ефективності функціонування державної і приватної власності:</i> рейтинги будуються на основі експертної оцінки порівнюваних показників ефективності форм власності
Матричний	<i>Концепція самоорганізації й саморозвитку соціально-економічних систем</i> узагальнення результатів фактологічного методу досліджень

Додаток Ж
Таблиця Ж1

SWOT-аналіз функціонування державної власності

Сильні сторони	Можливості поліпшення, обумовлені		
	Специфікою державної власності	Впливом внутрішнього середовища	Впливом зовнішнього середовища
<p>1. Державна власність – об’єктивна соціально-економічна форма усупільнення суспільного виробництва</p> <p>2. Державна власність сприяє кооперуванню/коопетиції приватних підприємств.</p> <p>3. Державні підприємства мають визначені гарантовані фінансові можливості активізації інноваційної діяльності</p> <p>4. Державна власність забезпечує постійну зайнятість.</p> <p>5. Забезпечує стабільну оплату праці.</p> <p>6. Держава здійснює адміністративно-правове регулювання ринку праці.</p> <p>7. Держава здійснює регулювання ринкових відносин, запобігає монополізації ринку і виробництва</p> <p>8. Держава реагує на вимоги неоднозначних глобальних процесів, перед усім, цифровізації.</p>	<p>1). Державна власність забезпечує задоволення суспільних потреб.</p> <p>2). Проведення політики державного патерналізму (продажа товарів приватному сектору за цінами, нижче ринкових; державні замовлення монополіям за високими цінами; участь у фінансуванні прикладних досліджень монополій).</p> <p>3). Реалізація політики протекціонізму національного бізнесу на зовнішньому ринку.</p> <p>4). Створення й вдосконалення інституціонального середовища господарювання економічних суб’єктів.</p>	<p>Ментальний фактор: - домінування у свідомості суспільства уявлення про те, що державна власність – атрибут державної влади</p>	<p>- Взаємовигідні торговельні відносини з іноземними партнерами.</p> <p>- Вільна торгівля з ЄС.</p> <p>- Реагування на появу нових глобально-світових тенденцій.</p>
Слабкі сторони	Перешкоди поліпшенню, обумовлені		
	Специфікою державної власності у кланово-олігархічній моделі економічної системи	Впливом внутрішнього середовища	Впливом зовнішнього середовища
<p>1. Несприйнятливність державних підприємств до науково - технічного прогресу та інновацій</p> <p>2. Практично відсутність схильності до ризику.</p> <p>3. Рентабельність виробництва державних підприємств нижче приватних.</p> <p>4. Вибір керівництвом і персоналом підприємств опортуністичних моделей поведінки</p>	<p>1). Монопольне управління народним майном з боку державного апарату.</p> <p>2). Підміна інтересів суспільства інтересами державного апарату, отже, спотворення реальних цілей управління народною власністю;</p> <p>3). Постійні зміни у законодавстві стосовно стратегії й тактики здійснення приватизації.</p> <p>4). Значне податкове навантаження.</p>	<p>Інституціональний фактор: - відсутність Концепції і виваженої державної програми приватизації після 2002 р.</p> <p>Ментальний фактор: - закріплення у свідомості частини суспільства установок про те, що: а) прибутковість державних підприємств є свідченням корупції; б) соціально-економічний розвиток пов’язаний лише з приватною власністю.</p>	<p>Негативний вплив фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр</p> <p>Политична криза в Україні 2013 р., обумовлена «інтеграційною невизначеністю» української влади</p> <p>Негативний маніпулятивний вплив глобального капіталу на рішення всіх інституціонально-економічних суб’єктів</p> <p>Воєнна агресія РФ</p>

Додаток Ж
Таблиця Ж2

SWOT- аналіз функціонування приватної власності

Сильні сторони	Можливості поліпшення, обумовлені		
	Специфікою приватної власності	Впливом внутрішнього середовища	Впливом зовнішнього середовища
<p>1. Домінування приватного економічного інтересу. 2. Продажа товарів за ринковими цінами, 3. Ситуативне використання ринкової кон'юнктури для отримання квазіприбутку 4. Первинність отримання прибутку у структурі цілей приватних підприємств. 5. Приватні підприємства мають більшу схильність до інновацій та ризику</p>	<p>а) використання переваг патерналізму державної форми власності; б) використання приватними підприємствами переваг конкуренції, кооперації, коопетиції; в) виняткове право отримання доходів і прибутку, принесених активом; г) індивідуальна відповідальність за наслідки експлуатації майна; д) на підприємств-роботодавців поширюються норми трудового законодавства; к) на підприємств поширюються норми податкового, комерційного права.</p>	<p>Ментальний фактор: - домінування у свідомості частки суспільства тверджень про те, що: а) конституційна гарантія приватної власності руйнує зв'язок між економічним багатством і політичною владою, тобто руйнує основи корупції; б) держава забезпечує прибутковість ресурсодобувних монополій дозволом на високі тарифи; в) державні підприємства, маючи пільги, отримують конкурентні переваги відносно приватних підприємств. Насадження у свідомість суспільства установки про те, що іноземний капітал приносить лише користь національній економіці</p>	<p>Зовнішні «рецепти» МВФ щодо укріплення приватної власності у транзитивних економіках Позитивний вплив глобального капіталу на рішення всіх інституціонально-економічних суб'єктів</p>
Слабкі сторони	Перешкоди поліпшенню, обумовлені		
	Специфікою приватної власності у кланово-олігархічній моделі економічної системи	Впливом внутрішнього середовища	Впливом зовнішнього середовища
<p>1.Приватні підприємства не гарантують зайнятість. 2.Практикують виплату заробітної плати у конвертах. 3.Проявляють опортуністичну поведінку до держави та стейкхолдерів (за будь-якої нагоди: ухилення від сплати податків, порушення умов угод) 4.Проявляють опортунізм до найманих робітників (реальні умови праці та оплати не відповідають обіцяним, відсутність соціального пакету) 5.Практикують найм без трудових контрактів 6. Безповідальність за стан психологічного клімату у колективах.</p>	<p>- розпорощення власності серед дрібних акціонерів, які «віддалені» від формально належної їм власності, та від операцій на фондовому ринку; - високі ризики інвестування у приватний бізнес; - домінування практики закритих непрозорих неконкурентних форм приватизації (позаприватизаційними процедурами; - відсутність постприватизаційної підтримки підприємств.</p>	<p>Інституціональний фактор: 1) відсутність Концепції і виваженої державної програми приватизації після 2002 р. 2) суперечливість статусу приватних підприємств (ст.113 ГКУ надає право ПП діяти на основі приватної власності юридичної особи; ст. 62 ГКУ заперечує ПП мати у своєму складі інших юридичних осіб. 3) відсутність виваженого контролю процесів приватизації з боку держави Ментальний фактор: - домінування у свідомості частки суспільства установок про те, що: а) збиток (недоотриманий прибуток) приватних підприємств - це необгрунтоване привласнення прибутку державними підприємствами, до яких «благоволить» корумпована влада. б) практикується виключення приватних підприємств, чи обмеження їх користування загальнодоступною власністю з боку держави, місцевої влади; в) пригнічується приватна власність в процесі розподілу привілеїв щодо отримання чи збереження права користування загальнодоступним ресурсом.</p>	<p>Вплив фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр Політична криза в Україні 2013 р., обумовлена «інтеграційною невизначеністю» української влади Негативний маніпулятивний вплив глобального капіталу на рішення всіх інституціонально-економічних суб'єктів Воєнна агресія РФ</p>

Додаток 3
Таблиця 31

Порівняльна характеристика підходів до моделювання процесу і механізмів управління рухом (функціонуванням) відносин власності

№ за/п	Підходи	Характеристика	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5
1	Системно-інтеграційний підхід	Управління сукупністю відносин власності розглядається як складна система, у якій інтегровані різні рівні взаємозв'язків керованої і керуючої підсистеми, та врахований вплив на їх взаємодії факторів середовища	Формулюються чіткі цілі керованої і керуючої підсистеми; цілі окремої підсистеми не конфліктують з цілями усієї системи	Складність досягнення компромісу цілей керованої і керуючої підсистеми та адаптації до дії зовнішніх факторів
2	Відтворювальний підхід	Представлення руху керованої системи як відтворювального процесу, що містить формування відносин власності, їх адаптацію до впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, та подальший розвиток	Недосконалість методологічної бази визначення параметрів оцінки стану відносин власності і прогнозування її змін	Недосконалість методичних засад розробки показників відтворення відносин власності
3	Процесно-функціональний підхід	Управління розглядається як процес здійснення керуючою системою взаємопов'язаних функцій планування, організації, мотивації, обліку, контролю та регулюванню	Створення системи управління, у якій керуюча підсистема забезпечує умови формування, адаптації і розвитку керованої підсистеми, здійснює ефективне регулювання її діяльності. Кожна функція керуючої підсистеми, у свою чергу, є процесом	Недостатній рівень інформаційного забезпечення обліку і контролю, та пропозиції варіативних рішень за кожним функціональним блоком
4	Нормативно-адміністративний підхід	Встановлення нормативів для визначення ефективності функціонування відносин власності, обов'язків та відповідних формальних норм і правил регулювання взаємодії інституціонально-персоніфікованих суб'єктів	Система планів і програм різного рівня, нормативно-директивних та інших документів, правил і обмежень як регулятор відносин власності	Через зміну внутрішніх умов функціонування відносин власності та непередбачуваний вплив зовнішнього середовища вимоги формальних інституцій не завжди виконуються суб'єктами
5	Матричний підхід	Дозволяє об'єднати системні переваги інтеграційного, відтворювального і процесно-функціонального підходів у дослідження стану й змін відносин власності	Складається можливість дослідження змін власності з урахуванням: основних характеристик керованої підсистеми (етапів її відтворення, характеру взаємодії інституціонально-персоніфікованих суб'єктів, обраних ними моделей поведінки) та особливостей керуючої підсистеми (моделей її економічної поведінки, ефективності виконання управлінських функцій, реагування на вплив зовнішнього середовища	Значні витрати часу через зміну моделей управління керованою підсистемою відповідно до викликів внутрішнього і зовнішнього середовища



Оцінювання стану функціонування відносин власності в Україні

Необхідно обрати одну відповідь або вказати свій варіант

До якої категорії респондентів Ви належите? *

- наймані працівники
- власники бізнесу/активів
- керівники підприємств, установ, організацій

Вкажіть походження Ваших (Вашого підприємства/бізнесу) активів. *

- приватизація
- оренда у частного власника
- оренда у держави
- купівля
- Другое...

Що, на Вашу думку, перешкоджає орендувати активи у держави?

- корупція
- відсутність інформації про майно, яке можна орендувати
- дуже висок а вартість оренди
- надзвичайна зарегульованість державного сектору, відповідно, складність орендування державног...
- нічого не перешкоджає

Чи влаштовує Вас існуюче податкове середовище в Україні? *

- так, цілком
- в цілому, так, але дещо потребує поліпшення
- радше ні, чим так
- не влаштовує

Які саме характеристики податкового середовища, на Вашу думку, перешкоджають розвитку бізнесу? *

- високий рівень оподаткування
- складність та непрозорість процесу розрахунку та сплати податків
- велика кількість податкових перевірок
- Другое...

Чи допомагають, на Вашу думку, розвиткові бізнесу органи державної влади? *

- так, значною мірою
- так, але отримати допомогу дуже складно: допомога радше декларативна, аніж фактична
- ні, жодним чином
- Другое...

Чи спрощують, на Вашу думку, взаємовідносини з державними органами функціонуючі електронні сервіси на кшталт системи "Дія", електронного кабінету платника податків, сервісів Пенсійного фонду України тощо?

- так, суттєво спрощують
- так, але вони дуже складні у користуванні
- ніяк не впливають на взаємовідносини з державними органами
- ні, лише ускладнюють
- Другое...

Чи є Ваш бізнес (бізнес, у якому Ви зайняті) соціально орієнтованим, на Вашу думку? *

- так
- радше так, аніж ні
- радше ні, аніж так
- ні

⋮

Наскільки ефективно, на Вашу думку, держава забезпечує дотримання бізнесом соціальних гарантій? *

- досить ефективно
- недостатньо ефективно: корупція дозволяє обійти вимоги законодавства
- низька ефективність через відсутність важелів реального впливу держави на бізнес

Наскільки ефективно, на Вашу думку, держава забезпечує дотримання бізнесом соціальних гарантій? *

- досить ефективно
- недостатньо ефективно: корупція дозволяє обійти вимоги законодавства
- низька ефективність через відсутність важелів реального впливу держави на бізнес

Наскільки ефективно, на Вашу думку, держава гарантує та захищає права власників бізнесу/активів?

- права власників бізнесу/активів цілком захищені
- гарантії лише декларативні, фактично права власників бізнесу незахищені
- вони незахищені навіть законодавчо, адже існують певні законодавчі колізії
- Другое...

https://docs.google.com/forms/d/1TCVicppjqsssH_cX9tW34nzHWRbi68BndgCV4_NINj8/edit?ts=61892b88

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії:

1. Овечкіна О.А. Теоретико-методологічні засади дослідження сучасних моделей власності: взаємодія основних базисних підходів: монографія / О.А. Овечкіна. – Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2021. – 483 с.
2. Філіпішин І.В., Овечкіна О.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств: монографія / І.В. Філіпішин, О.А. Овечкіна. – Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 148 с. (*Особистий внесок: розділ 1, розділ 2, підрозділ 1-2*).
3. Овечкіна О.А., Абасс К. Джауд. Дослідження проблем створення ефективного механізму управління господарською діяльністю вітчизняних економічних суб'єктів/О.А. Овечкіна, Абасс К. Джауд//Формування механізму стійкого розвитку економіки: теорія і практика: [колективна монографія]. – Дніпропетровськ: «ФОП Дроб'язко С.І.», 2014. – С.77-82. (*Особистий внесок: розроблено теоретичні засади побудови ефективного механізму господарювання в аспекті забезпечення умов інноваційної діяльності*).
4. Овечкіна О.А. Теоретико-методичні засади формування моделей економічної поведінки підприємств в процесі інноваційної діяльності/О.А. Овечкіна//«Інноваційні технології в економіці і бізнесі (Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки)»: [монографія]/за заг. ред. С.В. Ковальчук. – Хмельницький: ТОВ "Поліграфіст – 2", 2013. – С.32-45. (*Особистий внесок: визначено теоретичні засади прийняття керівництвом підприємств рішень щодо вибору інноваційної моделі поведінки й проаналізовано вплив відповідних факторів*).

Статті у виданнях, індексованих міжнародними наукометричними базами даних: Scopus та/або Web of Science Core Collection:

5. Zholonko, T.; Grebinchuk, O.; Bielikova, M.; Kulynych, Y.; Oviechkina, O. Methodological Tools for Investment Risk Assessment for the Companies of Real Economy Sector. *J. Risk Financial Manag.* 2021, 14, 78. [Фахове видання; наукометричні бази даних: ESCI (Web of Science), EconBiz, EconLit, RePEc]. (Особистий внесок: обґрунтовано доцільність врахування міноритарними інвесторами інвестиційного ризику компаній реального сектору економіки).

6. Morhachov, I., Ovcharenko, I., Oviechkina O., Tyshchenko, V., & Tyshchenko, O. (2021). Assessment of us banking sector investment attractiveness for minority investors: theoretical-applied aspect. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 3(38), 56–65. [Фахове видання, National library of Ukraine named after V.I. Vernadsky, State data base “Ukrayinika naukova”, Ukrainian abstract journal “Dzhereło”; міжнародні наукометричні бази даних: Web of Science, EBSCO (USA), Ulrich's Periodicals Directory (USA), – Index Copernicus, CiteFactor Academic Scientific Journals, International Search System Google Scholar, – ResearchBib, INFOBASE INDEX, Universal Impact Factor, Russian Science Index]. (Особистий внесок: викладено теоретико-методологічні засади прийняття міноритарними владниками рішень щодо інвестування установ банківського сектору).

7. Honcharov, Yu. V., Shtuler I. Yu, Oviechkina O. A., Shtan M. V. Digitization as a means of implementing changes in the transitive model of power-property-labor relations in Ukraine// *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu.* – 2021. – № 5. – P.194-199. [Фахове видання, «Україніка наукова»; міжнародні наукометричні бази даних: SciVerse SCOPUS, Index Copernicus Journal Master List, EBSCOhost, ProQuest, Ulrichsweb Global Serials Directory, ResearchBib]. (Особистий внесок: на засадах системно-діалектичного підходу визначено

загальні й специфічні риси перехідної моделі владно-майново-трудоових відносин в Україні).

Статті у фахових виданнях України та виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних:

8. Овечкіна О.А. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економічних суб'єктів: підходи до визначення і розмежування в аспекті економіки знань/О.А. Овечкіна//Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 1. – Т. 2. – С.63-68. [Фахове видання].

9. Чернявська Є. І., Овечкіна О.А. Трудові відносини як об'єкт ринкового реформування економіки/Є.І. Чернявська,О.А. Овечкіна// Часопис економічних реформ. – 2018. – № 4(32). – С. 59–66. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Science metric base our citations, Index Copernicus International, Eurasian Scientific Journal Index, ReasearchBib, Library RU, ProQuest, Google Академія, Scientific Indexing Service, International Innovative Journal Impact Factor, Ulrichs WEB Global Serials Directory*]. (Особистий внесок: досліджено стан сучасних трудових відносин в Україні на основі класово-формаційного й неокласичного підходів й виконано компаративний аналіз результатів досліджень).

10. Овечкіна О.А. Сучасні проблеми ефективного стимулювання робітників інтелектуальної праці в Україні/ О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 4(214). – С.27-36. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS*].

11. Овечкіна О.А. Сучасний соціально-класовий підхід до трактування економічної категорії «власність»/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми

економіки. – 2019. – № 5 (215). – С. 4-11. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

12. Овечкіна О.А. Власність в аспекті ідей мінової концепції економічної теорії/ О.А. Овечкіна //Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 6(216). – С. 4-10. [Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

13. Овечкіна О.А. Структуризація підходів до дослідження складних соціальних систем (дискусійний аспект)/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 11(221). – С. 5-14. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

14. Овечкіна О.А., Захарова А.І. Антропоцентрична модель нанорівня економічної системи: взаємозв'язок виробничих факторів/О.А. Овечкіна, А.І. Захарова//Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2020. № 2 (258). – С.58-63. [Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: Index Copernicus International, Google Scholar].

15. Овечкіна О.А. Методологічні конструкти дослідження процесів самоорганізації системних об'єктів/ О.А. Овечкіна//Електронне наукове видання «Ефективна економіка». – 2020. – № 4. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/97.pdf. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: We are Crossref member, Index Copernicus International, Google Scolar].

16. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Левченко І.І. Постіндустріальна модель функціонування і розвитку системи відносин капіталістичної власності/ О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, І.І. Левченко//«Причорноморські економічні студії». – 2020. – Випуск 52. – С. 7-14. DOI: 10.32843/bses.52-1 [Фахове видання;

міжнародні науко метричні бази даних: miIndex Copernicus: Indexed in the ICI Journal Master List, Google Scholar]. (Особистий внесок: обґрунтовано постіндустріальну модель капіталістичних відносин власності як відбиток змін у стані продуктивних сил сучасного класового суспільства західних країн; проведено компаративний аналіз індустріальної та постіндустріальної моделей власності з визначенням специфіки її функціонування й розвитку).

17. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Індустріальна модель функціонування системи економічних відносин власності: взаємозв'язок базисних і похідних інституцій/ О.А, Овечкіна, О.В. Маслош//Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». – 2020. – Випуск 42. – С. 3-8. – URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/42_2020_ukr/42_2020.pdf., or DOI: 10.32843/infrastruct42-1 [Фахове видання]. (Особистий внесок: обґрунтовано індустріальну модель економічних відносин капіталістичної власності, на особливості процесу функціонування якої значно вплинуло інституціональне середовище; доведено взаємозв'язок економічних і правових відносин привласнення-відчуження у відтворенні статусу абсолютного власника).

18. Овечкіна О.А. Реінтерпретація понятійно-категоріального апарату політико-економічних досліджень форм власності/ О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2020. – № 4. – С.4-21. [Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS].

19. Овечкіна О.А, Маслош О.В., Захарова О.І. Внутрішні протиріччя приватної власності в сучасній транзитивній економіці/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2020. – № 6(262). – С. 81-87. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: Index Copernicus International Google Scholar]. (Особистий внесок: з позицій системного підходу досліджено внутрішні протиріччя приватної власності в умовах транзитивної економіки України;

обґрунтовано ствердження щодо відтворення «старих» й появу «нових» суперечностей у відносинах привласнення-відчуження між власниками невластниками засобів і результатів виробництва).

20. Овечкіна О.А., Захарова О.І. Стан сучасної державної власності в Україні: ознаки посилення системних деформаційних змін/О.А. Овечкіна, О.І. Захарова// Електронне наукове видання «Агросвіт». – 2020. – № 22. – С. 66-71. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Crossref, Index Copernicus International, Google Scholar*]. (Особистий внесок: визначено стан державної власності як немерджентний з комплексом «ретроознак»; запропоновано критерії ідентифікації її змін).

21. Овечкіна О.А. Основні риси сучасної транзитивної системи відносин власності в Україні/О.А. Овечкіна// Формування ринкових відносин в Україні. 2020. – Вип.10 (233). – С. 62-71. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Google Scholar*].

22. Овечкіна О.А. Відносини експлуатації у постіндустріальній і транзитивній економіці/О.А. Овечкіна//Економіка. Фінанси. Право. – 2020. – №12/3. – С.26-32. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Index Copernicus*].

23. Овечкіна О.А. Аналіз сучасних неокласичних концепцій інформаційно-знаннєвої економіки в аспекті змін відносин капіталістичної власності/О.А. Овечкіна// Менеджер. Вісник ДонДУУ. Серія «Економіка». – 2020. – №3 (88). – С. 96-105. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази даних: *Index Copernicus, ResearchBib, Advanced Science Index, Google Scholar, Directory of Research Journals Indexing, Science Library Index, InfoBase Index, Journal Index, Scientific Index Services, IndianScience.in, Information Matrix for the Analysis of Journals*].

24. Овечкіна О.А. SWOT-аналіз стану відносин власності в умовах транзитивної економіки України/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки.

– 2021. – №3. – С.39-51. [*Фахове видання; міжнародні науко метричні бази даних: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS*].

25. Овечкіна О.А. До питання щодо організації ефективного управління відносинами власності/О.А. Овечкіна//Актуальні проблеми економіки. – 2021. – №5 (238). – С.45-54. [*Міжнародні наукометричні бази: EBSCO host; Ulrich's PeriodicalsDirectory; Econ Lit; Cabell's Directories; ABI/Inform (by Pro Quest), ERIH PLUS*].

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав:

26. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Дослідження опортуністичної поведінки економічних суб'єктів: особливості комплексного підходу щодо запобігання дискomунікацій/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// Project approach in the didactic process of universities – international dimension. – Lodz: PIKTOR Szlaski i Sobczak Spółka Jawna. – 2021. № 2(4). – Р. 91-106. (*Особистий внесок: обґрунтовано теоретико-методологічні засади дослідження опортунізму на рівні підприємств як мікроекономічних суб'єктів в аспекті створення ефективної системи комунікацій*).

Публікації у збірниках матеріалів наукових та науково-практичних конференцій:

27. Овечкіна Е.А. Факторы, влияющие на становление инновационных моделей поведения экономических субъектов/ О.Е.Овечкіна//Збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу» 27-29 вересня 2012 року. – Суми: ТОВ «Папірус», 2012. – С.189-191.

28. Овечкіна О.А. Концептуальні основи формування інноваційних моделей економічної поведінки підприємств/О.А. Овечкіна//Економіка, організація та управління підприємствами в сучасних економіко-правових умовах [Текст]: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 21-23 листопада 2012 р., м. Дніпропетровськ/ ред.кол.: В.Я. Швець [та інш.]. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2012. – С. 156-157.

29. Овечкіна О.А. Концепції економічного простору як теоретико-методологічна база управління розвитком господарських систем/О.А. Овечкіна//Стратегії сталого розвитку: на шляху до сильнішої громади: матеріали наук.-практ. конф., 21 жотня 2016 р., м. Сєверодонецьк/ [Укл. Семененко І.М.]. – Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. С. 64-66.

30. Овечкіна О. Архітектура підприємства та її вплив на формування ефективної системи управління/О. Овечкіна//Університетська наука. Проблеми міжнародної інтеграції: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 3-5 травня 2017 р. – Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – С. 75-77.

31. Овечкина Е.А. Тринитарный подход к исследованию институциональных преобразований в обществе/Е.А. Овечкина//Стратегічна аналітика та антикорупційний аудит в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, регіону, суб'єктів господарювання: матеріали VI міжнар. наук. – практ. конф., 26–27 жовтня 2017 р. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. – С.178-181.

32. Овечкина Е.А. Об актуальности политико-экономических исследованиях хозяйственных систем/Е.А. Овечкина//Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики. Матеріали шостої науково-практичної конференції, 22-23 вересня 2017 року. – Одеса: Атлант, 2017. – С. 288-290.

33. Овечкина Е.А. Новые аспекты исследования проблем устойчивого развития социально-экономических систем/Е.А. Овечкина//Сучасний рух науки:

тези доп. II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28-29 червня 2018 р. – Дніпро, 2018. – С. 289-295.

34. Овечкіна О.А. Актуальність політико-економічних досліджень відносин власності на сучасному етапі ринкових перетворень/О.А. Овечкіна//Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: матеріали V-ої Міжнародної наукової Інтернет-конференції (Київ – Греція, 14-15 жовтня 2019 року)/ ВІЗ «Національна академія управління». – Київ: НАУ, 2019. – С.22-25.

35. Овечкіна О.А. Діалектичні основи концепції самоорганізації систем/О.А. Овечкіна// Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці. Матеріали VI-ої Міжнародної наукової Інтернет-конференції (Київ – Польща, 20-21 лютого 2020 року)/ВІЗ Національна академія управління». – Київ: НАУ, 2020. – С. 50-52.

36. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Концепція демократичного капіталізму: сучасна характеристика відносин капіталістичної власності/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// 1-st International scientific and practical conference – Modern science: problems and innovations (April 5-7, 2020) SSPG Publish, Stockholm, Sweden. – 2020. – P. 667-670.

37. Овечкіна О.А. Інституціонально-правові фактори впливу на розвиток економічних відносин власності в Україні/О.А. Овечкіна// Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Взаємодія норм міжнародного і національного права крізь призму процесів глобалізації та інтеграції», 23 жовтня 2020 р. – Сєвєродонецьк: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2020. -С.53-55.

38. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Інституціонально-правовий підхід до характеристики форм власності в Україні/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// II-d International Science Conference «The combination of theory and practice, experience and perspectives» (February 12-13, 2021). – Amsterdam, Netherlands. – 2021. – P.14-16.

39. Овечкіна О. А., Маслош О. В., Жердева О.О. Рівні дослідження ринків праці країн в умовах глобальної цифровізації/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, О.О. Жердева//The 6-th International scientific and practical conference «World science: problems, prospects and innovations» (February 23-25, 2021). – Toronto, Canada. – 2021. – P.503-508.

40. Овечкіна О.А. Контент-аналіз поняття «економічна поведінка суб'єктів господарювання»/О.А. Овечкіна//Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону: збірник тез доповідей IV міжнародної науково-практичної конференції, 22 квітня 2021 року, м. Северодонецьк. – Северодонецьк: ПП «Поліграф-Сервіс», 2021. – С.76-78.

41. Овечкіна О.А., Маслош О.В. «Складно-структурна» модель права власності: проблеми визначення основних суб'єктів/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош// The 7-th International scientific and practical conference «European scientific discussions» (May 23-25, 2021). – Rome, Italy. – 2021. – P. 422-427.

42. Овечкіна О.А. Особливості сучасних досліджень моделей економічної поведінки індивідів у транзитивному суспільстві/О.А. Овечкіна//Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці. Матеріали X-тої наукової Інтернет-конференції (Ukraine-Poland, 28-30 червня 2021 року)/ВНЗ «Національна академія управління». – Київ: НАУ. – 2021. – С.16-22.

43. Овечкіна О.А., Маслош О.В., Щеглова А.Ю. Компаративний аналіз основних підходів до визначення сучасних моделей економічної поведінки підприємств/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош А.Ю. Щеглова//The 9-th International scientific and practical conference «European scientific discussions» (July 18-20, 2021). – Rome, Italy. – 2021. P. – 314-321.

44. Овечкіна О.А., Маслош О.В. Глобальна соціалізація та її вплив на стан транзитивного суспільства України/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош//The 3-rd International scientific and practical conference “International scientific innovations

in human life” (September 22-24, 2021). – Manchester, United Kingdom. – 2021. – P.422-426.

45. Овечкіна О. А., Маслош О. В., Цисевич І.А. Концептуальні підходи до визначення поняття «діагностика» економічної поведінки підприємства як інституціонально-економічного суб’єкта/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, І.А. Цисевич// 4-th International scientific and practical conference “Modern directions of scientific research development” (September 28-30, 2021). – Chicago, USA. – 2021. – P. 452-455.

46. Овечкіна О. А., Маслош О. В., Цисевич І. А. До питання щодо вирішення проблем розподілу влади між державою і бізнесом/О.А. Овечкіна, О.В. Маслош, І.А. Цисевич//2-nd International scientific and practical conference “Innovations and prospects of world science” (October 6-8, 2021). – Vancouver, Canada. – 2021. – P.565-569.

Довідки про впровадження