

МОСІЄНКО О.В., ХОДАКІВСЬКИЙ Є.І.,
ВОЛЬСЬКА В.В. ТА ІН.

ГЕШТАЛЬТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ



*Мосієнко О.В., Ходаківський Є.І.,
Вольська В.В. та ін.*

Гештальти соціально-економічних систем

Монографія

*За редакцією д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і
техніки України, академіка Академії економічних наук України
Є.І. Ходаківського*

Житомир - Рута - 2016

УДК 159.98(075.8)
ББК 88.5я75

Рецензенти:

д.е.н., проф. Малік М.Й. – НЦ Інституту аграрної економіки, зав. відділу підприємництва, Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка, професор кафедри фінансів м. Київ, заслужений діяч науки і техніки України, академік НААНУ;

д.е.н., проф. Данилко В.К. – Житомирський державний технологічний університет, завідувач кафедри економіки підприємства, м. Житомир;

д.е.н. Скидан О.В. – Житомирський національний агроекологічний університет, завідувач кафедри організації виробничих та інформаційних систем, в.о. ректора ЖНАЕУ, м. Житомир.

Авторський колектив: Мосієнко О.В., Ходаківський Є.І., Вольська В.В., Каленська В.П., Бень Н.В., Литвинчук І.Л., Мороз Ю.Ю., Пікус Р.В., Циганенко Г.В., Плотнікова М.Ф., Смаглій В.О, Нестерчук А.П., Пугачова Н.С., Януль І.Є.

Гештальти соціально-економічних систем. Житомир: Вид-во «Рута», 2016. - 226 с.

ISBN 978-617-581-274-1

© Авторський колектив, 2016
© ПП «Рута», 2016

В генезисі світової наукової думки гештальти висвітлюються як позитивний, оптимістичний образ розвитку економічних, соціальних та психологічних явищ.

У монографії відображена більше як сторічна історія заснування та використання категорії гештальтів у філософії, соціології, психології. Вона майорить іменами таких відомих вчених як: К. Коффка, К. Левін, К.Енерфельс, М. Верттеймер, В. Вундт. У вітчизняній школі провидіння розвитку економічних та соціальних систем спостерігаємо у працях В.Вернацького, С. Подолінського та в наш час: М. Руденка, В. Шевчука.

У запропонованому збірнику науково-публіцистичних праць узагальнено спроби розвитку теорії і практики гештальтів як інструменту рефлексивного управління, прогнозування на основі гештальтів, інтелектуально-інноваційної економіки, екологічно- і соціально-орієнтованого спрямування, визначено аграрний гештальт національної економіки, гештальти інвестиційного розвитку підприємств, гештальт системи «ризик-екології» та утворення гудвілу, як гештальту досконалості ринкових систем.

Матеріали монографії пропонуються, в першу чергу, магістрам, які є основною вищою освітянською ланкою, і всім тим, хто прагне крокувати в ногу з цивілізованою сучасністю на шляху до Європейської спільноти.

УДК
ББК

ISBN

ЗМІСТ

Вступна частина	6
1. Генезис наукової думки про гештальти	7
2. Гештальт, як інструмент рефлексивного управління	23
3. Гештальти інтелектуальної економіки	
3.1. Роль інтелекту філософських концепцій цивілізації.....	33
3.2. Формування інтелектуальної економіки в умовах постіндустріального суспільства.....	39
3.3. Місце України на інтелектуальній арені світу.....	47
4. Гештальти екологічно і соціально орієнтованої економіки	
4.1. Синергетична парадигма розвитку соціально-економічних систем.....	56
4.2. Синергетика : нове економічне мислення.....	59
4.3. Розвиток національної економічної школи.....	67
4.4. Сучасні концепції стійкості економічних систем.....	81
4.5. Регулювання і управління стійкістю економічних систем.....	86
4.6. Гомеостатичність національної економіки.....	98
5. Аграрний гештальт національної економіки	
5.1. Домінування аграрного напрямку в національній економіці.....	101
5.2. Методичний інструментарій Класа Еклунда (шведська модель).....	104
5.3. Синергетичні засади формування макросегментів ринку землі.....	108
6. Гештальти розвитку підприємства	
6.1. Загальні підходи до формування гештальту підприємства.....	113
6.2. Гештальти діяльності м'ясопереробних підприємств Житомирської області.....	118

7. Гештальти інвестицій	132
8. Гудвіл як нематеріальний актив та досконалість ринкових систем	
8.1. Підходи до трактування терміну «гудвіл»: сучасна епоха.....	146
8.2. Види гудвілу.....	153
9. Синергетичні ефекти гудвілу	
9.1. Світові тенденції капіталізації гудвілу.....	158
9.2. Емерджентність внутрішньо генерованого гудвілу.....	164
10. Формування соціально-відповідального та екологічно-спрямованого корпоративного управління на основі інструментів гудвілу	169
11. Гештальти системи «ризик-екологія»	181
12. Практичне використання гештальтів у соціально-економічних системах	
12.1. Синергетична ідентифікація кооперації.....	185
12.2. Гештальти кооперативних утворень.....	202
Заключна частина	209
Список літературних джерел	211

ВСТУПНА ЧАСТИНА

Тенденції розвитку науки, культури, техніки і виробництва, особливо починаючи з другої половини ХХ ст., свідчать про те, що людство у своєму розвитку підійшло до тієї межі, коли подальший прогрес буде зумовлюватися переважно розумовою діяльністю людини. У процесі створення, трансформації та використання інтелектуального капіталу беруть участь як комерційні підприємства, так і державні та громадські заклади й організації, тобто практично всі суб'єкти ринкової діяльності.

В послідовності абстрактно-логічного мислення ми виходимо на систему формування ієрархії гештальту розвитку національної інтелектуальної економіки. При цьому ознаками інтелектуальної економіки є: знання – товар, наука – стратегічний ресурс, інноваційне виробництво, плюаристична власність, економічна влада – доступ до інформації, творча активність, оплата праці за еквівалентами складної кваліфікованої.

Наступний рівень – глобальний – євроінтеграція. Включає систему міжнародних ринків: ідей, інформацій, інновацій, технологій, капіталів, фінансів, інвестицій, кредитів, товарів, послуг, продовольства, праці.

Механізмами екстерналізації (стержевого партнерства) є: державно-приватне партнерство; кооперації; кластеризації; стимулювання підприємництва і міжрегіонального співробітництва.

Локальні галузеві кластери є однією з ланок в системі розвитку інтелектуальної економіки, де адептами кластеру виступають окремі провідні вчені, наукові лабораторії, відділи, кафедри, інститути, університети, НДІ. Вони застосовують механізм провайдингу на основі: «Економічне те, що екологічне».

У сучасному суспільстві основу гештальтів розвитку становить інтелектуальний капітал.

1. ГЕНЕЗИС НАУКОВОЇ ДУМКИ ПРО ГЕШТАЛЬТИ

Гештальт-підхід з'явився на стику культурних епох, що знаменують трансформацію багатьох областей знання. У другій половині минулого століття епоха модерна з характерними для неї раціоналізмом і вірою в об'єктивність змінилася епохою постмодерна, відмінною рисою якої було заперечення якої б то не було об'єктивної реальності. Таким чином, гештальт-підхід виявився в авангарді постмодерністської революції. Визначення місця гештальтів в сучасній культурі та науці одна з найскладніших і суперечливих проблем пов'язаних з питанням про їх приналежність до якої-небудь з відомих сфер життєдіяльності людини. Що таке гештальттехнології - наука, філософія, мистецтво?

Представлена проблема може бути розв'язана за допомогою аналізу розвитку та місця гештальтів у феноменологічному полі культури, філософії і науки, що постійно змінюється. При цьому слід зазначити, що наука – спосіб зупинити час, структурувавши хаос, а філософія і мистецтво ж - способи підтримки хаотичного процесу. Філософія – роздумує над процесом, мистецтво відображає процес за допомогою відчуттів і переживань. Поле науки при цьому – це сукупність фактів, поле філософії – іманентний план, поле мистецтва – композиція сучасності. Всі три дані сфери переплітаються, взаємно доповнюють один одного, через створення певного образу світу у часовому просторі, проте, ніколи не об'єднуються зважаючи на принципово різне відношення до того, що відбувається.

Дослідження гештальтів у філософії відслідковується ще з часів Гегеля. Гегелівське вчення розглядало людину як нерозривне ціле, як єдність душі і тіла, що нерозривно існує в реальному та метафізичному бутті. Субстанційною засадою пов'язаною з метафізичною природою, або носієм життя є дух, який неможливо зрозуміти раціональним методом і неможливо

дати йому раціональне визначення; він не має пізнавальних меж, бо проявляється у певних закономірностях, абстрактному імперативі. Дух є надприродною силою, що править світом, головним критерієм внутрішньої зосередженості, естетичною домінантою. Щодо людини дух є певним інформаційним середовищем і виражається в екзистенційній суб'єктивності. Він поглинає розум і, водночас, є вищою здатністю людини. Тому дух людини формує надсвідомість (як вищу здатність людини), яка дає можливість виходу людини за межі свого "я", проявляється у любові, доброті, стражданнях, почуттях, творчості, свободі тощо.

Гегелівське вчення про дух розмежовує дух на абсолютний і відносний, об'єктивний і суб'єктивний. Ці теорії активно обговорюються у філософії й дотепер. Історичний розвиток філософії сприяв певному обґрунтуванню цієї теорії через релігію. В релігії опорою людини, яка у своїй основі містить буття всього сущого є Абсолют (у релігії зазначається як Бог). Абсолютний дух є абсолютним духом суми всіх законів природи. Він є гештальтом з урахуванням духу людини, що становить повну гармонію Всесвіту і формує образ людини у світі. Реалізація цього гештальту (як усвідомленню дійсного факту) настає тоді, коли суб'єкт свідомо, з користю для суспільства провадить своїми діями світовий правопорядок. У реалізації природно-правових норм існують чотири форми діяльності: дотримання, виконання, використання

Філософія кінця XIX - початку XX ст. розвиває теорію гештальтів та виводить її на новий більш якісний, практичний рівень. На цей розвиток вплинули праці філософів Канта, Маха, Гуссерля, Еренфельса.

Поняття "гештальт" вперше було введено Х. Еренфельсом у статті "Про якість форми" в 1890 р. при дослідженні сприйняття, приводом для яких послужили деякі зауваження Е. Маха про сприйняття мелодій і геометричних форм. Еренфельс виділив специфічні ознаки гештальта - властивість транспозиції (переносу): мелодія залишається тією

ж самою при переведенні її з однієї тональності в іншу; гештальт квадрата зберігається незалежно від розміру, положення, забарвлення складових його елементів і т. п. Однак Еренфельс не розвинув теорії гештальта і залишився на позиціях асоціанізма.

Отже, щодо філософії, гештальти відображають метафізичний зміст буття люди. Така методика визначення предмета філософії стосується не раціонального, а ірраціонального, трансцендентального підходу з метою встановлення цілісності проблеми, а не окремих її фрагментів.

Сучасний філософський понятійний словник визначає гештальт як просторово-наочну форму сприйманих предметів; у переносному розумінні уживається також по відношенню до психічних і культурно-історичних утворень, частини яких визначаються цілим і які в той же час взаємно підтримують і визначають один одного; утворення, чий істотні властивості не можна зрозуміти шляхом підсумовування властивостей їх частин, оскільки поза останніми мають місце ще якості самих цих утворень.

На початку свого розвитку, у науці, гештальттехнології були орієнтовані на природознавство, особливо на фізику. Перша програмна праця про гештальти, що належала Кьолеру, який одночасно з отриманням психологічної освіти вивчав фізику у Макса Планка. Його праця була присвячена питанням фізичної хімії і називалась "Фізичні гештальти у спокої і стаціонарному стані" (1920). А психолог Вертгеймер згадував про своїх тривалих бесідах з відомим фізиком Ейнштейном в 1916 р. про те, що: «"Гештальтпсихологія" з'явилася не раптом, вона підтягла до себе матеріал з різних наук – фізики, математики, хімії, а також від різних філософських точок зору для вирішення принципового питання, що стосується підходу до розуміння психологічних проблем».

Гештальт як психологічний напрям дослідження виник на початку 20-х років ХХ сторіччя у Німеччині. Гештальтпсихологія з'явилася завдяки німецьким психологам

Курту Коффці і Вольфгангу Келлеру, Максу Вертгеймеру, що висунули програму вивчення психіки з точки зору цілісних структур — гештальтів. Виступаючи проти висунутого психологією принципу розчленовування свідомості на елементи і побудови з них складних психологічних феноменів, вони запропонували ідею цілісності образу й неможливості зведення його властивостей до суми властивостей його елементів. На думку теоретиків, предмети, що складають наше оточення, сприймаються не у вигляді окремих об'єктів, а як організовані форми. Сприйняття не зводиться до суми відчуттів, а властивості фігури не описуються через властивості частин. Власне гештальт являє собою функціональну структуру, що впорядковує різноманіття окремих явищ.

Першою роботою у цьому напрямку, була робота Вертгеймера, в якій розкривалися принципи гештальтпсихології, - «Експериментальні дослідження видимого руху» - була опублікована в 1912 р., проте остаточне оформлення нового напрямку відбулося вже після Першої світової війни. Вертгеймера вніс величезний вклад у розвиток гештальттехнологій - він сформулював програму гештальтпсихології як наукової школи, де вчений визначив метод - експеримент. Максом Вертгеймером, відкритий так званий, фі-феномен. Виявилось, що сприйняття руху можливе за відсутності самого руху або, на мові опису сприйняття рухів у асоціацізм, за відсутності послідовного ланцюжка відчуттів, що відображають переміщення об'єкта в просторі. У нашому сприйнятті простір структурується, елементи об'єднуються в фігури на основі відносин. Явища фігури і фону чітко виступають при розгляді, так званих, двоїстих зображень, де фігура і фон як би мимоволі міняються місцями (відбувається раптове "переструктурування" ситуації). Кожен гештальт розглядається як фігура, що виступає з тьмянішого фону. Сформувати фігуру означає зацікавитись чимось і спробувати якимось позначити свій досвід. Фігура, що входить в гештальт, — найактуальніша в даний момент потреба, емоція, і те, що її

може задовольнити, а все що оточує — фон. Динаміка життя це перехід фігури у фон і з фону у фігуру за типом «контакт відхід».

Поняття фігури і фону, явище переструктурування, тобто раптового розсуду нових відношень між елементами, поширювалися гештальт-психологами і за межі психології сприйняття. Зокрема, вони виявилися важливими під час обговорення творчого мислення, раптового "відкриття" нового способу вирішення завдання, те, що називається "осяяння". У гештальтпсихології це явище отримало назву "а-рішення" (тепер частіше використовують поняття "інсайт").

Гештальтам у психології притаманні власні характеристики і закони, зокрема, «закон групування», «закон відношення» (фігура/фон), гештальт-фактор — це будь-яка стимулююча ситуація, яка має тенденцію викликати перцептивні образи цілісності або єдності.

Принцип гештальт-психології – це холізм (цілісність). Цілісність сприйняття і його впорядкованість досягаються завдяки наступним принципам:

- близькість – стимули розташовані поряд, мають тенденцію сприйматись разом;
- схожість - стимули, схожі за розміром, формою, тощо мають тенденцію сприйматись разом;
- цілісність - прийняття має тенденцію до спрощення і цілісності;
- замкнутість - відображає тенденцію завершувати фігуру так, щоб вона мала повну форму;
- суміжність - близькість стимулів в часі і просторі. Суміжність може обумовлювати сприйняття, коли одна подія викликає іншу.

Ці принципи гештальту формують наше повсякденне сприйняття, нарівні з навчанням і минулим досвідом. Передбачаючи думки і очікування також активно керують нашою інтерпретацією відчуттів.

Вагомою працею в психології вважається Закон «гарного» гештальту, озвучений Метцгером (1941), говорить: «Свідомість завжди схильна до того, щоб з поданих разом сприйняти найбільш просте, єдине, замкнене, симетричне, таке що включається в основну просторову вісь». Відхилення від «гарних» гештальтів сприймаються не одразу а лише за інтенсивного розгляду (наприклад приблизно рівносторонній трикутник сприймається як рівносторонній, приблизно прямий кут, як прямий).

Отже, основний постулат гештальтпсихології звучить так: первинними даними психології є цілісні структури (гештальти), що практично не виводяться з компонентів що їх утворюють, а сам гештальт — це просторово-наочна форма предметів, що сприймаються, чії властивості неможливо зрозуміти шляхом сумування властивостей їх частин.

Гештальт проторив собі дорогу в більш практичному напрямку – в напрямку медицини. Велика медична енциклопедія трактує гештальт як сукупність об'єднаних на нервовому рівні спогадів, заснованих на схожих емоціях. На основі досліджень психології утворився напрям психіатричної медицини - гештальт-терапія (нім. Gestalt — фігура, образ, цілісність) — практичний метод гештальтпсихології і напрям психотерапії, основні ідеї і методи якого розробили Фредерік Перлз, а також Лаура Перлз і Пол Гудман.

Перлз приділяв велике значення процесу контакту особи із зонами: зовнішнього світу, внутрішнього тілесного світу, психічних процесів (світ ідей і фантазій). Внаслідок цього основний психотерапевтичний механізм при гештальт-терапії — це усвідомлення, його тренування в цих трьох зонах. Саме тренування механізмів, придбання навиків усвідомлення протягом 15-20 хвилин в кожній зоні. Таке тренування дає можливість пацієнтові переживати ситуацію в цілому, у тому числі і свій стан, зануритися повністю в неї і жити в ній на даний момент саме через усвідомлення.

Проблеми з якими бореться гештальт-терапія – це перебудова форм поведінки, а саме реагування в сьогодні на проблеми минулого на рівні переживань (відчуттів, хвилювань, емоцій). Тренування здатності сприймати ситуацію в чистому вигляді, не за шаблоном, виникнення на цьому ґрунті свіжих емоційних переживань, адекватного сприйняття всього з відтінком ніби того, що було вперше побаченим, за допомогою механізму безпосереднього сприйняття. Це дозволяє дивитися на навколишній світ і себе самого неупередженим, свіжим, пізнавальним поглядом. Основною проблемою, з якою борються гештальт-терапевти це проблема пригнічення власних емоцій. Будь-які емоції хороші чи погані згідно з гештальтпсихологією в придушеному стані негативно даються знаки, саме тому виникають агресія, неврози, безсоння та багато інших негативних для організму станів. В основі гештальт-терапії лежить психологічна концепція «незакінчених дій». Дуже часто пацієнт просто уникає проблемну ситуацію, щоб не відчувати болючі почуття, захистити себе від горя, люті чи смутку, і таким чином ніби не закінчуючи ситуацію для себе. Не рідко стримування сильних емоцій на людях вважаються соціально бажаним і похвальним явищем, хоча насправді стримувати власні емоції шкідливо і доволі часто може перетікати в психосоматичне захворювання.

Гештальт-терапія — це не тільки індивідуальна робота лікаря психіатра з клієнтом. У тому випадку, коли клієнт відчуває труднощі в спілкуванні з іншими людьми, дуже цінним для нього може виявитись досвід психотерапевтичної групи. Зазвичай в гештальт-групах є два тренера. Цінність групового досвіду полягає в тому, що кожний учасник, базуючись на своїх почуттях формулює і свої бажання, зазвичай такі, що ідуть врозріз з бажаннями групи. Закінченням роботи над проблемою буде не тільки розуміння ролі пацієнта у створенні власної проблеми і навіть не стільки зміна його поведінки, як свобода в емоційному і поведінковому реагуванні (від автоматичних дій і

стереотипів). А також усвідомлена особиста відповідальність за наслідки свого вибору.

При поясненні впливу гештальтів на сприйняття людини необхідно враховувати відповідність між переживанням безпосередньо і в процесах, що відбуваються при цьому в головному мозку. Ця ідея, отримала назву ізоморфізму (погрецьки *isos* - однаковий, *morphe* – форма) та в даний час сприйнята також в хімії та біології. Ізоморфізм означає, що елементи і їх відносини в одній системі взаємно однозначно відповідають елементам та їх стосункам в іншій. Фізіологічна та психологічна системи, згідно гештальтистській гіпотезі, подібні одна на одну (подібно до того як топографічна карта відповідає рельєфу місцевості). Гештальтисти уподібнювали цю перцепцію карті, в тому сенсі, що вона ідентична реальній місцевості, яку представляє, не будучи при цьому її точною подобою. Але в той же час карта - надійне керівництво по сприйняттю реального світу.

Пояснення психічних явищ має полягати в знаходженні відповідних структур в мозкових процесах, які пояснювалися на основі фізичної теорії електромагнітного поля, створеної Фарадеєм і Максвеллом. Вводилося припущення про існування електромагнітних полів в мозку, які, виникнувши під впливом стимулу, як ізоморфні структури образу. Гіпотеза про наявність мозкових полів складає істотну частину системи гештальт-психіатрії.

Теорію поля розглядав відомий вчений Курт Левін. Психологічна система Курта Левіна, використовує концепцію силового поля для пояснення поведінки особистості в термінах та впливу на нього громадського поля.

Поняття "поля" пов'язується Левіним з системою об'єктів-побудовників людської активності, що існують "тут і зараз" в його психологічному, суб'єктивному просторі. Поле напружене (аналог фізичного поля, як і гештальтисти, Левін стверджував тотожність, фізичних і психологічних закономірностей), коли виникає порушення рівноваги між

індивідом і середовищем. Ця напруга потребує розрядки, що здійснюється, як реалізація намірів. При реалізації наміру об'єкти, в яких людина не відчуває більше потреби, втрачають свою спонукальну силу. Наприклад, якщо ми хочемо їсти, то з'явився в полі зору бутерброд, який "притягує" нас (в термінах Курта Левіна, має позитивну валентність), але, задовольнивши голод, ми втрачаємо до нього інтерес. Ситуації, в яких поведінка людини визначається об'єктами поля, називаються "польова поведінка": її "нормальний" варіант передбачає, що об'єкт управляє поведінкою в силу того, що відповідає потребі.

Левін розробив дві моделі, що доповнюють одна одну: особистості та оточення. Модель особистості оперує енергіями й напругами, тобто скалярними величинами. Модель оточення має справу з силами і цілеспрямованою поведінкою, тобто векторними величинами. У кінцевому рахунку обидві теоретичні схеми базуються на представленні гомеостатичної регуляції: становище прагне до стану рівноваги між різними областями просторового розподілу напружень, або сил.

Такі стани досліджує синергетика. З точки зору синергетичної парадигми, гештальт у конкретному випадку має основну точку (якщо висловитися мовою синергетики - точку біфуркації), яка є опорою, центром ваги, а в подальших девіантних діях, флуктаціях - вихідною точкою.

Гештальти досліджуються також в соціології. При чому, соціологія у цьому сенсі не є наукою про суспільство - суспільство виступає як один з об'єктів вивчення соціологічної науки. Соціологія вивчає соціальність, тоді як суспільство — це одна з форм соціальності. При цьому соціальність — це комунікативний процес між людьми, який може носити стійкий (простір стійкої гештальта), нестійкий (простір нестійкої гештальта), а також пограничний (простір пограничного гештальта) характер.

Сила, ресурси і знання є чинниками-ознаками життєвої енергії людини. В стані «соціальності» вони стають елементами соціальної маси особи. Різні поєднання задоволених чинників-

ознак життєвої енергії утворюють їх структурну впорядкованість, або «харизму»; в стані соціальності інформація про «обдарованість людини життям» перетворюється на соціальний образ людини, або в соціальний «гештальт».

У структурі харизми один з елементів соціальної маси буде обов'язково «фігурним», останні — «фоновими». На основі «фігурного» елементу можна виділити чотири основні види соціальних гештальтів — це силовий, ресурсний, креативний і гештальт знань. Згідно критерію відповідності гештальта можна виділити три форми соціальних гештальтів: дзеркальні, приховані і порожні.

Так, соціальні образи, що мають своєю підставою харизму, заповнену чинниками-ознаками життєвої енергії і що мають фігурним чинником саме той, що превалює в харизмі, ми назвемо «дзеркальним гештальтом», або гештальтом, що дзеркально відображає в соціальному просторі реальну харизму людини; соціальні образи з харизмою, що має «фігуру» одну, а чинник-ознака відображає інше, або що зовсім не відображає — називається «прихованими гештальтами»; нарешті, соціальні образи, сформовані на «помилковій» харизмі, не підкріпленої реальним наповненням чинниками-ознаками життєвої енергії — це «порожні гештальти». Існують соціальні образи, відкриті для обміну соціальною інформацією, пов'язаною із задоволенням тієї або іншої потреби — це «відкриті гештальти»; зворотні їм, ті, що закриті для комунікативного процесу, — «закриті гештальти».

Людина завжди шукає можливості задоволення власних потреб, отже, перебуває в стані фізичного дискомфорту, проте чекає настання такого за рахунок стану соціальності. Соціологи стверджують, що незадоволені потреби приводять до формування «гештальт-гравітації», «тяжіння» соціальних гештальтов один до одного. При цьому «соціальне тяжіння» — це комунікативна привабливість гештальта як передбачуваного джерела комфорту, а найпривабливіший гештальт позначають

як «центр-гештальт». Таке притягнення, комунікація у суспільстві, відбувається трьома основними способами: соціальним примусом, соціальною необхідністю і соціальною угодою. Якщо перше засноване на примусі одних соціальних тіл до підпорядкування волі інших, а друге — на вимушеному дотриманні даній волі, то третій різновид соціальної формалізації заснований на згоді, і лише вона веде до соціального синтезу. Соціальний синтез — це процес нормування соціальних інтеракцій, результатом якого є злиття ряду соціальних (комунікативних) просторів нижчого порядку в соціальне поле вищого порядку, і як підсумок — новоутворення власного соціального гештальта.

Широкий розвиток отримали гештальт-технології в науці менеджменту та управління, де теорія гештальтів розглядається як елемент біхевіоризму.

Філософія прагматизму спричинила появу в американській психології біхевіоризму, або науки про поведінку (Уотсон). Якщо предметом свого дослідження інтроспективна психологія мала свідомість, то поведінкова психологія - поведінку. Назва походить від англ. behavior - поведінка. Її розробляли американські психологи Едуард Лі Торндайк, Джон Бродес Уотсон. На розвиток біхевіоризму величезний вплив зробило навчання російських вчених І.П. Павлова і В. М. Бехтерева (про природу рефлексів).

Проте, якщо усередині філософських шкіл і наукових напрямів можливі відносно повільні зміни парадигмальних основ під впливом вивчення гештальтів, то відповідні ним зміни в мисленні людей відбуваються досить швидко. Наприклад, при сприйнятті слів, де деякі букви з «дірами» свідомість прагне заповнити пропуск, і ми визнаємо ціле слово, і це відбувається миттєво (на рівні підсвідомості).

Гештальттехнології особливо уважні до мистецтва, і в цих рамках вироблена гіпотеза, згідно якої художня форма втілює в собі найбільш фундаментальні структури людських емоцій, що і визначає її базисну функцію - "пізнання" цієї

структури, адже споглядаючи картину написану маслом людина сприймає образ картини, в неї формуються певні відчуття, людина не розрізняє густину та кількість мазків, накладання кольорів та якість самої фарби, вона сприймає гештальт, який формує у неї почуття. У оптичному живописі, навпаки, прості однотипні елементи розташовуються так, щоб дезорієнтувати око, не допустити становлення цілісної структури.

Р. Арнхейм в своїй книзі «Мистецтво і візуальне сприйняття» спирається на те, що сприйманий нами світ може бути як роздроблений до безкінечності, так і те, що він має цілісну форму або конфігурацію – гештальт.

Отже, гештальттехнологія виникнувши як теорія сприйняття світу і людини в ньому - у філософії, з характерними тенденціями психіки до організації досвіду в доступне розумінню ціле - в психології, сьогодні «гештальт» використовується також для позначення деяких цілісних і невідимих фізичних, фізіологічних і соціальних феноменів. Об'єктом дослідження у будь якій області науки є власне гештальти, або все те, що існує: система природних закономірностей, зв'язків, відносин, які існують онтологічно. А вже описаний в науці факт гештальта - продовжує залучати нових дослідників.



Макс Вертгеймер.

Адепти гештальттехнологій та основні праці в різних областях науки і буття людини представлені далі.

Народився в Празі 15 квітня 1880 року. Його батько був вчителем і директором в комерційній школі. Макс вивчав закон більше двох років, але вирішив, що він віддав перевагу філософії. Він виїхав, щоб вчитися в Берліні, де він брав уроки в Стумпфа, потім отримав докторський ступінь (диплом з відзнакою) під кураторством Кюльпе в Університеті Вюрцбурга в 1904 році. У 1910 році, він вчився в університеті Франкфурту, в

Психологічному Інституті. Тоді як на канікулах в тому ж самому році, він зацікавився «сприйняттям», на роздуми про яке він наткнувся в поїзді. Під час зупинки на одній із станцій він купив іграшковий стробоскоп - барабан, що обертається, з щілинами, щоб проглянути картинки на внутрішній стороні труби, у вигляді примітивної кіно – машини, де як найкраще спостерігається побудова образів, або холістична структура сприйняття. У Франкфурті його колишній вчитель Фрідріх Шуман (Friedrich Schumann), дав йому покористуватися власним стробоскопом, щоб вивчити цей ефект досконально. Першими учнями Макса Вертгеймера були два молодші помічники, Вольфганг Келлер (Wolfgang Kohler) і Курт Коффка (Kurt Koffka). Вони стали його партнерами на все життя.

Вольфганг Кёллер.



Народився 21 січня 1887 року, в Ревале, Естонія. Він отримав свій докторський ступінь по філософії в 1908 році в Університеті Берліна. Потім він став помічником в Психологічному Інституті у Франкфурті, де зустрівся і працював з Максом Вертгеймером. У 1913 році, він використовував в своїх інтересах

призначення на навчання в Антропоїдній Станції в Тенеріфе на Канарських Островах і залишився там до 1920 року. У 1917 році, він написав свою найвідомішу книгу «Менталітет Мавп». У 1922 році, він став главою і директором лабораторії психології в Університеті Берліна, де він залишався до 1935 року. Протягом цього часу, в 1929 році, він написав «Гештальтпсихологію». У 1935 році, вчений переїхав в США, де викладав в Свартморі. Помер Вольфганг Кёллер 11 червня 1967 року в Нью-Хемпширі.

Курт Коффка.

Народився 18 березня 1886 року, в Берліні. Він отримав докторський ступінь по філософії в Університеті Берліна в 1909 році, і, так само як Келлер, став помічником у



Коффка помер в 1941 році.



Курт Левін.

Народився 9 вересня 1890 року, в Могилно, Німеччина. Він отримав докторський ступінь по філософії в Університеті Берліна (Berlin under Stumpf). Після служби в армії він повернувся до Берліна, де працював з Вертгеймером, Коффка, і Келлером. Вчений виїхав в США як лектор в Стенфорді і Корнеллі, і працював в Університеті Айови в 1935 році. У 1944 році, він створив і управляв Дослідницьким центром Динамічної Групи в Массачусетському технологічному інституті. Помер Курт Левін в 1947 році, лише почавши працювати там. Левін створив топологічну теорію, яка виражала людську динаміку у формі карти, що представляє місце життя людини. Карта наповнена потребами, бажаннями і цілями, а вектори або стрілки вказували напрями і сили. Цією теорією цікавилися багато психологів в США, особливо, ті, хто цікавився соціальною психологією. Він зробив вплив на Музафера Шерифа, Соломона Есча, і Леона Фестінгера.



Эрнст Мах.

Ernst Mach (1838-1916 гг.) Ввів поняття космічних форм і форм часу. «Ми бачимо квадрат як квадрат, чи є це великим або маленьким, червоним або синім, чіткими лініями чи ні... Це - космічна форма. Аналогічно, ми чуємо пізнавану мелодію, навіть якщо ми змінюємо, ключ в такий спосіб, яким жодна з нот немає тій же самій».



Кристиан фон Эренфельс.

Christian von Ehrenfels (1859-1932 рр.), який вчився в Бретано у Відні, і є фактичним творцем терміну Гештальт, в тому розумінні, в якому його використовують психологи Гештальт. У 1890 році, фактично, він написав, книгу під назвою «Про якості Гештальту». Одним з його студентів був ніхто інший, як Макс Вертгеймер.



Освальд Кюльпе.

Oswald Kulpe (1862-1915 гг.) Був студентом Р. Е. Мюллера в Геттінгені, і отримав докторський ступінь в Лейпцігу. Він вчився також з Вундтом, і служив помічником Вундта протягом багатьох років. Він зробив велику частину своєї роботи під час перебування в Університеті Вюрзбурга, між 1894 і 1909 роками. Вчений є найбільш відомим за ідею думок без візуалізації. Всупереч послідовникам Вундта він показав, що деякі розумові дії, такі як думки і сумніви, можуть існувати без виникнення зображень і уявлень

про певну подію, а є частинами самої людини, її характерологічною особливістю.



Курт Гольдштейн.

Народився в 1878 році. Захистив докторський ступінь в Університеті Бреслау в 1903 році. Потім він викладав в Неврологічному Інституті Університету Франкфурту, де зустрів засновників Гештальтпсихології. Переїхав до Нью-Йорка в 1935 році. Там, він написав працю «Організм» в 1939 році, і пізнішу свою роботу – «Людська натура в світлі Патології» в 1963 році. Вчений помер в 1965 році. Гольдштейн розвивав цілісне уявлення про функцію мозку, засновану на дослідженні, яке показало, що люди з пошкодженням головного мозку вчилися використовувати інші частини свого мозку в компенсацію пошкодженої. Гольдштейн і його ідея самоактуалізації впливали на досить багато молодих окремих теоретиків і лікарів психіатрів та психологів. Серед них були Гордон Оллпорт, Карл Роджерс, і Абрам Маслоу, засновники американського гуманістичного руху психології.

2. ГЕШТАЛЬТ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Однією з найважливіших і найскладніших сфер діяльності є управлінська діяльність, завдання якої полягає в підтримці зв'язків між членами колективу, в регулюванні їх діяльності для реалізації мети та цілей підприємства. Організація, співробітники якої зберігають ригідні стратегії поведінки, стає надзвичайно вразливою в сучасних швидкозмінних економічних умовах. Тому актуальною є необхідність ініціювати сутнісну перебудову менеджменту, основною ознакою якого має бути наявність інноваційного патерну взаємодії різних типів суб'єктів (індивідуальних і групових) через використання рефлексивної технології управління.

Рефлексивне управління – це процес взаємодії суб'єкта управління (керівника) і керованого об'єкта управління (персоналу), що реалізується через співпрацю зазначених елементів системи, з урахуванням їх психологічних особливостей та взаємовпливу. Результатом такого процесу є групова самоорганізація спрямована на досягнення цілей підприємства та можливість передбачення результатів його діяльності. Саме передбачення спирається на сукупність досвіду, і вдає із себе екстраполяцію того, що відоме з минулого впливає на вірогідні події майбутнього, а отже, передбачення майбутнього виходить з сьогодення. Рефлексивне управління, як процес осмисленого сприйняття, на цій основі робить висновок про те, які дії в сьогоденні будуть ефективні для підготовки майбутнього, а отже відбувається зворотній зв'язок - з майбутнього в сьогодення.

Одним з інструментів повноцінного розкриття рефлексивного управління, є технологія гештальтів, як цілісних образів речей, що сприймаються людиною. У науковий лексикон слово "гештальт" ввів німецький психолог Християн фон Еренфельс, який позначав терміном "гештальт" цілісну

характеристику оточуючого середовища, яка складається з окремих елементів, що є її частинами. "Gestalt" має в німецькій мові декілька еквівалентів: цілісність, конфігурація, фігура, тобто означає щось, що випробовується як єдність (цілісність), не дивлячись на те, що воно складається з різних елементів. Гештальттехнологія – це процес поступового створення цілісного образу певної картини.

Як же гештальт пов'язаний з рефлексією? Для відповіді на це питання розглянемо основні положення рефлексивного управління. Рефлексивне управління синтезує в собі риси індивідуальної і спільної діяльності, тобто є процесом усвідомлення та сприйняття свого місця, своїх функцій кожним з працюючих в загальній структурі діяльності підприємства. Процес взаємодії між мисленням суб'єкта виробничого процесу та ситуацією, в який він приймає участь виражається двома функціональними залежностями: пізнання ситуації – когнітивна функція, та вплив цього пізнання на ситуацію – активна функція. На думку Дж. Сороса, реальна ситуація впливає на мислення й поведження учасників, а їх мислення й поведження впливають на розвиток ситуації, учасниками якої вони є [89]. Людина завжди сприймає (ідентифікує) об'єкт за допомогою свого досвіду (минулого). Але, дивлячись на один і той же об'єкт, люди можуть бачити абсолютно різні образи та речі, що зазвичай сприймаються на базі минулого досвіду. Всесвітньо відомий учений і нобелівський лауреат 2002 року по економіці Даніель Канеман сказав на цю тему, що «сприйняття — це вибір, про який ми не знаємо, але який відчуваємо». Усвідомлення цього вибору і управління ним — найважливіший етап рефлексивного управління, а гештальт, виступає як цілісний образ майбутнього вибору. Саме цей образ і формує певні відчуття, як енергію, що спонукає людину до дій. Тобто за його допомогою відбувається керований вплив на систему цілей, цінностей, образу мислення, поведінки працівників. Такий процес забезпечує гарантію соціального сприйняття управлінських рішень та згуртовує працівників,

надаючи їм значимості в діяльності підприємства. При цьому відслідковується мінімальний керівний вплив: керівник стає таким же учасником управлінського процесу, як і працівники, кожен з яких зазвичай асоціює себе з бажаним образом.

Прикладом вдалого використання гештальттехнологій може стати ідея підприємства, як єдиної родини. Такий образ підприємства, або гештальт, використовується в Японії. Кожен працівник асоціює себе з членом великої родини, керівника з «батьком», колег – з «ріднею». Такий гештальт формує «дух підприємства», працівники не сприймаються як окремі елементи системи управління, а виступають як «родина», як щось єдине, ціле. В той самий час, в кожному працівнику відображене підприємство, а відображення структури цілого в її елементі і є рефлексією (термін рефлексія з латині означає «відображення»). Метод гештальта допомагає створити цілісну команду, без опори на кожного працівника окремо. Таким чином втілюється принцип командної роботи в чистому вигляді, виконання загальних цілей і завдань, побудова грамотної і злагодженої роботи. Окрім управління персоналом, гештальттехнології ефективно використовують у маркетингу, формуючи попит на новий продукт, що ще не надійшов у продаж. Новий продукт не рекламується, а формується певний образ майбутнього покупця, який неодмінно є власником представленого продукту. Наприклад гештальтом успішності у 90-х роках був автомобіль марки Мерседес. Попит на представлену марку автомобіля формувався за рахунок певного образу успішного члена суспільства. Основним, цільовим гештальтом був саме певний образ людини, а проміжним – автомобіль, тобто сам продукт. Осмислення та створення образу відбувається за допомогою рефлексії – відображення певного бачення буття, очима різних членів суспільства. Представлена інноваційна технологія маркетингу дозволяє маніпулювати попитом на ринку, за рахунок формування ціннісного образу, який впливає на психологічне сприйняття, а як наслідок – на вибір який робить людина.

Розглянемо глибше сутність гештальту, як інструмента рефлексивного управління та дамо відповіді на питання що таке гештальт, як його людина сприймає, як він діє і які наслідки цієї дії на людину.

Поглянемо на рисунок 2.1.



Рис.2.1 Сприйняття кола (формування образу кола)

Що ми бачимо? - Коло, що складається з крапок. Не крапки, що формують коло, а саме коло. Форма кола - це гештальт, організуюча сила сприйняття, яка миттєво, швидше, ніж ми можемо усвідомити, накладає на зображення певний набір сенсів. Так гештальти управляють сенсами, гештальти - це і є сенси. Наприклад, британські учені відмітили, що людина сприймає слово, яке читає, як єдине ціле, а не набір букв. Прикладом гештальту може бути музика. Ми сприймаємо мелодію не як суму окремих нот, а як щось самостійне, єдине, цілісне. Мелодія не складається в нашій свідомості поступово, нота за нотою, але усвідомлюється відразу цілком - як коло з крапок в наведеному вище прикладі.

Складовими елементами психологічного сприйняття гештальта є: об'єкти, оцінки суб'єкта, прогнози і очікування, які суб'єкт вибудовує стосовно цього образу, а також власна оцінка суб'єктом можливого впливу на образ та навпаки – впливу гештальта на розвиток суб'єкта, все перелічене є частинами гештальту. Частини гештальту мають певну ієрархію (міру важливості впливу на загальне сприйняття образу) та гармонічно співіснують одна з одною. При чому, основний

образ є цільовим гешталтом, а його складові частини називаються проміжними гешталтами.

Рефлексивний підхід до управління визначається, як підхід з використанням прийомів психологічного впливу на суб'єкт управління, де гешталт є одним з інструментів такого впливу.

Людину постійно "атакують" різні "погляди" - телебачення, кіно, газет і журналів, реклами. Всі вони намагаються сформуванати у людини певну систему значень, образ світу, вплинути на «виставу життя», сприйняття реальності і навіть на відчуття власного "я". Створюється враження, що у людини немає власного "я", яке передувало б тому "я", яке сконструйоване для неї різними формами репрезентації. У більшості картина оточуючого світу формується інформаційним впливом, через образи, що складаються із символів. Як відзначав Ассаджіолі (Assagioli, 1975), символи можуть виступати як "акумулятори", нагромаджуючи в собі значну психічну енергію. Вони також можуть бути використані для досягнення трансформуючого ефекту. Використання символічних образів може бути особливе ефективним, якщо йдеться про зміни системи вірувань людини, оскільки несвідоме спирається не на звичайну мову - мову логіки і розуму, - а на мову образів.

Гешталт працює через образи, асоціації, тобто більш інтуїтивно, тоді як рефлексія спирається на понятійний апарат, мислення і абстракції. У одному випадку усвідомлення і мислення більше задіюються, в іншому випадку підсвідомість і інтуїція. Можна сказати, що гешталттехнології працюють на астральному рівні, а рефлексія - на ментальному рівні людини. Але є те, що поєднує рефлексію і гешталт – це процес усвідомлення. М. Полянний стверджує, що у основі гешталта, в його "серці" лежить " awareness" – усвідомлення - " Усвідомлення - як - процес!".

За Ассаджіолі термін цей неоднозначний, оскільки можлива різна якість переживання і участь свідомості в нім. На

його думку найбільш зручним є розгляд поняття усвідомлення з двох сторін:

- Awareness, прийнятні еквіваленти – переживання - усвідомлення. Це повна залученість, включеність в процес, об'єднуюча одночасно і сприйняття і дія. Awareness, завжди відноситься до ситуації тут-і-зараз, відповідає актуальній потребі людини, характеризується спонтанним зосередженням і концентрацією.

- Consciousness, відповідні еквіваленти – усвідомлення - розуміння. Ця форма усвідомлення має на увазі участь свідомості рефлексії, мислення. Характеризується участю мови або іншої знакової (символьною) системи, що дозволяє відірватися від безпосереднього перцептивного поля, вийти за межі тут-і-зараз ситуації. Вчений стверджує, що, не дивлячись на теоретичні відмінності, в практиці використання гештальттехнології не має істотного значення розділення усвідомлення на ці дві категорії. Отже, важливими є обидві сторони, як безпосереднє переживання і включеність в процес, так і осмислення що відбувається, оскільки випадання з усвідомлення будь-якого з цих компонентів обмежує вплив гештальта.

Гештальттехнологія, як і кожна техніка, що впливає на людину зачіпає її психологію та супроводжується рухом енергії. Психологи виділяють три рівні енергії, що рухає психологію людини до змін. Перший рівень – доступна енергія. Вона формується досвідом і доки немає деякої кількості доступної енергії, ніщо не може статися – людина не прагне змін, її все влаштовує. На цьому рівні немає енергії вільного збудження. Необхідний хоч би мінімум вільного збудження. Потрібно мати енергію певного роду: ворожість, любов, радість, що завгодно, хвилювання або тривожність, невдоволення – це і є вільне збудження. Другий рівень – фокусування: людина має вільне збудження, але я не знає, що відбувається, тобто психологічне сприйняття ситуації відбувається на емоційному, чуттєвому рівні, коли ще не включені процеси рефлексії, аналізу,

сприйняття. Саме тут гештальт найдоречніший. Процеси, які прийнято вважати гештальтом, краще всього забезпечують фокусування як кількість енергії яка не лише має місце, а й діє. Третій рівень – енергія оволодіння або привласнення. Припустимо, у людини є енергія – вона член колективу, працівник сфокусувався на ній – це гнів: "Не вдоволення рівнем заробітної плати". Саме на цьому рівні має працювати гештальт, який би змінив психологічний стан людини з простого збудження на оволодіння цією енергією. У стані збудження людина ще не привласнює енергію, що створила певний психологічний стан собі – вона шукає винних. Привласнення або оволодіння насправді означає прийняття відповідальності за певний стан на себе. Вмілий керівник за допомогою психологічного впливу створить гештальт, який змінить працівника «невдоволеного» на працівника - «жертву» важкого економічного становища, працівника - «борця» за права колективу, працівника – «незламного» такого, що може витримати будь які труднощі і т.д. Саме при такій зміні людина приймає відповідальність на себе, вона володіє енергією, знає, що це таке, і знає, що це належить їй робити. По суті, кінцевий крок гештальттехнологій – прийняття відповідальності за все не на себе, а на образ себе в ситуації. Себе змінити завжди важко, а от «образ-гештальт» є змінним, рухливим, саме тому гештальт легко пристосовується до ситуації, змінює її, себе, і ліквідує проблему. Зміни відбуваються не через примус, спроби переконання чи інтерпретацію, а через сприйняття та розуміння.

Більшість невдач при використанні технології гештальтів походять з не розрізнення представлених рівнів, нерозуміння, де знаходиться людина: який її психологічний стан. Найбільш загальна проблема в гештальті – спроба фокусувати перш, ніж є досить енергії, тобто перейти на рівень два до освоєння рівня один.

Рейнгард Фюр, доцент Геттингенського Університету, член Немецької асоціації гештальт-терапевтів, стверджує, що

про парадоксальність теорії змін при використанні гештальтів. За Фюром, будь-яка система амбівалентно належить до змін, одночасно бажаючи змінитися, й залишити всі по-старому. Гештальт-підхід особливий тим, що цей опір бачиться як нормальний стан, що потенційно може стати у пригоді як певний збудник. Це стосується як окремої людини, сім'ї, так і організації, колективу підприємства. Тож необхідною передумовою роботи з гештальтом є прояснення всіх точок зору "за" і "проти"; організація процесу їх відкритого обговорення усіма членами системи, включеними у процес змін; організація заходів доступу до інформації про зміни всіх членів організації, зниження рівня їхньої тривоги й запобігання їх можливих протидій новаціям.

Зміни відбуваються тільки тоді, коли система (організація) усвідомлює, ким вона є зараз, а не тоді, коли вона намагається стати тим, ким ще не є, або тим ким перестала бути. Такий підхід також виходить із теорії зміни Бейссера. Схожі погляди висуває У.Франкл у своїй концепції "парадоксальних намірів".

Гештальттехнології – це процес поступовий, який відбувається поетапно. Організації (підприємству) необхідно, передусім, відмовитися тимчасово від якихось змін, "завмерти", щоб отримати відповіді на питання: "хто ми", "що маємо", "які наші сильні й слабкі боки", "чим ми унікальні", зрозуміти, як сталося, що система у такий спосіб функціонує так, а не інакше, має ці структури, а не інші, як усе дозволяє працювати, що це дає і найголовніше - чого це позбавляє. Такий шлях дозволяє придбати тверду опору у тому, щоб вносити якісь корективи в такий стан справ, змінюватися, якщо це потрібно і, можливо.

Схему циклу зміни для організаційних систем, у тому числі і для системи управління, можна розподілити на такі етапи:

- спостереження – «сирі дані» - збір даних, орієнтація, видалення старого професійного досвіду: об'єктивні показники,

структура, розподіл функцій, влади, атмосфера, конфлікти, чутки, невдоволення, дискомфорт, та інше;

- концептуалізація - оцінка фактичної ситуації, аналіз, діагноз, ідентифікація проблеми, усвідомлення потреби в змінах, поширення інформації до створення загального образу зміни, створення значення (значимості) створення цього образу;

- мобілізація енергії - зосередження засобів і колективних зусиль: планування, мозковий штурм, ідентифікація можливих рішень, установка пріоритетів, дискусії, розтин конфліктів, цілеспрямованість, спрямованість майбутніх дій;

- дія - ухвалення рішення, розподіл ролі й відповідальності, завдання, експеримент, пробний проект гештальту;

- зміна, гештальт - очевидні зміни, просування для задоволення потреб, втілення образу;

- оцінка - дистанціювання, активна рефлексія, оцінка процесу (як минуло? що у нас виникло? що було корисно? що досягнуто? що ще досягнуто?), закриття, звільнення енергії нових циклів;

- вихід - продовження асиміляції досвіду, відновлення енергії нових гештальтів.

Для підприємства необхідна певна стабільність. З іншого боку, воно існує у постійно змінному середовищі, тому, задля збереження стабільності необхідно постійно змінюватися. Отже, системі необхідні не просто зміни, а керовані зміни.

Розглянемо гештальт, як можливий інструмент передбачення, адже гештальттехнології це технології управління соціально-економічними системами XXI століття, засновані на психології і філософії сприйняття майбутнього, як образу бажаної реальності. Гештальт- це своєрідна кореляція між минулим і майбутнім образом, що "діє" на сьогоднішній день. Слід зазначити, що існує істотна різниця між передбаченням у гештальттехнології та передбаченням, як футурологічної категорії, де образ майбутнього є апіорним. Передбачення при

використанні гештальтів спирається на сукупність досвіду, що вдає із себе екстраполяцію того, що відоме з минулого, на вірогідні події майбутнього з відповідним зворотнім зв'язком, коли образ бажаного майбутнього робить вивід про те, які дії в сьогоденні будуть ефективні для підготовки такого майбутнього: воно направлене з майбутнього в сьогодення.

Всілякий людський досвід розділяється на кульмінаційний досвід і частини - складові досвіду. Кульмінаційний досвід - це збірна форма, повна і цілісна подія, яка є центральною для збагнення перспектив майбутнього, а процес збагнення - це з'єднання роз'єднаних частин в збагненне ціле. Усвідомленням елементарних частин цього досвіду роблять його існування динамічним циклом, що постійно оновлюється. Поняття формуючого гештальту та рефлексії, як процесу відображення образу майбутнього на сьогодення, було введено такими теоретиками, як Віннікотт, Лакан і Фокольт. Вони намагалися зрозуміти, яким чином механізм віддзеркалення минулого дозволяє сформуванню образу майбутнього. Спочатку формується ідентичність людини в безлічі дзеркал, що відображають її, а потім людина сама продовжує осягати себе і світ за допомогою різних соціальних образів - гештальтів, які продовжують конструювати її майбутнє.

Отже, реальність багатогранна, але у більшості своїй передбачувана. Вона складається з реальностей кожного учасника, відносин між ними, реальностей підсистем тощо. Наприклад, продавці вважають спеціальне обслуговування клієнта капіталовкладенням, що приносить дохід, бухгалтери - вважають - це лише з додатковою статтею витрат, збільшується вартість товару, а інженери можуть вважати це зайвим і навіть шкідливим. Гештальт є об'єднуючим фактором реальності. Завдяки гештальттехнологіям створюється така організація людей у взаємній співпраці, яка дозволяє досягти успіхів в діяльності підприємства при мінімальному керуваному впливі на співробітників.

3. ГЕШТАЛЬТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Роль інтелекту філософських концепцій цивілізації

Історія суспільства – це розвиток людської цивілізації, що проходила певні етапи і закономірні стадії соціального поступу. Поняття "цивілізація" формувалося історично, а філософи в різні часи вкладали в нього різний зміст.

Вперше даний термін було вжито в епоху Просвітництва у Франції Мірабо-старшим в опублікованому в 1756 р. трактаті "Друг людей" у значенні близькому за змістом поняттям "духовність", "розум", "справедливість". На деякий час цивілізація стала синонімом культури - рівня розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, який виражається у створюваних нею духовних цінностях.

Німецькі філософи XVIII-XIX ст. розмежовували поняття культури і цивілізації та вважали, що в процесі розвитку суспільства їх взаємодія є суперечливою. Так, на думку І.Канта цивілізація була лише зовнішнім "технічним типом культури". Ф.Ніцше стверджував, що розвиток цивілізації неухильно призводить до деградації та духовної загибелі суспільства. О.Шпенглер в опублікованій у 1918 р. першій частині книги "Занепад Європи" запропонував визначення цивілізації як стадії занепаду і вмирання культури, втрати людством творчих сил.

Засновники марксистської філософії (К.Маркс, Ф.Енгельс). розглядали цивілізацію як результат досягнень матеріальної і духовної культури, типи якої визначаються змістом суспільно-економічних формацій. Говорячи про ступені розвитку світової цивілізації, вчені підкреслювали її конкретно-історичний характер, обумовлений рівнем розвитку суспільного виробництва.

Соціологи, політологи, історики ХХ ст. найчастіше під цивілізацією мали на увазі сукупність унікальних економічних, соціальних, політичних, духовних, моральних, психологічних,

ціннісних та інших структур, які відрізняють одні історичні спільноти людей від інших. Тобто, поняття "цивілізація" означало в першу чергу рівень соціального прогресу суспільства на певному історичному етапі його розвитку. Прикладом такого розуміння цивілізації може бути теорія "стадій росту" американського соціолога У.Росту і концепція "трьох хвиль" американського футуролога Е.Тоффлера.

Росту в своїх працях "Стадії економічного росту. Некомуністичний Маніфест" і "Політика і стадії росту" обґрунтував п'ять стадій суспільного розвитку:

- 1) традиційне або аграрне суспільство;
- 2) перехідне суспільство, коли створювалися передумови індустріальної революції;
- 3) суспільство промислової революції ("стадія зрушення");
- 4) стадія зрілості індустріального суспільства;
- 5) постіндустріальне суспільство як ера високого масового споживання.

Тоффлер свою політичну концепцію виклав у трилогії "Футурошок", "Третя хвиля" і "Зміщення влади". У першій книзі він відзначив, що політичним наслідком для суспільства має бути розширення демократії, а в другій представив історію у вигляді "трьох хвиль цивілізації", які послідовно змінюють одна одну: перша призводить до встановлення сільськогосподарської цивілізації, друга - індустріальної, третя - інформаційної. "Третя хвиля" характеризується домінуванням засобів масової інформації та використанням наукових досягнень у всіх без винятку сферах суспільного життя.

Основою цих концепцій є лінійно-стадіальне розуміння цивілізації: вона є стадією у процесі поступального розвитку людства до єдиної світової цивілізації, для якої характерні такі атрибути, як правова держава, реалізація широкого кола прав і свобод людини; автономія особистості, взаємна відповідальність суспільства й особи.

Європоцентристські лінійно-стадіальні схеми заперечує теорія локальних цивілізацій, в якій поняття цивілізації використовується для характеристики конкретного суспільства як соціокультурного утворення. Ще у 1819 р. поняття "цивілізація" почало вживатися у Франції в множині. Впродовж 30-40-х рр. XIX ст. зміцніли погляди про багатоманітність шляхів розвитку різних народів, роль релігії у зародженні цивілізацій і про строкатість вірувань як причину різноманітних образів локальних цивілізацій. Через 100 років англійський історик і філософ А. Тойнбі опублікував багатотомну працю "Пізнання історії", де він виокремив і охарактеризував кілька типів цивілізацій. Насамперед, це цивілізації "первинні" - нерозвинуті, пристосовані до життя у певних географічних умовах, слабкі, які легко виникають і легко гинуть. Другий тип - "вторинні" цивілізації, які виникають у відповідь на "виклик", що змінив умови їхнього початкового існування. Нарешті, "третинні" цивілізації - виникають на основі формування єдиних релігій і церков із "вторинних" цивілізацій.

Розвиток науки показав, що всі концептуальні підходи мають рівні права на існування. Сучасні філософи розглядають цивілізацію як універсальне поняття, що визначає зміст усіх суспільних процесів і лежить в основі класифікації історичних етапів розвитку суспільства. Під цивілізацією розуміють не лише результати матеріальної і духовної діяльності людей. Цивілізація поєднує в собі перетворену людиною природу та засоби цього перетворення, людину, що здатна жити і діяти в окультуреному середовищі, а також сукупність суспільних відносин як форм соціальної організації культури, що забезпечують її існування та розвиток. Таким чином, в основі сучасної теорії цивілізації лежить діяльнісний підхід, який вирішальну роль у цивілізаційному процесі відводить інтелекту людини, здатної генерувати ідеї, створювати й опановувати нове.

Ідея, що людський розум можна виміряти, з'явилася у XIX ст. Довгий час існувала думка, що на землі є невелика

кількість геніїв, а інтелектуальний рівень решти людства є приблизно однаковим. Останнє твердження відносилось тільки до європейців - африканці та інші «дикуни» автоматично вважались менш розвиненими.

Технологічна революція змусила вчених задуматися про наукові теорії інтелекту. Поява генетики, і особливо публікація теорії Ч.Дарвіна в 1859 р., спонукали дослідників звернути увагу на фізичні і генетичні фактори, що визначають ступінь інтелекту.

Саме з цього напрямку виникла наука, яка виявилася однією з найбільших помилок ХІХ ст. - френологія. Ідея, що людські характеристики, у тому числі інтелект, можна буквально «виміряти», оцінюючи розмір і форму голови, тривалий час була дуже популярною.

Пізніше, в результаті численних експериментів, постулати френології були повністю спростовані. Однак, ця теорія внесла вклад у вивчення інтелекту. Англійський вчений Ф.Голтон був одним з найвідоміших прихильників френології і вважав, що тільки генетика впливала на інтелект. Оскільки навчання не впливало на розумність людини, Голтон пропонував заснувати у Британській Імперії євгенічну програму, щоб за допомогою селекції вивести більш «високоякісну» людину. Пізніше ідеї Голтона були прийняті на озброєння нацистами.

На початку ХХ ст. один з учнів Голтона, Дж.Котелл, вирішив використовувати більш систематичні способи вимірювання інтелекту. Саме він опублікував перші «інтелектуальні іспити», як він їх називав, які використовували об'єктивні критерії.

У теж час у Франції, уряд доручив психологу А.Біне розробити тести для визначення розумових здібностей дітей, з метою розділення «нормальних» і «відсталих» дітей. Біне розробив тест, який залишається популярним дотепер, під назвою «Ай-Кью Тест» (IQ test).

Тест відрізнявся тим, що показував не абсолютний рівень інтелекту, а давав оцінку розуму дитини в порівнянні з іншими дітьми його віку. Чим старша дитина, тим меншою мірою вік міг вплинути на оцінку. Результати тесту розподілялись на декілька категорій. Оцінка вище 140-150 балів означала, що тест пройшов геній, 110-140 балів свідчили про високий рівень інтелекту, 90-110 – про середній рівень, 75 балів і нижче - про нерозвинені розумові здібності.

Тест швидко перетнув національні кордони і став популярним в США. У 1917 р. збройні сили США почали використовувати IQ-тести для класифікації солдатів. Подібний іспит пройшли більше 2 млн. чоловік. Незабаром IQ-тести взяли на озброєння університети та приватні компанії, які стали застосовувати їх для перевірки абітурієнтів і потенційних співробітників.

У 1960-1970 рр. репутація IQ-тестів сильно постраждала. Експерименти показали, що існують різні види інтелекту і що неможливо об'єктивно виміряти таке суб'єктивне поняття як людський розум. Крім того з'ясувалося, що результат тесту можна значно поліпшити за допомогою простих тренувань - тобто, результат випробування не відображає реального стану справ. Тому навчальні заклади та приватні фірми перестали користуватися цими тестами. Головною причиною цього стали судові позови «скривджених» випробуваних, які вважали, що результат тесту не відображав їх дійсних можливостей.

У 1958 р. англійський соціолог Майкл Янг в антиутопії «Піднесення мерітократії, 1870-2033» описав футуристичне суспільство, в якому суспільна позиція визначалась коефіцієнтом інтелекту (IQ), що призвело до революції. У книзі було вперше використано (принизливо) термін «мерітократія».

Пізніше у терміна з'явилося позитивне значення, яке взяли на озброєння прихильники загальної рівності можливостей. Д.Белл у своїй книзі «Майбутнє постіндустріальне суспільство» (1973 р.) зазначав, що мерітократія дозволить усунути бюрократію, а також змінити

соціальну структуру суспільства в цілому. Схожих поглядів дотримувалися також представники неоконсерватизму в західній соціології (З.Бжезинський).

Мерітократія - влада гідних або достойновладдя від лат. *meritus* — гідний та грец. *κράτος* — влада –система суспільних відносин, в якій особа оцінюється та отримує визнання за особисті досягнення, а на владні посади обираються та призначаються виключно найкомпетентніші люди, незалежно від їхньої статі, етнічного чи соціального походження, партійної належності, релігійних переконань чи матеріального стану.

На думку ряду дослідників, Китай в деякі періоди історії був близький до реалізації мерітократичної системи. Так, за часів династії Сун широко використовувалася триступенева система іспитів, за допомогою якої на роль правителів відбиралися претенденти, краще за інших розуміють мистецтво, конфуціанство та адміністративні проблеми.

Мерітократичне суспільство – це справедливе суспільство рівних можливостей та гідного життя для всіх, побудоване на принципі «від кожного за здібностями, кожному за заслугами, а нужденним за потребами» (не плутати з соціалістичним принципом «від кожного за здібностями, кожному за працею» - праця може бути не ефективною, та з комуністичним «від кожного за здібностями, кожному за потребами» - потреби у всіх різні).

Сучасне суспільство, завдяки розвитку когнітивних та інформаційних технологій значно сильніше наблизилось до умов мерітократії, ніж це змогли зробити наші предки. Сьогодні дослідники стверджують про початок нової ери – мережевої мерітократії, яка супроводжується розвитком краудсорсингових та посткраудсорсингових мереж, де рівень професіоналізму учасників оцінюється лише на основі їх інтелектуальних досягнень (без урахування соціально-демографічних факторів).

3.2. Формування інтелектуальної економіки в умовах постіндустріального суспільства

Світова економіка XXI ст. характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. Однією з головних рис «нової економіки», «економіки знань» є перехід від панування матеріального виробництва і розвитку сфери послуг до виникнення багатофункціональних інформаційних технологій та проникнення інформаційних благ практично в усі галузі економіки. Основним принципом економіки на основі знань є те, що знання та інформація розглядаються як комерційні активи, що можуть розповсюджуватися з метою одержання прибутку. Очевидно, що економіка на основі знань є більш важливою для країн з обмеженими природними ресурсами (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика бізнес-процесів старої і нової економіки

Фактори	Стара індустріальна економіка	Нова економіка, заснована на знаннях
РИНКИ		
Зміни ринків	Повільні	Швидкі
Життєвий цикл товарів та технологій	Довгий	Короткий
Головні рушійні сили економіки	Великі промислові компанії	Інноваційні підприємницькі фірми, засновані на знаннях
Характер конкуренції	Локальний	Глобальна гіперконкуренція
Конкуренція: принцип дії	Великий поїдає дрібного	Швидкий поїдає повільного
ПІДПРИЄМСТВА		
Базис	Стабільність	Управління змінами

Показник успіху	Дохід	Ринкова капіталізація
Організація виробництва	Масове виробництво	Гнучке і дрібносерійне виробництво
Ключові фактори зростання	Капітал	Знання, інновації, інтеграція, створення нових підприємств, венчурні стратегії
Ключовий фактор розвитку технологій	Автоматизація і механізація	Інформаційні та комунікаційні технології, електронний бізнес, комп'ютеризація виробництва
Головні джерела конкурентних переваг	Доступ до сировини, дешева робоча сила і оборотний капітал	Управління якістю з урахуванням вимог споживачів, вивчення ринку
Дефіцит ресурсів	Фінансовий капітал	Людський капітал
Процес прийняття рішення	По вертикалі	За розподілом
Інноваційні процеси	Періодичні, лінійні	Безперервні, систематичні
Орієнтування виробництва	Внутрішні процеси	Повний ланцюжок цінностей
Стратегічні альянси з іншими компаніями	Рідкісні, тип мислення - "йти поодиноці"	Співпраця з метою отримання доступу до додаткових ресурсів, синергетика
Організаційні структури	Ієрархічні, бюрократичні, пірамідальні структури	Пов'язані підсистеми, наділення співробітників повноваженнями, мережева структура
РОБОЧА СИЛА (КОМАНДА)		
Керівництво	Вертикальне	Внутрішня установка на лідерство

		працівника
Навички	В одній сфері, стандартизовані	У багатьох сферах, гнучкі
Вимоги до освіти	Кваліфікація або вчений ступінь	Безперервне навчання
Відносини між керівництвом і підлеглими	Конфронтація (зіставлення)	Співпраця, робота в команді
Зайнятість	Стабільність	Вплив ринкової кон'юнктури
Сприйняття працівників	Витрати	Інвестиції

Джерело: за матеріалами видання Механізм інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислових підприємств: монографія / К.Б. Волощук. – Кам'янець-Подільський: Сисин, 2011 р. – 319 с.

Тенденції розвитку науки, культури, техніки і виробництва, особливо починаючи з другої половини ХХ ст., свідчать про те, що людство у своєму розвитку підійшло до тієї межі, коли подальший прогрес буде зумовлюватися переважно розумовою діяльністю людини. Підвищення добробуту людства все більше залежить від здатності отримувати нові знання і застосовувати їх. Дослідження показують, що в останні роки зацікавленість даною проблемою спостерігалась як із боку відомих теоретиків соціоекономіки, які звернули увагу на роль знання як ресурсу управління та влади (П. Друккер), так і з боку вчених, які вивчають організацію виробництва, технологію і стратегію управління. Технологічний прогрес перетворився у третій (поряд із працею та капіталом) фактор економічного зростання. У 40-60-х роках минулого століття ця думка відображена в економічній теорії зусиллями науковців Я.Тинбергена, Р.Солоу, Дж.Хікса та інших.

Завдяки появі нових моделей економічного зростання з ендогенним (генерованим із середини системи) технологічним прогресом, у 90-х роках ХХ ст. це питання викликало ще

більшу зацікавленість. Характерною особливістю нових моделей є те, що, розвиваючи ранні ідеї К.Ерроу та Х.Узаві про економічну роль навчання в процесі виробництва, їх автори запроваджують у виробничу функцію в тій чи іншій формі додаткову змінну — інтелектуальний капітал, тобто обсяг наукових знань і практичного досвіду, накопичених у процесі інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальний капітал - це термін для позначення нематеріальних активів, що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми, без яких компанія не може існувати, підсилюючи свої конкурентні переваги. Порівняльну характеристику інтелектуального та фізичного капіталів представлено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика інтелектуального та фізичного капіталів

Спільні риси	Розбіжності
<ul style="list-style-type: none"> ▪ інтелектуальний і фізичний капітал існують у формі запасу, що може створювати потік цінностей, що впливають на економіку; ▪ виникають як результат вкладень ресурсів для виробництва; ▪ інтелектуальний і фізичний капітал приносять своєму власникові прибуток; ▪ піддаються моральному зношуванню; ▪ вимагають витрат на свою підтримку 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ інтелектуальний капітал має нематеріальну природу; ▪ фізичний капітал є результатом дій у минулому, інтелектуальний капітал здебільшого орієнтований у майбутнє; ▪ основою для оцінки фізичного капіталу є понесені витрати, для оцінки інтелектуального капіталу - вартість, що буде створена в процесі його майбутнього використання

Головна функція інтелектуального капіталу - істотно прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування й реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які, у свою чергу, забезпечують його високоєфективну господарську діяльність.

Складовими частинами інтелектуального капіталу є:

1) людський капітал, втілений у працівниках компанії у вигляді їхнього досвіду, знань, навичок, творчих можливостей, а також загальної культури, прихильності до філософії фірми, її внутрішніх цінностей. Даний капітал є не відчужуваним від персоналу;

2) структурний (організаційний) капітал, що включає патенти, ліцензії, торговельні марки, організаційну структуру, бази даних, електронні мережі – простіше кажучи усе, що залишається на підприємстві, пов'язане з інтелектуальним потенціалом, після того, як персонал йде з роботи додому;

3) клієнтський (споживчий) капітал, який включає систему відпрацьованих, надійних, довгострокових, довірчих і взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами, покупцями, а також фірмове найменування та історію взаємовідносин із споживачами.

За оцінками Світового банку, інтелектуальний капітал в сучасній економіці формує близько 60% загального обсягу багатства кожної країни. У таких країнах, як Японія і Німеччина, частка інтелектуального капіталу становить до 80% національного багатства. Таким чином, роль знання в економічному розвитку зростає, випереджаючи значущість засобів виробництва і природних ресурсів.

У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал усе частіше виступає основою для успішної діяльності підприємств. Саме він у багатьох випадках визначає конкурентоспроможність організацій та виступає ключовим фактором їх розвитку. У процесі створення, трансформації та використання інтелектуального капіталу беруть участь як

комерційні підприємства, так і державні та громадські заклади й організації, тобто практично всі суб'єкти ринкової діяльності.

Перехід до нового суспільства, у якому інтелектуальний капітал стає провідним фактором суспільного виробництва, знаменує одночасно перехід до нової структури вартості того, що ми споживаємо. Зокрема, змінюється структура вартості більшості матеріальних продуктів. Для багатьох видів продукції більша частина вартості створюється на стадії не стільки матеріального виробництва, скільки маркетингу, збуту й НДДКР, а також у процесі планування, транспортування, продажу й обслуговування. Джерелами нової доданої вартості сьогодні значною мірою виступають дизайн, контроль якості, маркетинг й обслуговування. Сучасне виробництво - це багато в чому діяльність розуму, тобто вплив з боку інженерів, бухгалтерів, конструкторів, дизайнерів, фахівців з персоналу, збуту й маркетингу, експертів з інформаційних мереж. У багатьох організаціях все більша частина отриманого ефекту стає результатом застосування спеціальних знань, широкого навчання персоналу і взаємодії з партнерами й контрагентами.

У сучасних умовах наспіла об'єктивна потреба в розумінні ролі та місця інтелектуальної власності як економічного об'єкта, а також аналізу особливостей створення й використання різних видів інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність використовується в усіх без винятку формах економічної діяльності. На відміну від природних ресурсів: землі, нафти, вугілля тощо, запаси яких мають певну межу, інтелектуальна власність є невичерпним ресурсом, тому в останні десятиріччя вона швидко замінює традиційні матеріальні активи і стає рушійною силою економічного і культурного розвитку суспільства.

Серед об'єктів інтелектуальної власності великий вплив на науково-технічний і економічний розвиток мають винаходи. Відбита в патентній документації технічна, технологічна і правова інформація дає можливість заощаджувати час, гроші і сили в процесі науково-дослідної діяльності, не повторювати

роботу, уже виконану іншими. Патентна документація дозволяє виявляти альтернативні технології, якими можна замінити менш сучасні існуючі технології. Патентна документація служить також для виявлення підприємств, що діють у тій чи іншій сфері технології, конкурентів. Нарешті, вивчення патентної документації допомагає знаходити рішення технічних проблем, проводити експертизу науково-технічних програм, визначати пріоритетні напрямки розвитку галузей промисловості й окремих виробництв.

Прикладом вдалого використання винаходів є історія відомої фірми TOYOTA (Японія). У 1896 р. Сакігі Тойота отримав патент, який удосконалював відомий у Європі ткацький станок. Через 13 років Сакігі отримав патент на важливий винахід - автоматичний ткацький станок. У наступні роки було отримано багато патентів на доповнюючі винаходи до цього станку. У 1924 р. син Сакігі, Кіхіро Тойота, уклав ліцензійну угоду з компанією братів Платт на виключне право виготовляти і продавати автоматичний ткацький станок у будь-якій країні, окрім Японії, Китаю та США. Вартість ліцензії становила \$25 млн., на які Кіхіро заснував автомобільну фірму TOYOTA.

Важко переоцінити роль такого об'єкта як торговельна марка, у просуванні підприємства на ринку. Вдало "розкручена" торговельна марка приносить її правоволодільцю додатковий прибуток понад того, який би він отримав без її використання. Перевагою торговельної марки перед винаходом є те, що строк користування правами на неї практично не обмежений у часі.

Величезною є роль авторського права у розвитку культури суспільства, особливо у сфері культурного (духовного) розвитку його громадян. Надзвичайно важливо, щоб твори літератури і мистецтва створювалися авторами, які належать до того суспільства, якому вони адресовані, а суспільство, у свою чергу, повинно бачити своє відображення в цих творах. Використання чужоземних робіт у розумних межах варто вважати виправданим настільки, наскільки це сприяє

культурному обміну і взаємному збагаченню ідеями. Розвиток національної творчості не має перспектив, якщо автору не гарантована авторська винагорода за його творчу працю. Тому охорона авторського права і суміжних прав передбачає не тільки виплату справедливої винагороди авторам, але й належний захист прав видавців і виконавців. Захист авторських прав вигідний не тільки авторам, але і державі, оскільки усуваючи недобросовісну конкуренцію, сприяє поповненню державної скарбниці за рахунок податків.

Наприклад, відома фірма "Microsoft", використовуючи такий об'єкт авторського права, як комп'ютерна програма, за короткий час вийшла на перше місце у світі за обсягом капіталу.

Фантастичний успіх кінострічки "Гаррі Поттер і філософський камінь" (\$93,5 млн. доходу за перші три доби прокату) підштовхнув кіностудію "Warner Brothers" на передачу прав на користування цією маркою за ліцензійними угодами іншим фірмам для використання у бізнесі від виробництва ляльок до програмного забезпечення, від чого отримано значний прибуток. Письменниця Джоана Кетлін Роулінг, яка подарувала світові Гаррі Поттера, була визнана найбагатшою жінкою Великої Британії у 2002 р. Тільки за один рік вона отримала від продажу прав на видавництво своїх книг та їх екранізацію 77 млн. євро.

Таким чином, у XXI ст. інтелектуальна власність починає відігравати ключову роль у створенні корпоративного багатства і розвитку конкурентної боротьби. Формується багаторівнева система регулювання проблем, пов'язаних з інтелектуальною власністю. Торгівля патентами й ліцензіями у світі розвивається дуже динамічно і оцінюється у сотні мільярдів доларів на рік. Постійно збільшується питома вага результатів інтелектуальної діяльності у вартості суспільного продукту.

3.3. Місце України на інтелектуальній арені світу

Україна має надзвичайно потужний інтелектуальний потенціал. На початку ХХ ст. наша держава входила в тридцятку країн світової інтелектуальної еліти. Лише в ракетно-космічній галузі Україна володіє 17 базовими технологіями з 22 відомих у світі. За кількістю наукових фахівців вищої кваліфікації, що припадає на душу населення, Україна посідає 4-те місце у світі за кількістю дипломованих та сертифікованих фахівців у сфері ІТ. Разом із тим, динаміка частки докторантів та аспірантів склалася не на користь наук інноваційного спрямування, особливо підготовки таких кадрів для матеріальної сфери виробництва. Розподіл кадрового потенціалу не відповідає вимогам розвитку інноваційної діяльності й побудові інноваційної моделі (табл.3.3.).

Таблиця 3.3

Наукові кадри та кількість наукових організацій в Україні

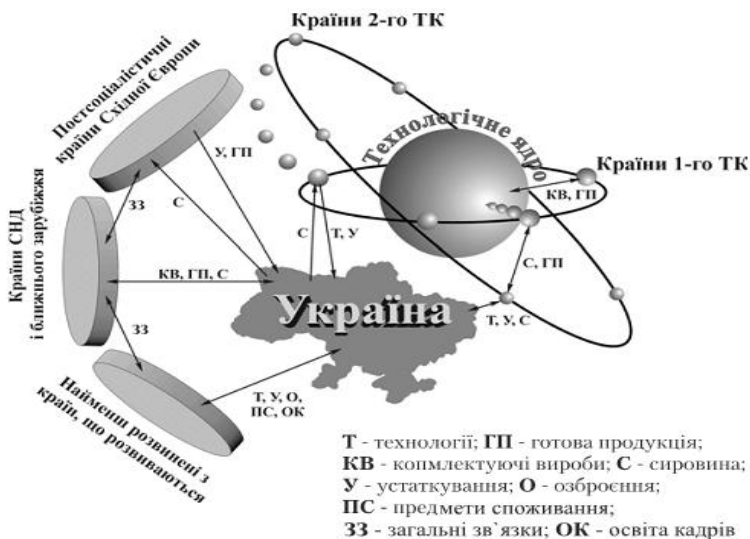
Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці, осіб	Чисельність кандидатів наук в економіці, осіб
2000	1490	120773	10339	58741
2001	1479	113341	10603	60647
2002	1477	107447	11008	62673
2003	1487	104841	11259	64372
2004	1505	106603	11573	65839
2005	1510	105512	12014	68291
2006	1452	100245	12488	71893
2007	1404	96820	12845	74191
2008	1378	94138	13423	77763
2009	1340	92403	13866	81169
2010	1303	89534	14418	84000
2010 р. до 2000 р.,%	87,4	74,1	139,5	143,0

Незважаючи на те, що за кількістю захищених дисертацій ВНЗ України випереджають провідні країни світу, структура підготовки вищих наукових кадрів залишається незбалансованою: в її складі переважають суспільні і гуманітарні науки. Найбільше число аспірантів і докторантів навчається у галузі економічних наук (станом на 2010 р. 19% та 18%), технічних наук (19% та 17%) та педагогічних наук (8% та 10%)

Україна входить до вісімки держав-експортерів авіакосмічної техніки. В країні збережений достатній науково-технічний потенціал в оборонній промисловості (радіоелектронне стеження, радіолокація, засоби наведення високоточної зброї, системи бронетанкової техніки і протиповітряної оборони); енергетичному атомному машинобудуванні; авіаційному та енергетичному турбінобудуванні; технології надвисоких частот; виробництві кристалічних матеріалів для мікроелектроніки, сонячної енергетики.

В Україні, як і в інших країнах пострадянського простору, поки що надзвичайно слабо розвинуто ринкову інфраструктуру, на недостатньому рівні перебуває патентно-ліцензійна справа, майже відсутня система інноваційного аудиту, який би дозволив оцінити комерційну перспективність інновацій.

Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму у 2009 р. Україна серед 134 країн зайняла у сфері формування факторів інноваційного розвитку — 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями — 65 місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності — 114 місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України в державу, яка експортує сировинні ресурси з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній та національній безпеці (рис.3.1.).



Технологічне ядро: США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція

Крайни 1-го технологічного кола (ТК): Італія, Канада, Швеція, Голландія, Австрія, Південна Корея

Крайни 2-го ТК: країни, що найбільш просунулись у розвитку – країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону

Постсоціалістичні країни Східної Європи

Крайни СНД і близького зарубіжжя

Найменш розвинені з країн, що розвиваються – країни Африки та Латинської Америки

Рис. 3.1. Місце України в сучасній системі міжнародних техніко-економічних зв'язків

Джерело: Механізм інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислових підприємств: монографія / К.Б. Волощук.–Кам'янець-Подільський:Сисин, 2011 р. – 319 с.

У більшості міжнародних рейтингових таблиць Україна тривалий час з року в рік опускалась все нижче і нижче, що

мінімізувало шанси на залучення іноземних інвестицій. Починаючи з 1991 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана, визначена ст.34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП України.

Типова щорічна цифра видатків на науку складала 0,3–0,5% ВВП, внаслідок чого наука могла відігравати у суспільстві лише соціокультурну функцію. (Відомо, що економічна функція науки починається з обсягів фінансування більших від 0,9% ВВП.)

В Україні понад 70% наукового обладнання є застарілим і лише близько 1,5% відповідає світовим стандартам; висока частка низько технологічної продукції, енерго-, матеріаломістких та екологічно небезпечних галузей виробництва. Частка металургійної та мінерально-хімічної продукції в загальному експорті продукції перевищує 50%, тоді як частка середньо- і високотехнологічної продукції становить менше 10%.

Спостерігається суттєве недофінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт: з державного бюджету щорічно виділяється не більше 1% ВВП. В той же час світові цільові орієнтири витрат на науку визначаються як 3% ВВП (мета, поставлена Лісабонською стратегією).

Недостатнім є забезпечення спеціалістами наукових досліджень за світовими пріоритетами науково-технологічного розвитку, зокрема у сфері нанотехнологій, біотехнологій, альтернативної енергетики, інноваційного проектування. З 1000 патентів, зареєстрованих в Україні, лише 6 доходять до стадії виробництва. Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2010 р. становила 52,0 тис., з яких лише дві третини впроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. (табл. 3.4.).

Таблиця 3.4

Стан науково-технологічної безпеки інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України

Показники, одиниця виміру	Порогові значення	Фактичні значення						
		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП, %	не менше 1,7	1,14	1,13	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, % до загальної чисельності зайнятих (на 1000 осіб)	не менше 9	6,0	5,1	4,8	4,6	4,5	4,6	4,4
Частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості підприємств, %	не менше 50	14,8	8,2	10,0	11,50	10,8	10,7	11,5
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі, %	не менше 5	13,7	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8

Аналіз статистичних даних таблиці 3.4. показує наявність тенденції до зменшення інвестиційної привабливості сфери нематеріальних активів господарюючих суб'єктів в

Україні, що має поєднувати складові науково-технологічного та інноваційного розвитку.

Із загальної кількості робіт 11,9% спрямовано на створення нових видів виробів, з яких 37,1% – нові види техніки, 11% – на створення нових технологій, майже 44% яких – ресурсозберігаючі, 2,7% – на створення нових видів матеріалів, 1,3% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 14,8% – на створення нових методів, більше половини яких використані у подальшій роботі. Спостерігається концентрація в державі екологічно небезпечного виробництва; тінізація значної частини національної економіки; вплив коштів за кордон; зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів; низький рівень оплати науково-технічної праці тощо. При цьому до основних зовнішніх загроз для ведення бізнесу інвестори відносять: спроби економічного і політичного диктату з боку провідних держав світу; проникнення мігрантів, особливо з азійських країн, на територію країни; міжнародний тероризм тощо. Внутрішніми загрозами є: неефективність державної інноваційної політики, механізмів стимулювання інноваційної діяльності; недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності; відсутність у виробничій сфері власних обігових коштів та інвестицій для оновлення технологічного обладнання.

Причини такого становища слід шукати в українській історії. У XVIII ст. вчені з України, викладачі Києво-Могилянської академії виїхали у Москву на запрошення Петра I і піднімали, а фактично створювали, російську науку. Російська імперія, а потім і Радянський Союз докладали всі сили для розвитку російської науки, а тому усі найкращі здобутки українців у галузі науки, мистецтва автоматично зараховувались як досягнення великої Росії або великого СРСР. Найкращі українські вчені переїздили до Москви, саме там засновувались найвідоміші НДІ, і тому на уламках СРСР до середини 90-х рр. майже 40% усіх винаходів колишнього СРСР

були українського походження. Україна залишилася фактично без наукового потенціалу.

Можна назвати з півдужини лауреатів Нобелівської премії, які були українцями: Ілля Мечников, Роалд Хофман, Саймон Кузнець, Петро Капіца, Лев Ландау. Один з найвидатніших генетиків Ервін Чаргафф, який в історію світової науки увійшов тим, що вперше отримав в чистому вигляді ДНК і відкрив таємницю гена спадковості («правило Чаргаффа») родом з Чернівців. Вихідцем з України був також біолог Іван Сеченов.

Вітчизняний вчений Олександр Смакула винайшов лінзи, які використовуються у фотоапаратах та інших оптичних приладах. Америку прославив українець Ігор Сікорський - один з творців вертольотів і літаків. Російський вчений і винахідник Костянтин Ціолковський - прямиий нащадок Северина Наливайка, родом з Гусятин на Поділлі. Українцями були генеральні конструктори радянських ракетно-космічних систем Сергій Корольов, Михайло Янгель і Валентин Глушко, завдяки яким вперше у світі запустили штучний супутник Землі і космічний корабель з людиною на борту.

Але найбільш відомими українцями-винахідниками в історії залишились наступні:

Кибальчич Микола Іванович (19.10.1853, с.Короп Чернігівської області – 03.04.1881, Петербург). Динаміт Кибальчича за своїми характеристиками перевершував динаміт його винахідника — шведа Нобеля. Народовольці здійснили шість замахів на царську родину. Після замаху на імператора Олександра II 1 березня 1881 р. Кибальчич був відданий до суду і страчений 3 квітня 1881 р. у віці 27 років. У камері, за кілька днів до страти, Микола розробив проект реактивного літального апарата. У проекті Кибальчич розглянув пристрій порохового ракетного двигуна, керування польотом шляхом зміни кута нахилу двигуна, програмний режим горіння, забезпечення стійкості апарата тощо.

Айзенштейн Семен (25.01.1884, Київ — 03.09.1962, Велика Британія). Навчався в Київському, Берлінському університетах, Шарлоттенбурзькому політехнічному інституті (Берлін). 1904 р. одержав патент на апарат бездротового телеграфу, організував приватну лабораторію для виконання замовлень військового відомства на виготовлення радіоапаратури. Збудував експериментальні радіостанції у Києві та Жмеринці. У 1907 р. заснував і очолив у Петербурзі Акціонерне товариство бездротяних телеграфів та телефонів, розробив проекти будівництва радіостанцій у Севастополі (1910), Москві (Ходинська і Тверська, 1914), Царському Селі (1915). У 1915 р. керував роботами для встановлення першого радіозв'язку з підводними човнами та довгих хвилях.

У 1914-1918 рр. в лабораторії Товариства були створені одні з перших у Росії радіолампи та радіоапаратура. Після подій 1917 р. в Росії увійшов до керівництва «Об'єднання державних електротехнічних підприємств слабкого струму», брав участь у будівництві радіостанції на Шаболовці в Москві, був активним прихильником розробки проекту радіомережі Радянської Росії.

1921 р., боючись арешту, нелегально залишив Росію. Уже через рік винахідник працював у фірмі «Марконі» в Англії. Був залучений до будівництва радіотехнічних заводів у Польщі та Чехословаччині. В 1947-1955 роках був генеральним директором компанії «English Electric Valve Co. Ltd.».

Пулюй Іван Павлович (02.02.1845, Гримайлів, Тернопільська область — 31.01.1918, Прага). Доцент Віденського університету. Професор Вищої технічної школи в Празі, ректор першого в Європі електротехнічного факультету. Доктор Страсбурзького університету. Державний радник з електротехніки Чехії і Моравії.

В Страсбурзі познайомився з фізиком Ніколо Теслою, який також у цей час стажувався у професора Кундта. Іван Пулюй та Ніколо Тесла, провівши цілий ряд досліджень з газорозрядними трубками, на думку багатьох істориків науки виявилися найближче до розгадки природи випромінювання,

що породжується катодними променями. Повернувшись до Відня, Іван Пулюй продовжив займатися вивченням явищ у трубках. У 1881 р. сконструйована ним трубка, що випромінює Х-промені — прообраз сучасних рентгенівських апаратів, була визнана гідною срібної медалі на Міжнародній електротехнічній виставці в Парижі. Сконструйована за 14 років до відкриття Рентгена, вона генерувала промені, названі згодом за пропозицією анатома Коллікера рентгенівськими. У всьому світі вона стала відома як «лампа Пулюя» і протягом деякого часу навіть випускалася серійно.

Кондратюк Юрій Васильович (справжнє ім'я Шаргей Олександр Гнатович; 21.09.1897, Полтава — жовтень 1941).

Автор оригінальних ідей в практиці розвитку ракетно-космічної галузі. Зокрема, вперше обґрунтував економічну доцільність вертикального злету ракет, створення проміжних баз під час польотів, гальмування у верхніх шарах атмосфери, використання сонячної енергії космічними апаратами тощо.

Найбільшим його досягненням є проект розрахунків польоту людини на Місяць, так звана «траса Кондратюка», яку використали американці, реалізуючи запуск астронавтів на природний супутник Землі. У Головному управлінні пілотованих польотів при Національному управлінні з аеронавтики та дослідження космосу (NASA) під час обговорення варіантів польоту на Місяць виникла суперечка між групою Вернера фон Брауна і групою Джона Хуболта, яка пропонувала вивести корабель на навколomisячну орбіту, потім відокремити й спустити на Місяць спеціальну кабіну. Цю ідею, з якою пізніше погодилися всі керівники американської програми, взяли з книги Юрія Кондратюка «Завоювання міжпланетних просторів». Д.Хуболт згадував: «Коли березневого світанку 1968 року я схвильовано спостерігав на мисі Кеннеді за стартом ракети, що мала понести корабель „Аполлон-9“ у напрямку до Місяця, я думав про українця Юрія Кондратюка, що розрахував трасу, по якій повинні були летіти троє наших астронавтів».

4. ГЕШТАЛЬТИ ЕКОЛОГІЧНО І СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Синергетична парадигма розвитку соціально-економічних систем

Лауреат Нобелівської премії в галузі економіки Поль Самуельсон повідомляв про свого сучасника також Лауреата-Нобелівця Макса Планка, засновника квантової фізики, який починав свою діяльність як економіст, але потім залишив цю професію, тому що вона надто важка. А далі класик сучасного „Економікс” з’ясує, що економічна теорія перебуває на півшляху між мистецтвом і наукою.

Парадигмою, що поєднує матеріальний світ економіки, її соціальної сутність може бути лише синергетика

Україна, економічна потужність, якої на початку 90-х років складала 7% валового світового продукту (при питомій вазі 1% світового населення), так і не ввійшла в коло економічно спроможних країн світу. Гірше всього, що в часи становлення своєї незалежності, економіка потрапила в найбільшу яму рецесії, яку за всіма ознаками соціально-економічного спаду – можна назвати найбільшою в історії існування національних економік світу, катастрофою. Смерч такого катастрофічного руйнування економіки зніс з лиця землі більше 5 мільйонів кращих громадян (Бог завжди забирає кращих), що віддали свою працю і здоров’я в неповернуті заощадження, які згоріли в полум’ї гіперінфляції (гідної книги рекордів Гіннеса).

З того часу наступила інша біда, яку за тривалістю та глибиною слід також іменувати гіпертрофічною. Нинішній період економічного стану національної економічної системи заслуговує назви тотальної депресії, наслідком якої є неспроможність більш 90% громадян забезпечити свої реальні та першонеобхідні потреби за рахунок чесної праці (заробітної плати) чи корпоративних доходів (яких взагалі не існує). І тому,

більше 7 мільйонів громадян України заробляють на потреби в країнах далекого і близького зарубіжжя.

Абсолютна більшість тих, що „заробляють” на батьківщині через ту ж від’ємну еквівалентність відтворення життєвих потреб за рахунок реальної заробітної плати, - в стані депресії (депресія людини – депресія країни) та гірше всього працівникам інтелектуальної сфери. Їх доходи аж ніяк не відповідають стандартам оплати складної кваліфікованої праці. А саме ноос, тобто розум, інтелект людини має відігравати вирішальну роль в створенні засад нового суспільства.

З точки зору синергетичної методології пізнання економічних і соціальних явищ, джерелом створення додаткової та нової вартості є теперішня чи минула (уречевлена в новаціях) інтелектуальна праця, на відміну від механістичної теорії формування додаткової вартості за рахунок додатково витраченого робочого часу. І скільки б ми не вкладали додаткової праці на власній присадибній ділянці у вирощення врожаю картоплі, використовуючи насіння і матеріал пізніх репродукцій, додаткового результату високої врожайності не отримаємо (хіба що додаткову засмаглисть). А новий сорт, в якому акумульована праця селекціонера, при тих же затратах фізичної праці окрім вищезгаданої засмаглості призведе до крайньозбільшеного результату.

Професійною ознакою економіста будь-якого рангу є вміння виявляти, нарощувати і здобувати ефект від поєднання і взаємодії робочої сили і засобів праці, наслідків цієї взаємодії – тих же кінцевих результатів, кооперувати працю, інтегрувати галузі, виробництво і обслуговування.

В США ще з половини минулого століття за методологічним сценарієм проф. Ігоря Ансоффа, здобувають чистого роду економічний ефект за рахунок синергії взаємозв’язків в холдингових об’єднаннях.

Отже, сама природа економічних явищ і, зокрема, тих, що відбуваються в середовищі ринкових систем, потребує відповідної методології досліджень, якою є синергетика.

Нагадаємо, що на зламі епох в еволюції наукового світогляду сталися корінні і незворотні зміни: людство відмовилося від механістичного сприйняття картини світу та механістичної діалектики як ключового методу пізнання, що розглядає досліджуваний об'єкт як стан закритої системи, ознакою якої є стійка рівновага, яка визначає генеральну ціль керування буд-якою системою.

Нині передова наукова думка ґрунтується на методології синергетики, тобто методології пізнання закономірностей і процесів самоутворення (штучного утворення структур), створення умов для самоорганізації та наведення на самостабілізацію систем [98].

Зупиняючись на механістично-діалектичній методології, ми звертаємо увагу на певний рівень задоволення системи її рівноважним станом, гальмуючи вічні присутності піднесення і спадів, вдосконалення нового на основі руйнування строго, постійних змін, їх закріплення і нових змін. Синергетичні зміни системи – це „вічний бій, спокій нам лише сниться” (Олександр Блок).

Отже, визначаючи сучасну методологію наукового пізнання, ми визначаємо, що її механістичною основою є діалектика, але її вершиною – синергетика (російські вчені А.Добринін і Л.Тарасович розглядають теорію ринку як боротьбу за єдність матеріального і духовного).

В методичному інструментарії синергетика ґрунтується на системних дослідженнях і теорії змін, але має і свої відмінності. Найбільш характерні з них: головна увага акцентується на процесах розвитку та занепаду систем; хаос відіграє важливу роль в процесах руху системи, при чому не тільки деструктивну; досліджуються процеси самоорганізації систем; враховується кооперативність процесів, які лежать в основі самоорганізації та розвитку систем; вивчається сукупність внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків системи; визнається евристична сила теорії змін і більша роль середовища у процесі змін, тобто адаптивність системи; у вищій

ступені генералізується дія об'єктивних законів розвитку і руйнування системи, оскільки виходить з самої природи протікання явищ та процесів.

Для України як країни з ринковою економікою, яка в теперішній час активізується на міжнародній арені освоєння методології синергетики матиме вирішальне значення. При цьому ми аж ніяк не затінюємо здобутки сучасних українських фізіократів, презентує яких голова товариства ім. С. Подолинського, доктора економічних наук, професор Володимир Шевчук. З його щирої згоди використовуємо публікації Всеукраїнської школи фізичної економіки [109].

Синергетичною парадигмою економіки ми намагаємось заповнити порожнини її механістичного моноліту. І в цьому контексті прагнемо наблизитись до „Духоматерії“, значення „Монади“ і „Першотворця“ Миколи Руденка, що існують ще з часів окультизму Аристотеля і Піфагора.

4.2. Синергетика: нове економічне мислення

Під науковою парадигмою розуміють деяку вихідну концептуальну схему, модель постановки та вирішення проблем, методів дослідження, пануючих протягом певного історичного періоду в науковому співтоваристві. В її основі лежать найбільш загальні припущення про природу явищ і можливі способи їх пізнання, отримані шляхом групування спостережень подібних явищ. Такою парадигмою сучасності є синергетика.

При цьому синергетика розглядається як одна з фундаментальних концепцій, що складає ядро сучасної наукової картини світу. У самому короткому визначенні синергетика являє собою теорію самоорганізації систем різної природи.

До сутності синергетики відноситься універсальний характер розкритих нею закономірностей, а значить, за необхідністю міждисциплінарний характер проведених у її рамках досліджень. На перше місце ставиться спільність

процесів еволюції і самоорганізації, що мають місце в фізичних, хімічних, біологічних, соціальних і інших системах. Вказівка на специфіку, несхожість цих систем розглядається скоріше як уточнення, що коректує поправки, виноситься за дужки. При цьому завдання синергетики - не просто вловити зовнішні аналогії, а встановити внутрішні ізоморфізми поведінки таких систем.

Синергетика рівним чином припускає як сходження від конкретних експериментальних даних до теоретичних і міждисциплінарним узагальнень, так і зворотний процес - прикладне використання теоретичних уявлень і розроблених моделей у різних дисциплінах і сферах практичної діяльності.

Відповідно в синергетиці можна виділити два напрямки - синергетику теоретичну і прикладну, хоча таке розділення досить умовно. Учені, що працюють над будь-якими конкретними завданнями у своїй області, часто пропонують синергетичній спільноті свіжі ідеї і гіпотези загального порядку, що народилися в ході вирішення таких завдань. А запропоновані ідеї і гіпотези часто дають несподіваний імпульс для досліджень в зовсім іншій дисциплінарній області, в результаті чого в науковому співтоваристві відсувається постійний конструктивний обмін ідеями.

Категоріальний апарат синергетики для економістів на перший погляд здається дуже переповненим природно-науковою термінологією. Але це є рецидив однієї з тих "дрімучих догм", які вимагали тільки специфічних понять і категорій в пізнанні економічної дійсності. Сьогодні економічна наука не може замикатися сама на собі. Потрібна інтеграційна методологія, що дозволяє проникати в глибинну суть економічних явищ і процесів.

Синергетика виникла у відповідь на кризу вичерпного стереотипного, лінійного мислення, головними рисами якого є:

- 1) уявлення про хаос як виключно деструктивний початок світу;

2) розгляд випадковості як другорядного, побічного чинника;

3) погляд на неравновагомість і нестійкості як на речі, які мають бути подолані, оскільки грають руйнівну роль;

4) процеси, що виникають в світі, є оборотними в часі і передбаченими на необмежено великі проміжки часу;

5) світ зв'язаний жорсткими причинно-наслідковими зв'язками;

б) причинні ланцюги носять лінійний характер.

Подолання цього стереотипу зажадало створення від синергетики розгалуженого категоріального апарату.

Поряд з цим, дещо відрізняючись на загальному тлі. з тією ж метою пошуку нових методологічних підходів до економічних досліджень зроблено ряд спроб використання засад міждисциплінарної науки, яка отримала назву "синергетика". Цей напрямок розглядається у публікаціях Б. Кузнєцова, І. Уранова, С. Єрохіна, С. Мочерного, Л. Євстигнєєвої та Р. Євстигнєєва, Л. Колеснікової, Д. Чистильна та інших. Автор даної статті також зробив свого часу спробу використати підходи синергетики для поглиблення розуміння причинності циклічної економічної кризи.

Спроби використати синергетику як засіб для розвитку економічних досліджень можна вважати цілком закономірними: економічна думка завжди еволюціонувала у загальному контексті розвитку науки та наукової картини світу. Можливо, є дещо не зовсім зрозумілим, чому в нашу динамічну епоху від появи самої синергетики як наукової системи до спроб втілення її методологічного апарату у теоретичне економічне мислення минуло пару десятків років. Думається, що однією з причин цього було те, що економіка розвинених країн, переживши важкі кризові 70-і, вже у 80-90 роках минулого століття розвивалась загалом успішно і цілком задовольнялась наявними тоді теоретичними основами економічного регулювання. Більше того, створення, удосконалення та масове поширення персональних комп'ютерів допомогло підвищенню економічної

ефективності малих підприємств, тим самим зміщуючи внутрішню економічну структуру макросистем в сторону досконалого ринку і стимулюючи тим самим поглиблене дослідження чисто ринкових явищ (монетаризм). Успіхи ринкової економіки приводили до того, що економічна модель Заходу ставала головним зразком для економічної думки в умовах катастрофічного економічного становища в СРСР, а також якийсь час пізніше і на пострадянському просторі. Проблеми, пов'язані з падінням виробництва та наслідками "розгулу дикого ринку" підвели до творчих теоретичних пошуків у напрямку виявлення ефективних схем перехідної економіки і компромісних побудов парадигм, про які згадувалось вище.

Змінили ситуацію благополуччя у практичній економіці, а як наслідок і в економічному мисленні, не так події світових кризових явищ 1997 і 1998 років, як нестандартні з точок зору всіх відомих теоретичних постулатів післякризові роки. Не наступив той належний за теоріями підйом, який мав би бути після депресії і поживлення.

Другою важливою причиною повільного освоєння методології синергетики для потреб економічної теорії є її світоглядна складність та незвичність. Прикладами принципового несприйняття новизни, яка вимагає нового способу бачення світу та нового способу мислення переповнена вся історія людства. Синергетика, якщо вдуматись, змінює філософію життя і, як наслідок, вимагає змінити всю логіку економічної діяльності. Адже тривалий час у науковій картині світу вважалось (згідно з так званим другим началом термодинаміки), що всі процеси у Всесвіті можуть відбуватися лише із наростанням ентропії, тобто хаосу. Всесвіт і все живе чекало "теплова смерть". Організованість матерії, в тому числі й у соціальній та у біологічній формах, мала б зменшуватися і з часом зникнути зовсім. З цієї точки зору біологічна та соціальна еволюція на Землі виглядала приємною, але не вічною, випадковістю у рамках еволюції Всесвіту та у загальному

контексті його деградації, прямування до хаосу. Звідси також логічно випливало орієнтування економіки на першочергове задоволення найближчих потреб існуючих людей, а головним завданням економічної теорії ставало віднайти такі умови економічної рівноваги, які б дозволяли якнайкраще задовольняти поточні потреби всіх людей. У рамках синергетики було об'єднано і систематизовано результати досліджень, які стверджують, що можлива і часто присутня самоорганізація, тобто система може набувати просторової, часової або функціональної структури без спеціального зовнішнього впливу. Іншими словами, якщо узагальнити: будь-яка система (явище) може ускладнюватись без спеціального впливу на неї іншої складної системи. Але це не означає, що щось може ускладнюватись само собою, спонтанно. Набуття структури чи її ускладнення можливе лише для відкритих систем, тобто явищ, які взаємодіють із зовнішнім середовищем. Ускладнення може відбуватися за рахунок певного співвідношення взаємодій явища не тільки із складними, але і із відносно простими явищами зовнішнього середовища. Однак, звичайно, взаємодія із явищами навколишнього середовища може привести до ускладнення даного явища, може навпаки, відбуватись спрощення або розвал, загибель явища. Результат ускладнення чи спрощення будь-якого явища отримується у результаті кооперованої (синергетичної) дії багатьох, у тому числі й надзвичайно простих, явищ. "Кінець" Всесвіту внаслідок наростання ентропії, хронічного зменшення організованості - "відміняється". Звичайно, все це має адекватно вплинути й на економічне мислення, на його теоретичні основи. Закриття лише на поточні потреби втрачає раціональне обґрунтування, тепер економічна теорія має враховувати як потреби сучасні, так і потреби близького та віддаленого, аж до нескінченності, майбутнього.

Відповідно до синергетичної концепції у світі домінують не стабільність і рівновага, а нестабільність і невривноваженість. Відповідно і економічна теорія має орієнтуватись не на мету

досягнення рівноваги, а на мету досягнення такого розвитку, який би забезпечував необхідну для життя динамічну взаємодію із навколишнім середовищем.

Із того, що будь-який розвиток будь-якого явища є наслідком його взаємодії з навколишнім середовищем, тобто у кожного явища є навколишнє середовище, зрештою впливає, що світ є нескінченним і невичерпним, а також безмірно складним. З однієї сторони, це знімає для економічної теорії логічну потребу вибору між детермінізмом і випадковістю: для нас випадковість стає закономірним наслідком неможливості повних знань ні про одне явище, бо воно взаємопов'язане безліччю взаємодій із ніколи не відомим повністю навколишнім середовищем. З іншої, - дає розуміння неповноти, гіпотетичності, імовірного характеру, неможливості повної верифікації (перевірки) економічної теорії. Це може стати методологічною основою для переосмислення місця, ролі і можливостей існуючих економічних теорій, їх розвитку та включення у нову загальну теоретичну систему.

Синергетика знімає потребу протиставлення детермінізму і випадковості: детермінізм, на який тільки і може спиратись наука, особливо теорія, існує, але нескінченна кількість взаємодій і взаємовпливів, які кожен раз поєднуються по-різному і не дозволяють ефективно використовувати "грубий" детермінізм, роблять світ для нас повним випадковостей, несподіванок, ризиків. Нескінченність світу, його невичерпність і безмірна складність не дозволяють відслідковувати всі причинно-наслідкові зв'язки і успішно спиратись лише на детермінізм у науці та практичній економічній діяльності.

Синергетика робить зрозумілою у принципі причинність розвитку і тим самим знімає потребу в діалектиці у марксистському (та й в гегельянському) її розумінні. Діалектика залишається лише як один із способів мислення, один із способів обробки інформації, який може бути вигідний у певних визначених умовах. Поняття самоорганізації у

синергетиці не можна трактувати як спонтанність у розумінні безпричинності або лише внутрішньої причинності. Самоорганізація у даному випадку відноситься лише до самоорганізації природи, тобто до можливості організації без спеціального творення, а при людській творчій діяльності вплив людини і суспільства на якесь явище може бути лише елементом у нескінченній кількості взаємодій та взаємовпливів цього явища з його середовищем.

Із неможливості повних знань і уникнення ризиків впливає необхідність певного розмаїття: людей, країн, рослинного та тваринного світу, організаційних та інформаційних систем тощо. Звідси, зокрема, впливає вигідність змішаної економіки, яка включає і спільну соціалізовану діяльність людей для вирішування спільних глобальних проблем, і індивідуальну людську діяльність заради задоволення розмаїття своїх власних потреб та вирішування своїх особистих проблем. Разом з тим теоретичне розуміння потреби в змішаній економіці може носити лише концептуальний характер. Неможливо побудувати абсолютно правильну, придатну для існування незалежно від будь-яких змін у навколишньому середовищі, економічну, соціальну, правову або якусь іншу штучну систему. Потрібно постійно відслідковувати зміни в реальному світі та можливі перспективи і пристосовувати свою організацію відповідно до життєвих потреб і можливостей. Звідси: неможливий кінець історії. Неможливий як кінець природи. І неможливий як кінець змін у суспільстві чи людині, поки вони існують. Бо неможливо створити таку людину і таке суспільство, які були б абсолютно довершеними, ідеальними, здатними до життя при будь-яких змінах у зовнішньому світовому природному середовищі. Завжди, поки існуватиме людство, зміни у навколишньому природному середовищі будуть приводити до змін у суспільстві: об'єктивних і суб'єктивних, викликатимуть зміни у організації та діяльності, тобто історія триватиме.

Взагалі, із синергетики випливає цілий ряд обмежень щодо багатьох існуючих ідеологем. Неможливим, наприклад, є постеконімічне суспільство. З тих же причин безкінечної складності світу людина не може запанувати над природою і цим перетворити її у вічний безмежний ресурс для задоволення своїх життєвих потреб. Об'єктивно неможлива свобода. Інша справа, що в умовах неповної визначеності люди змушені надавати один одному певну суб'єктивну свободу в мисленні та у економічній і соціальній діяльності, співрозмірені з відповідальністю. Неможлива також вільна праця. У реальному динамічному світі праця завжди має залишатись діяльністю, спрямованою на вирішування все нових і нових проблем, тобто праця назавжди залишається вимушеною, але може у результаті бути творчою і цікавою.

Втрачає харизматичність поняття суті явищ. Суть явища - це не абсолют, притаманний явищу, а дещо таке, що ми виділяємо у явищі, не маючи можливості повністю охопити все явище і всі його взаємозв'язки з іншими явищами. Змінюється ситуація і ми маємо виділяти інші сутнісні сторони явища, бо для нас щось інше стає більш важливим. Об'єктивно (внаслідок синергетичного характеру взаємодій та взаємовпливів) важливим є все, але не маючи можливості охопити все повністю, ми вимушено виділяємо найбільш важливе на нашу думку, а від решти абстрагуємось.

В умовах невизначеності зростає роль універсальності розвитку людини. Вже сьогодні рівень розвитку людини є найважливішим обмеженням (економічним) ресурсом і тому має розглядатися у системі економічних категорій. Сфери діяльності, які забезпечують рівень і процес розвитку людини: освіта, наука, культура, мистецтво, охорона здоров'я та інші також мають вивчатись економічною наукою з точки зору забезпечення ними людських потреб, у тому числі й потреб розвитку людини, та використання ними обмежених ресурсів. І це також має враховувати економічна теорія.

Однак, якщо прийняти до уваги залежність економічної системи від взаємодій з динамічним навколишнім природним середовищем, яке в міру неспівпадання із бажаним забезпеченням людських потреб має розглядатися як обмежений ресурс, то природне середовище також має розглядатись як економічна категорія. Стає зрозумілою потреба розглядати природу не тільки як щось таке, на що спрямована діяльність людини, але і як динамічний ресурс, що активно впливає на її життя і працю.

Як наслідок, виробнича функція у вигляді: $Q=F(N,K,L)$,

де: Q - кількість виробленої продукції,

F - функція спільного використання,

N - природні ресурси,

K - ресурси капіталу,

L - ресурси праці,

є недостатньою для відображення економічної реальності з точки зору синергетики, адже нас має цікавити не просто кількість виробленого продукту, але і його системне значення для подальшого життя та діяльності, як він впливатиме на взаємодії з природою. З такої точки зору формула набуває вигляду:

$F_1(N_1,K_1,L_1)=F_0(N_0,K_0,L_0)$,

а при спрямуванні у майбутнє:

$F_0(N_0,K_0,L_0)=F_1(N_1,K_1,L_1)=F_2(N_2,K_2,L_2)=\dots=$

$F_n(N_n,K_n,L_n)$,

де: $0,1,2,\dots,n$ - індекси проміжків часу.

Загалом же, використання методології синергетики не відміння існуючі економічні теоретичні моделі, воно їх коректує і розвиває, створює основу для формування загальної системної парадигми економічної теорії.

4.3. Розвиток національної економічної школи

Економіко-філософська система українського вченого і письменника М. Д. Руденка є суттєвим внеском у розвиток як фізичної економії, так і сучасної економічної та наукової думки

загалом [80]. Поштовхом до її створення стала критика сталінізму, з якої розпочалася докорінна світоглядна трансформація М. Д. Руденка як мислителя і правозахисника. Усвідомивши спадкоємність насаджуваних догм та намагаючись здолати упереджене ставлення до них, вчений від критики сталінізму перейшов до ленінізму, від ленінізму — до марксизму, а відтак — до теоретичних витоків, на яких вони, в кінцевому рахунку, ґрунтувались, зокрема, до смітівської економічної доктрини.

Критичний аналіз дав змогу М. Д. Руденку пізнати, висловлюючись назвою однієї з його економічних праць, всю «силу і слабкість Адама Сміта» [80]. У свою чергу це дозволило йому прийти до висновків про системний характер світоглядного краху та хибність концептуальних джерел цих догм. Стало зрозумілим, що політична економія як наука руйнується. Постало завдання знайти «природні закони в економічному житті», яке вимагало використання не запозиченого, а власного вчення.

Відтак свою економіко-філософську систему, яка охоплює такі основоположні праці, як "Гносис і сучасність (Архітектура Всесвіту)" та "Енергія прогресу", мислитель вибудовує на засадах синтезу знань, охоплюючи філософію, економіку, космологію, фізику, математику та ін. [80].

Він доводить нагальність відновлення порушеного синтезу Знання, яке у своїй першооснові було, а тому і мусить залишатися єдиним. Відроджена М. Д. Руденком парадигма фізичної економії є прикладом започаткування єдності того сегмента знання, яке окреслює економічний аспект суспільного та загальноцивілізаційного буття.

Підхід М. Д. Руденка до оцінки економіко-філософських надбань принципово відмінний від існуючих підходів. Він оцінює світоглядні та економічні доктрини, особливо ті, що вважаються визначальними для суспільно-господарського розвитку, не як догми, яких треба сліпо дотримуватися, а як інструменти. Адже, залежно від використання соціально-

політичними силами, ці інтелектуальні надбання можуть бути не лише сприятливими, але й індивідуальними, а також несприятливими чи навіть руйнівними, заперечуючи цивілізаційний прогрес або відкидаючи окремі країни чи світове співтовариство загалом на шлях регресу, що наочно засвідчує сучасне розгортання глобальної кризи.

М. Д. Руденко наголошує, що в його працях розглядається «енергетика суспільства, а не політичні аспекти суспільного життя... Що ж до самої політики, то вона... повинна формуватися на основі законів природи, а не навпаки» [80]. Тому фізичну економію слід сприймати як основу, на якій має ґрунтуватися політична економія та прикладні економічні науки.

Істотною особливістю економіко-філософського доробку М. Д. Руденка є те, що він розвиває ту царину наукової думки, дотримання критеріїв якої забезпечує вихід України та світового співтовариства на шлях поступу. Дотичність його праць до ідеї прогресу, яка впродовж сотень років залишається невирішеною, стаючи надзвичайно актуальною зараз, на межі тисячоліть, вивищує М. Д. Руденка у когорту мислителів, що ставлять собі за мету її розв'язання.

Відтак економічні студії М. Д. Руденка, що розпочалися із прагнення віднайти рушійну силу цивілізаційного поступу, підвели його до пошуку відповіді на основне питання економії як науки, яке полягає у виявленні джерела прогресу.

Ключовою категорією, що пронизує створену мислителем наукову систему, стає енергія прогресу. У одному з визначень М. Д. Руденка енергія прогресу — це абсолютна додаткова вартість, джерелом якої є космічне випромінювання, а її здобуття людьми можливе завдяки використанню фотосинтезу. Формулювання цієї категорії є методологічною базою, на якій побудована світоглядна конструкція фізичної економії, що охоплює як вже існуючі, так і самостійно відкриті вченим категорії і закони.

Творчо інтерпретуючи єдність фізичного і духовного, М. Руденко будує цілісну архітектуру Всесвіту та «вписує» в неї людину. Ідея їх спорідненості дозволяє йому стверджувати, що подібно до людини Всесвіт теж має власний Орган Синтезу.

Поєднання гностичного з фізичним приводить М. Д. Руденка до висновку про матеріальність Бога, якого він ідентифікує із Всесвітом як Суб'єктом. З онтологічної точки зору цей справді новаторський підхід позбавляє аргументації і псевдоматеріалістів, і псевдоідеалістів. Як стверджує мислитель, пантеїзм саме через те і є справжнім теїзмом, що визнає Богом Всесвіт як ціле. Це дозволяє М. Д. Руденкові продовжити новітнє осмислення започаткованого С. А. Подолинським дослідження енергетичних аспектів взаємодії між суб'єктами та об'єктами. Адже коли енергія розглядається як об'єкт, то це не виключає, а навпаки, передбачає і протилежне, тобто розгляд енергії як прояву впливу суб'єкта, що діє на людину. Такий світоглядний підхід є правомірним з позицій введеної М. Д. Руденком категорії «Духоматерія».

Отже, не тільки людина як суб'єкт впливає на енергетичні потоки, а насамперед Духоматерія за допомогою енергії діє на людину, забезпечуючи або ж, навпаки, унеможлиблюючи людське існування. З огляду на це енергія і повинна розглядатися як прояв дії впливу Суб'єкта (Першотворця).

Натомість людину у цій системі слід розглядати і як об'єкт, що знаходиться під безпосереднім впливом енергії Космосу, яка є продуктом діяльності Першотворця. Відтак взаємодія елементів системи має не лише прямий вплив (коли людина діє на енергетичні потоки), але і зворотний (коли стає визначальним вплив Духоматерії через енергію Космосу на людину).

Таким чином, досліджуючи витoki загальнолюдського поступу, мислитель усвідомлено приходить до Бога як до першоджерела і рушійної сили прогресу. У цьому варто вбачати

істотну сторону інтелектуальних здобутків М. Д. Руденка у царині сучасного знання про світ і реальність.

З іншого боку, якщо Бог — це Всесвіт і Природа, то пошана до Бога — це ставлення до природи як до святині. Відтак надзвичайно важливий аспект фізичної економії в інтерпретації М. Д. Руденка полягає і в тому, що вона стає новітнім концептуальним ключем розв'язання екологічних проблем, які, загострюючись, ставлять на порядок денний питання вже не прогресу, а, щонайменше, виживання людства.

Адже дедалі поширенішими стають розмови про ймовірність самознищення людства внаслідок техногенного, біогенного чи іншого рукотворного тотального руйнування біосфери. М. Д. Руденко теж вказує на цю загрозу, проте обґрунтовано відкидає твердження про безальтернативність омніциду за умови використання ідей фізичної економії.

Він описує можливість і необхідність виходу людства із цієї пастки, чим засвідчує вже не лише власний, а загальнолюдський, цивілізаційний оптимізм. Більш того, мислитель з переконаністю веде мову про безсмертя людства: «...немає небезпеки, що колись увірветься фотосинтез...Отож ніщо не заважає утвердженню нашого безсмертя, окрім нашого незнання» [80]. Відтак намагання М. Д. Руденка «вписатися» у природу стає визначальним на протигагу технократизму, який загрожує людству омніцидом.

Прикметною особливістю його дослідницької методології є обрання позиції у методах пізнання. М. Д. Руденко показує, як індуктивна чи дедуктивна спрямованість пізнання визначає переважання гносеологічного або онтологічного підходу. Він доводить, що пізнання реальності повинно базуватися на метафізичних (онтологічних) засадах. Його слід починати від Субстанції, навіть коли вона ще невідома досліднику.

Відтак вельми цінним з онтологічних та прикладних міркувань наслідком досліджень М. Д. Руденка є знаходження енергетичного джерела, яке стоїть в основі фотосинтезу. Цим

джерелом він вважає Світову Монаду (Духоматерію). М. Д. Руденко тлумачить додаткову вартість як її прояв, розмежовуючи на абсолютну (яка і є енергією прогресу) та відносну. Висновок про те, що джерелом абсолютної додаткової вартості є не Земля з її надрами і навіть не Сонце, а Світова Монада як Творець Світла, тобто Першотворець, стає парадигмальним для побудови новітньої економічної теорії.

Спираючись на такі філософські засади, М. Д. Руденко виводить формулу енергії прогресу та її основні закономірності, відкриття яких дозволяє отримати принципово нові відповіді на питання про сутність капіталу, людського прогресу та регресу в їх найглибиннішому розумінні.

Вибудовану М. Д. Руденком формулу енергії прогресу можна прийняти за критерій, що характеризує її у кількох вимірах. Загальною закономірністю є поділ енергії прогресу на 5 рівновеликих одиниць: він важливий для досягнення натурально-продуктової структури абсолютної додаткової вартості і стає основоположним для забезпечення її безперебійного циркулювання в економічному організмі суспільства.

Відповідно М. Д. Руденка доречно вважати автором відкриття однієї з найістотніших об'єктивних закономірностей цивілізаційного процесу. У той же час відкриті ним пропорції є гранично простими: умовна одиниця обсягу продукції, вирощеної протягом року, мусить бути розподіленою за 5-ма основними напрямками: $2/5$ (у вигляді соломи і трави) — для згодовування худобі ($1/5$) та удобрення землі органікою ($1/5$), а $3/5$ (у вигляді зерна) — для споживання самими виробниками цієї продукції ($1/5$), працівниками промисловості ($1/5$) та задоволення потреб держави ($1/5$).

Формулу енергії прогресу М. Д. Руденко конкретизує стосовно до тлумачення відкритих ним пропорцій руху нагромаджуваних сільським господарством енергетичних потоків та власної інтерпретації глибинної сутності поняття

капіталу. Грунтуючись на засадах фізичної економії, М. Д. Руденко дає власну формалізовану модифікацію капіталу:

$$K = E - F,$$

де K — капітал, E — енергія прогресу,

F — кількість ентропії.

Відтак зрозуміло, що лише $3/5$ продукції аграрного сектору еко-номіки ставатимуть основою суспільно-господарського прогресу (в т. ч. $2/5$ у вигляді соломи і трав та $1/5$ у вигляді зерна, яке залишається у селянства), бо $2/5$ у вигляді зерна споживатимуться робітниками, державними службовцями та військовими. У такий спосіб М. Д. Руденко осучаснює зроблений Ф. Кене висновок про те, що «держава й промисловість є виключно ентропійними органами суспільства».

М. Д. Руденко викладає тлумачення цієї формули і за допомогою усталених понять, вказуючи, що «капітал є абсолютною додатковою вартістю після вирахування з неї відносної вартості та державних витрат». Він підкреслює, що виводить капітал «не з грошового обігу, а з космічної субстанції».

Отже, одна із найсуттєвіших вимог, дотримання якої перетворюється на запоруку суспільного (в окремій країні) та загальноцивілізаційного (в усьому світі) прогресу, полягає в тому, аби землеробство володіло трьома продуктово-енергетичними одиницями: в разі її порушення розпочинається регрес і занепад суспільств чи світового співтовариства загалом. М. Д. Руденко перетворює цю пропорцію у науковий інструмент потужної світоглядної та пізнавальної сили, що дозволяє осягнути глибинну сутність сприятливих, несприятливих і руйнівних тенденцій розвитку національних та світового господарств.

Економічні праці М. Д. Руденка являють собою такий внесок у надбання фізичної економії, який характеризує сучасний стан її розвитку. Ці праці створюють підґрунтя для «розблокування» тривалої кризи економічної думки та

дозволяють окреслити перспективи розвитку новітньої національної та світової наукової школи.

Незважаючи на те, що упродовж тривалого часу світоглядний потенціал фізичної економії залишається недостатньо реалізованим, саме вона покликана стати тим компонентом національної та світової думки, якому у майбутньому має належати пріоритетне місце у складі економічного знання. З огляду на об'єктивну потребу набуття фізичною економією визначальної ролі в структурі економічної теорії, з'являється необхідність окреслення перспектив її подальшого розвитку.

Первинність фізичної економії як складової економічної думки та її світоглядний характер є чинниками, які спричиняють суттєвий вплив на інші компоненти не лише економічного, а й гуманітарного знання, що обумовлюватиме його трансформацію у найближчій та віддаленій перспективі. Слід вести мову про кілька етапів розвитку та перетворення фізичної економії в дедалі узагальнену сукупність економічних та економіко-філософських знань.

Першим етапом є становлення і розвиток наукової школи власне фізичної економії. Започаткована французькими фізіократами у другій половині XVIII ст., а через століття продовжена С. А. Подолинським, школа фізичної економії з 80-х років XIX ст. існує як українська школа. З огляду на відсутність аналогів упродовж більше ста років вона водночас є і світовою науковою школою.

З позицій захисту національних інтересів України у сфері власного інтелектуального надбання пріоритетним завданням стає подальший розвиток цієї школи та поширення її здобутків на світове співтовариство. Необхідно утверджувати та зміцнювати національну школу з метою згуртування довкола неї такої критичної маси зарубіжних прихильників, яка б невдовзі засвідчила формування світової.

Другим етапом має стати розвиток новітньої економічної школи, яка відповідно теж повинна формуватися спочатку як

національна, а надалі — як світова. Причому новітньою слід вважати економічну школу, що базується на такій субординації знань, згідно з вимогами якої політична економія підпорядковується фізичній.

Ця субординація важлива тим, що її досягнення стане передумовою подальшого розвитку економічного знання. В Україні дотримання цієї субординації свідчитиме про створення новітньої національної економічної школи. Надалі, коли ідея такого підпорядкування знайде поширення поза Україною, здобувши достатню чисельність прихильників в інших країнах, можна буде вести мову про новітню світову економічну школу.

Третій етап передбачає розвиток новітньої економіко-філософської школи — української та світової. Відповідно новітньою буде економіко-філософська школа, що базуватиметься на системі знань, світоглядним "ядром" якої стане фізична економія, а решта знань (політологічних, юридичних, соціологічних та інших) впливатиме з її засад та/чи підпорядковуватиметься цим засадам.

Об'єктивними підставами для того, щоб така школа була започаткована саме в Україні, є наявність визначних інтелектуальних досягнень, які не повинні обмежуватися національними рамками. Українська наукова школа фізичної економії покликана відігравати роль своєрідного центру модифікації дотичних до економіки знань.

При цьому мають бути плідно використаними унікальні світоглядні досягнення одного із видатних сподвижників національної школи акад. В. І. Вернадського. Гармонійне поєднання його біосферної та ноосферної концепції з засадничими положеннями фізичної економії мусить стати основою новітньої української економіко-філософської школи. Концептуальні засади світоглядної системи М. Д. Руденка, що викладені в його працях "Гносис і сучасність" та "Енергія прогресу", теж є ґрунтовними передумовами такої трансформації.

Відтак важливим засобом розвитку і поширення ідей фізичної економії доречно вважати стратегію "активної експансії", найважливішими напрямками втілення якої мають стати:

— синхронізація описаного трансформаційного процесу, цебто одночасне перетворення школи фізичної економії у новітню економічну та економіко-філософську школу;

— його багатовекторність, яка передбачає можливість узгодженого здійснення такої трансформації у багатьох країнах світу.

Описані перспективи розвитку української та світової економічної думки є "прообразом" можливого досягнення у найближчому часі чи віддаленому періоді підпорядкованості усього чи принаймні найвизначальнішого для людського прогресу знання світоглядним засадам фізичної економії.

З погляду збереження національних інтелектуальних здобутків вкрай важливо, аби кожен з описаних етапів розвитку цієї школи був започаткований в Україні, а надалі поширювався серед світового співтовариства. Потрібні послідовні і наполегливі державні заходи, спрямовані на розвиток та поширення ідей національної школи фізичної економії, що забезпечували б її світову пріоритетність, якої вона досягла понад століття тому і зберігає до цього часу.

Криза економічної думки, одним із проявів якої є нехтування необхідністю дотримання природних законів у суспільно-господарському бутті, породжує деструктивне господарювання, наслідками якого стає дедалі зростаюче антропогенне та похідне від нього техногенне навантаження на природне середовище. Шквальне розгортання екологічної кризи у світовому масштабі призводить до загрози глобального колапсу.

З огляду на істотну зумовленість кризи чинниками світоглядного характеру, фізична економія (включно з її можливим продовженням у вигляді новітніх економічної та економіко-філософської шкіл) покликана стати сучасною

концептуальною основою виведення національного та світового господарства із кризового стану. Відтак її доречно розглядати як «ідеологію вписування» економічних систем у природне середовище.

Базуючись на викладених засадах, насамперед враховуючи природні закони економічного буття, необхідно вибудувати таку модель господарювання та обґрунтувати сценарії переходу до неї, реальне використання яких являтиме собою прикладний аспект застосування цієї «ідеології». Аналіз еволюції господарювання свідчить про наявність передумов формування концептуальних засад відповідної моделі.

Історичний досвід показує, що найтривалішим був процес утворення економічних основ суспільного буття. Їх доповнення ринковими механізмами забезпечило формування ринкової моделі господарювання, а потреба подолання суперечностей і вад ринкової економіки зумовила необхідність дотримання соціальної орієнтації.

Проте країни, що скористалися цією моделлю, швидко переконалися в обмеженості й соціальної ринкової економіки. Адже зовні привабливий високий рівень матеріального добробуту базується в кінцевому рахунку на інтенсивному індустріалізмі, який завдає все відчутнішої шкоди довкіллю.

Тому набуває актуальності модель екологічно та соціально орієнтованої ринкової економіки (ECOPE), запровадження якої демонструє реальну можливість «вписування» господарських систем у природне середовище [82].

Її екологічний компонент є обмежуючим параметром, який має об'єктивну пріоритетність і тому вимагає жорсткої субординації інших складових моделі, соціальний — цільовим орієнтиром, що спрямовує господарювання у гуманістичне русло, а ринковий описує механізм розвитку господарських систем.

$E \longleftrightarrow PE \longleftrightarrow COPE \longleftrightarrow ECOPE$

Умовні позначення:

Е — економіка;

РЕ — ринкова економіка;

СОРЕ — соціально орієнтована ринкова економіка;

ЕСОРЕ — екологічно та соціально орієнтована ринкова економіка.

Прикладне використання моделі стає можливим завдяки обґрунтуванню сценаріїв «вписування» економічних систем у природну сферу. Відтак перехід до моделі ЕСОРЕ передбачає втілення низки стратегій, якими є:

— економізація господарських систем;

— маркетизація економізованих господарських систем;

— соціальна орієнтація ринкової економіки;

— екологізація соціально орієнтованої ринкової економіки [110].

Визначальною серед названих стратегій є економізація господарських систем. Вона зачіпає глибинну складову моделі ЕСОРЕ і потребує:

— розмежування господарських систем на реальну та монетарну сфери, а саме — сферу створення та руху потоків товарів, робіт і послуг (реальна економіка) та сферу створення грошей і обігу грошових потоків (символічна або віртуальна економіка);

— модифікацію реальної та монетарної економіки шляхом структуризації на викладених концептуальних засадах і виокремлення в їх складі нових підрозділів суспільного відтворення та типів суспільно-господарських відносин.

«Вписування» економічних систем у природну сферу вимагає принципово нової інтерпретації структури суспільного відтворення. У найбільш загальному окресленні це потребує виокремлення нових підрозділів із складу існуючих та доповнення традиційної структури економіки новими підрозділами.

Переосмислення сутності виробництва дозволяє вести мову про кілька його типів, якими є:

— акумулювання поточної енергії, виробництво якої здійснюється завдяки космічному випромінюванню;

— нагромадження живої речовини, виробництво якої є наслідком процесів фотосинтезу;

— генерування інтелектуальних продуктів, здійснюване людьми як мислячими істотами.

Таке тлумачення сутності виробництва приводить до висновку, що господарські системи, діяльність яких полягає у видобуванні енергоносіїв та інших корисних копалин і їх перетворенні, а не акумулюванні енергії та нагромадженні речовини, належать до сфер видобутку та виготовлення, але не виробництва.

Що стосується сфер обміну, розподілу та споживання благ, то ці сфери мусять бути суттєво модифікованими відповідно до вимог, що впливають із викладених концептуальних положень фізичної економії та цільових орієнтирів і обмежуючих параметрів моделі ECOPE.

Водночас антропогенні та техногенні фактори призводять до необхідності доповнення складу реального сектору економіки принципово новим підрозділом, який умовно може бути названий рисайклінгом. Він охоплює сукупність природо-, людино- та ресурсовідтворюючих процесів, а його запровадження пояснюється необхідністю інтерпретації господарських систем за аналогією до біосфери, яка самовідтворює себе і в якій відсутнє поняття відходів [110].

Відтак діяльність господарських систем доречно уподібнити природній діяльності, виокремлюючи у складі реального сектору економіки такі притаманні екології системоутворюючі поняття, як продуценти, консументи та редуценти [110]. До продуцентів (їх доцільно вважати первинним рівнем реального сектора економіки) пропонується відносити сферу виробництва у викладеному її розумінні; до консументів (вторинний рівень) — сфери видобутку, виготовлення, обміну, розподілу та споживання; а до редуцентів (третинний рівень) — сферу рисайклінгу.

Пропонована стратегія «вписування» господарських систем у природне середовище дає змогу долати вади традиційних підходів до інтерпретації економіки та її структури, які призвели не лише національно-господарські системи багатьох країн, в тому числі й України, але і світогосподарську систему загалом до екологічної, соціальної та економічної кризи.

Потреби «вписування» економічних систем у природну сферу вимагають нового тлумачення відносин власності та споріднених з ними орендних і кредитних відносин між представниками колишніх, теперішніх та майбутніх поколінь.

У структурі відносин власності слід виокремлювати загальнолюдську власність, що належить усім поколінням, а не окремим з них. Відтак об'єктами права загальнолюдської власності мають бути джерела відтворюваних і невідтворюваних ресурсів та досягнуті людством інтелектуальні надбання.

Об'єктами права власності теперішніх поколінь треба вважати відтворювані природні та інтелектуальні блага, самостійно здобуті цими поколіннями, та успадковані ними від попередників. Ці об'єкти здобуваються за допомогою своєрідної оренди, яка забезпечує акумулювання енергії, нагромадження живої речовини, використання людського інтелекту для створення знань.

Вкрай важливою стає ідентифікація об'єктів права власності майбутніх поколінь. Такими об'єктами є обсяги загальнолюдської власності, збільшеної на частку власності теперішніх поколінь, що переходить у спадок нащадкам, за винятком спожитих невідтворюваних ресурсів та шкоди, заподіяної природі і людям.

Зменшення загальнолюдської власності варто розглядати як своєрідну позику, взяту минулими та сучасними поколіннями у майбутніх поколінь. Необхідність визнання цього специфічного кредиту стає дедалі нагальнішим у даний час, коли виявляються все помітнішими факти не лише

зростання такої заборгованості, але й неприхованого пограбування нащадків.

Істотною передумовою нагальності відстежування цього типу економічних відносин стає те, що борг, взятий у прийдешніх поколінь їх попередниками, є незворотним. Торкаючись його відшкодування, доречно вести мову тільки про умовну компенсацію цього боргу: адже його можна повернути нащадкам лише у вигляді частки благ, здобутих їх попередниками. Тому стає безальтернативним захист загальнолюдської власності, обсяги якої мають бути примноженими чи принаймні збереженими заради виживання й розвитку прийдешніх поколінь.

4.4. Сучасні концепції стійкості економічних систем

В економічній алегорії під стійкістю економічної системи уявляють кішку, яку в будь-якому положенні підкидають до верху, вона ж завжди падає ниць, на лапи. Економічна стійкість – омріяний і бажаний стан економіки для всіх науковців, правителів, урядовців. Та будь-яка економічна система за своєю соціальною природою є неврівноваженою, нестійкою, дисипативною і для неї спокій, рівновага є короткотривалими та негативними атрибутами.

Механістичному регулюванню стійкості система чинить опір і піддається руйнуванню. Водночас, проблема настільки складна і важлива, що навіть обдаровані вчені-економісти призивають застосовувати „третю силу”. Такою силою є синергетика, згідно якої стійкою може бути система в положенні над рівновагою.

Один із перших в Україні економістів-риночників О. Гаврилишин [див.: 99], визнаючи синергію від взаємодії елементів ринкової системи, зазначає, що "розглядаючи економіку як відкриту систему суспільного виробництва (тобто ринкову систему – авт.) при використанні принципів системного аналізу, приходимо до висновку, що цілісність

системи більше суми складових частин" [99]. Молодий талановитий дослідник В. Валентинов*, вивчаючи міжгалузеві зв'язки в аграрній і промислових сферах, дійшов висновку, що сталість системи є взагалі багатоаспектним і суперечливим поняттям. В теорії систем існує багато методичних підходів до визначення критеріїв сталості. Сталість системи відображає можливість досягнення її рівноважного стану, а можливість досягнення рівноваги економічних систем в широкому розумінні фактично є стержневим аспектом будь-якого питання економічної теорії.

Розрізняється два види балансу (рівноваги), що можливі в ринковій системі: статичний баланс, пов'язаний із взаємного відповідністю складових ринку протягом певного періоду, і динамічний баланс, пов'язаний з необхідністю постійних змін, нововведень. Динамічний баланс є рушійною силою розвитку, а статичний - забезпечує відповідність між імпульсами прогресу та його матеріальним субстратом. Немає необхідності доводити, що ці баланси не є тотожними, тобто не збігаються один з одним.

Ринкова система (в певних просторово-часових координатах) має бути або в статичній рівновазі, або в динамічній, або в жодній (у стадіях переходу). Якщо не прийняти до уваги всі принципіві складові функціонування і розвитку ринкової системи, то загальним висновком є її несталість, неспроможність досягти стану повної рівноваги, схильність до постійних переходів від одного типу балансу до іншого, що не може не супроводжуватися певними суспільними втратами, кризовими явищами.

Висновок про незбалансованість ринкової системи в останній інстанції природи може здатися песимістичним. Але насправді жодна система, що відповідає запропонованому вище визначенню, не є сталою у зв'язку з наявністю матеріального

*Влад Валентинов дисертацію на здобуття ступеня кандидата економічних наук захистив у віці 21 рік

субстрату, який окреслює межі емпіричної реалізації функціональних зв'язків між параметрами фазового простору середовища. Так Г. Клаус зазначає, що коли ми говоримо про сталість системи, то маємо на увазі не абсолютну сталість, тобто сталість у будь-якому відношенні та будь-якої діяльності. Такої сталості немає. За Г. Клаусом, йдеться завжди про сталість протягом певного періоду, або відносно певного параметра. Так, ринкова система не є сталою відносно свого природного макросередовища. Але суспільна система в цілому також не є сталою з тієї самої причини. Проте суспільна й ринкова системи цілком можуть бути сталими відносно одна одної.

Необхідні умови стійкості та необхідні і достатні умови нестійкості розвитку як суспільства в цілому, так і його окремих елементів чітко сформульовані в роботах М. Павловського. В його книзі наведено співвідношення ринкового саморегулювання та державного регулювання з точки зору забезпечення стійкості системи та забезпечення її якості.

У 1998 році Дж. Сорос публікує свою працю "Криза світового капіталізму. Відкрите суспільство в небезпеці", де розкриває особливості зворотного зв'язку в економіці, фінансовій сфері та суспільстві, що проявляється у рефлексивності, зробивши суттєвий внесок в теорію пізнання.

М. Г. Білопольський в 1997 році випускає книгу "Енвіроніка – наука про розвиток і вдосконалення суспільства та світу".

Наприкінці ХХ століття витребуваними стають положення тектології – науки про життєдіяльність, розвиток і удосконалення матеріальних та суспільних систем, які були викладені у працях А. А. Богданова ще на початку ХХ століття.

Перед тим як навести визначення стійкості економічної системи, потрібно врахувати, що економічна система – це взаємодія п'яти основних сфер: власне виробництва, грошово-фінансової системи, системи управління, соціальної та

економічної сфери, і ця взаємодія залежить від множини факторів: інфляції, безробіття, приросту виробництва, рівня бюджетного дефіциту, торговельного і платіжного балансів, процентних ставок, національних заощаджень тощо.

За визначенням М. Павловського, економічна система (система виробництва) називається стійкою, якщо невеликі збурення її призводять до незначного падіння виробництва (рецесії), яке з часом не зростає; якщо ж заданий рівень виробництва з часом відновлюється, то таку економічну систему (систему виробництва) назвемо асимптотичною стійкою.

Це визначення можна розповсюдити на економічну систему як таку, динаміка котрої залежить від множини факторів (інфляції, безробіття, приросту виробництва, рівня бюджетного дефіциту, торговельного і платіжного балансів, національних заощаджень тощо).

У термінах множин і простору стану вводять дві множини: множину початкового стану економічної системи та множини кінцевого (заданого) стану економіки. В цих термінах стійкість визначається так: стійкою назвемо таку економічну систему, коли перехід її від початкового стану до заданого стану росту відбувається таким чином, що жоден із множини її чинників (інфляція, приріст виробництва, безробіття тощо) не виходитиме за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану економічної системи, яка веде до економічного зростання.

Очевидно, що у такому визначенні стійкості закладено розвиток, динаміку.

Спрощене поняття суспільства сталого росту: суспільство стійкого росту - це суспільство настільки передбачливе і гнучке, що воно може нормально функціонувати на протязі багатьох поколінь, не підриваючи системи свого матеріального і соціальною забезпечення.

Значним кроком до розуміння ринкового саморегулювання було дослідження ринку К. Марксом. Його відома формула ринку Т-Г-Т, по суті, показує, що ринок є

системою регулювання, побудованою за принципом від'ємного зворотного зв'язку; це стає зрозумілим, коли звернутися до графічного зображення формули ринку. Очевидно, що структура ринкового саморегулювання Т-Г-Т така сама, як взагалі структура будь-яких систем із від'ємним зворотним зв'язком, створених природою і людським розумом у техніці і технологіях. Найпростішим прикладом системи із від'ємним зворотним зв'язком у техніці є будь-який об'єкт на пружинній підвісці. Пружина – головний елемент системи зворотного зв'язку. Пружини в техніці бувають механічні та електричні, в живій природі - біохімічні. В економіці аналогом такої пружини є ринок (Т-Г-Т).

Отже, ми маємо всі підстави основну ланку ринкової саморегуляції, що описується формулою К. Маркса, назвати "економічною пружиною". Зазначимо, що саме зворотний зв'язок, економічна пружина і є тією "невидимою наукою" ринку, про яку писав Адам Сміт.

У природі та техніці основним видом руху є коливальний рух: коливання хвиль на морі, коливання популяції звірів, врожаїв, автомобіля на підвісці, літака при польоті, маятника в годиннику тощо. Як і всі системи із зворотним зв'язком (з пружиною), ринкова система схильна до коливань. В економіці як і в техніці, переважають нелінійні системи, тому в них можуть мати місце коливання з широким спектром частот. У макроекономіці теж діють нелінійні коливальні процеси, хвилі, які поділяють на п'ять типів: Кондратьєва з періодом 40-60 років, цикли Кузнеця - 20 років, цикли Жугляра – 7-11, Китчина – 3-5 та приватні господарські цикли – 1-12 років. Хоча, продовжуючи ці аналогії, можна впевнено стверджувати, що в економіці, як і в будь-якому іншому негармонійному коливанні, є нескінченний спектр, тобто нескінченне число хвиль, циклів. Відмітимо ще одну спільну властивість коливань у природі, техніці і в економіці: збудити коливання значно легше, ніж їх погасити або, користуючись технічним терміном, здемпфувати. В той же час втручання людини у цей процес дозволяє

розробити цілу низку штучних демпферів, які гасять небажані коливання.

З економічної точки зору, узагальненим виразом причин нестійкості ринкових систем є нерівномірність суспільно-економічного розвитку сфер виробництва. Так, монополізація суміжних галузей є проявом тенденції їх усупільнення; динамічний розвиток науково-технічного прогресу також відповідає цій тенденції; швидкість кругообігу капіталу відповідає загальному рівню економічного розвитку галузі, що прямо корелює із закономірністю усупільнення; іммобільність ресурсів свідчить про те, що суспільні критерії розміщення ресурсів (максимізація прибутку) в силу технічних причин не можуть бути реалізовані.

Однак глибинні причини нестійкості економічних систем сховані у поведінці складних (дисипативних) відкритих систем. А рівновага і стійкість притаманні лише закритим системам.

4.5. Регулювання і управління стійкістю економічних систем

Важливою методологічною проблемою економічного регулювання ринкового механізму є визначення концептуальної різниці і оптимального співвідношення між власне регулятивною і управлінською діяльністю, яка також характерна для соціальних систем. Кібернетичний словник визначає управління як зміну стану об'єкта, системи або процесу, що веде до досягнення поставленої мети. В такому широкому розумінні управління включає функціонування системи як по прямих, так і по зворотних зв'язках. Розглядаючи питання про регулювання економічних відносин у ринковій системі, ми будемо вважати управління як таку зміну стану об'єкта, яка викликана його взаємодією з суб'єктом.

Управління, в нашому розумінні, є зміна стану соціальної системи під впливом чинників, що перебувають під свідомим контролем суспільства. Подібного розуміння дотримується і В.Г.Афанасьєв. Він вважає, що критерієм якісно

нового (прогресивного) типу соціального управління є можливість переходу від стихійного регулювання соціальних процесів до невідомого управління ними в межах всього суспільства. Між поняттями регулювання управління існують певні відмінності, які роблять внесок у визначення стабільності функціонування ринкового механізму.

І.Б. Новик зазначає, що процес управління поряд з активними елементами (змінюю системи) включає в себе момент збереження, оскільки він постає процесом переходу чи переведення систему з одного стану в інший. На наш погляд, це визначення є адекватним у контексті економічного регулювання ринкового механізму. Адже можливість ринкового саморегулювання як такої заперечувати неможливо, вона просто може бути неспівставною з обсягом збурень у вигляді зростання соціогенетичної структури виробництва, що надходять із середовища.

В контексті взаємного відношення між ринковою збалансованістю і соціогенетичною структурою управління відповідає позитивному зв'язку, що забезпечує поступовий рух суспільства в напрямі зменшення ентропії, застосування нововведень, підвищення продуктивності суспільної праці. Регулювання, як момент збереження, відповідає негативному зворотному зв'язку, підтримує єдність між минулими й майбутніми станами системи. Тому ми вважаємо, що управління пов'язане з функціями системи щодо її "оборони" й "нападу", в той час як регулювання пов'язане лише з "обороною". Відповідно до зміни відносної ваги факторів соціогенетичної структури, слід очікувати зростання ролі управління відносно регулювання.

Фактично це так і відбувається в ході регулювання ринкового механізму, яке історично потребує збільшення свідомої участі суб'єкта. Так, програми підтримки доходів і цін, що здійснюються урядами розвинутих країн, вважаються регулюванням. Проте автоматичні сили ринку також є регулюючими. Очевидно, різниця між цими видами регулювання в

ролі суб'єктивного фактора. Це означає, що регулювання, яке стає необхідним у міру історичної еволюції ринкового механізму, стає все більше "управлінсько-орієнтованим", у зростаючій мірі залежить від свідомого втручання.

Тому глибокого смислу набуває теза, що стосується взаємовідносин регулювання і управління: регулювання – це база управління, яка у процесі здійснення управління у високоорганізованих система є немов би циклічним чином повертається до себе, але кожен раз на новій основі.

Взаємовідносини регулювання і управління в ході розвитку економічної системи – це синтез зростання соціогенетичної структури і вміщення її в межах наявного матеріального субстрату. Повернення від управління до регулювання має глибоке методологічне значення, пов'язане з поглинанням матеріальним субстратом економічної системи (природним фактором соціогенетичної структури) тих економічних, соціальних, технологічних змін, що були спричинені зростанням соціогенетичної структури, тобто загальним прогресом людства.

Повернення від регулювання до управління в найзагальнішому випадку пов'язані з необхідністю забезпечення дії економічного закону про зростаючі людські потреби. Управління – це динамічний аспект регулювання.

Принциповим питанням розрізнення управлінських і регулятивних механізмів розвитку економічних систем є їх відношення до фактора випадковості. Економічна система, що не містить негативних зворотних зв'язків, неспроможна підтримувати стабільність виходу, незважаючи на варіацію (різноманітність) входу. Тому детермінація поведінки системи приймає прямолінійну форму, у зв'язку з чим вона стає залежною від дії випадкових чинників, які сприймаються системою таким самим чином, як і закономірні. Так, Г. Клаус зазначає, що для управління системи, яке засноване на лінійній причинності, випадковість є надто небезпечним чинником, оскільки тут не всі процеси можна передбачити.

Стосовно розвитку економічних систем випадковість грає подвійну роль. З одного боку, вона являє собою необхідні фрикційні витрати матеріального субстрату, який чинить пасивний опір динаміці реалізації функціональних зв'язків між параметрами фазового простору зовнішнього середовища. Випадковості такого типу пояснюються загальною недосконалістю матеріального субстрату економічного розвитку. З другого боку, випадковість є формою реалізації закономірності.

Управління, що ґрунтується на негативних зворотних зв'язках, є тим способом функціонування економічної системи, який нейтралізує випадковості першого типу (для цього слугує зворотний зв'язок) і забезпечує конструктивне значення спадковості другого типу (через свідомий фактор). Синергетичний підхід до розгляду економічних процесів підводить нас до думки про те, що ефективне управління діє у межах якісних та кількісних змін системи чи середовища, а регулювання, як правило, вмикається та вимикається у момент стрибкоподібної зміни у стані системи. Однак, можна сказати й те, що регулювання виконує стабілізаційну роль, а управління включається в моменти порушення вихідної міри ринкової системи як єдності її якісних і кількісних характеристик.

Підсумовуючи розгляд окремих методологічних проблем регулювання ринкового механізму, слід зазначити, що результати теоретичного аналізу багато в чому залежать від обраного начала системи логічних координат. Це відображає не суб'єктивізм дослідження, а об'єктивну багатоаспектність досліджуваного питання, оскільки кожен аспект потребує специфічного концептуального підходу. Так, встановлено, що сам ринковий механізм, який складається з попиту, пропозиції і ціни, котрі узгоджуються на основі закону вартості, є стабільним, що веде до рівноважного стану економічної системи. Проте, така модель є неповною, тому що вона повністю абстрагується від середовища.

Середовище в формі зростання соціогенетичної структури впливає на цю систему, у зростаючій мірі порушуючи здатність логічної схеми саморегулюючого механізму набувати емпіричної галізації. Тому, вузлове методологічне питання при аналізі механізму саморегулювання ринку має лежати у площині питання стосовно того, що включається до ринкової системи, а що – до середовища? Від відповіді на це питання залежить висновок про можливість саморегулювання ринкового механізму в конкретних умовах. В той же час загально визначених критеріїв віднесення об'єктів до системи чи середовища не існує. Р. Фейджен і А. Холл зазначають, що середовищем для даної системи є сукупність всіх об'єктів, на зміну атрибутів яких впливає система, і, отже, атрибути яких змінюють поведінку системи. Аналізуючи це визначення, бачимо, що воно нічого не говорить про об'єктивні межі, які відділяють систему від об'єктів, що на неї впливають. Адже, якщо вони впливають на систему, чому вони не є або не можуть бути її складовими?

Існує думка, що ці критерії мають чисто суб'єктивний характер, тобто залежать від точки зору дослідника. Такий підхід має певні об'єктивні основи, тому що виділення систем і підсистем справді ґрунтується на певній точці відліку (початку координат).

З точки зору теорії систем, регулювання є надзвичайно складним і комплексним феноменом, який має специфіку застосування в економічних системах.

Для пізнання сутності регуляційного процесу важливе значення має закон необхідної різноманітності, сформульований американським кібернетиком У. Россом Ешбі, який говорить, що тільки різноманітність може знищити різноманітність. Про яке саме знищення тут йдеться? Адже різноманітність як явище, абсолютно не є негативним у суспільному житті. Навпаки, різноманітність форм власності й господарювання, різноманітність ринкового середовища, в якому підприємство може вибрати постачальників і визначати

цільові сегменти споживачів, різноманітність методів організації і управління виробництвом безперечно сприяють підвищенню ефективності функціонування економічної системи. Різноманітність думок є невід'ємною складовою демократичного суспільства. Різноманітність концептуально пов'язана з альтернативністю, а через це – з аналізом, обґрунтуванням, свідомим вибором, високим ступенем самостійності системи, відповідальності. Тому питання різноманітності, в його різних аспектах, не допускає спрощених трактувань.

Питання різноманітності також грає важливу роль у визначенні сутності регулювання. Так, американські дослідники Ф. Кортес, А. Прзеворський, Дж. Спрейг пишуть, характеризуючи регулювання в суспільних системах, що коли соціальні наслідки певного соціального стану мають менший ступінь варіації, ніж сам цей стан, то ми можемо очікувати, що соціальна система регулює ці наслідки. У суспільстві, яке характеризується періодами інтенсивного соціального напруження і незначним соціальним конфліктом, діють певні механізми для запобігання катастроф.

Якщо простежити регулятивні механізми економічної поведінки, що застосовувалися в ході виникнення капіталістичної системи, то можна виділити такі: стихійно-конкурентний, стихійно-монопольний, державний.

У рамках першого механізму регулювання здійснюється на основі встановлення відповідності діяльності окремих суб'єктів суспільним критеріям, що формуються як середньозважена тенденція. Система як ціле ще не відіграє ніякої ролі – системні критерії формуються стихійно, пасивно, система має високий ступінь ентропії, оскільки малоструктуризована: окремі її складові або мають приблизно однорівневий статус, або недостатньо пов'язані одна з одною. Складові мало залежать одна від одної. Використовуючи термінологію О.Г. Спіркіна, капіталістичне суспільство такого типу можна назвати неорганізованим.

Другий механізм передбачає започаткування процесу системогенезу. Система ще не сформована як ціле, але її ентропія зменшується завдяки поглибленню процесу її структуризації, тобто виокремлення частин з різним статусом. У даному разі стихійність долається на рівні частин, але ще залишається на рівні цілого. Між частинами з'являються упорядковані зв'язки, формуються сталі відносини "домінування-підпорядкування", поступово утворюються фіксовані схеми економічної поведінки. Зростає взаємозалежність частин. Цей механізм можна назвати організованим (за тією ж термінологією).

Третій механізм економічної організації капіталістичного суспільства характеризується проникненням організації з нижчих на вищий рівень, тобто в системі існують уже не тільки упорядковані частини, але й система як ціле.

Таким чином, ринкова система може бути нестабільною сама по собі, якщо вона містить недостатній регулятивний механізм [103].

Слід зробити методологічне зауваження, що стосується логічного статусу концепції регулювання в ході дослідження будь-якої системи. Академік В.М. Глушков писав, що часто незамкнуті системи є частинами більш загальної замкнутої системи, і, як правило, уявлення про ту чи іншу незамкнуту систему відображає певний рівень абстрагування; в дійсності зворотні зв'язки, які потрібні системам, існують, хоча й знайти їх буває доволі складною річчю. Незамкнута система, тобто така, яка перетворює вхід у вихід без впливу виходу на вхід, характеризується логічною недостатністю. Результат функціонування такої системи завжди буде залежати від типу вхідної, функції, яка, в свою чергу, визначається середовищем.

Тому, повна наукова відповідь про закономірності формування системної реакції і її взаємодію з середовищем не може бути отримана, якщо ті об'єктивні сили, що діють у середовищі, є об'єктом абстрагування. Кожна теоретична сфера досліджень має свій предмет, який може бути охоплений

частково - через розрізнення системи й середовища, та повністю – через подолання межі, що відділяє систему від середовища, шляхом включення принципових складових середовища до системи. Природно, що йдеться про відносну повноту – адже весь світ є єдиною системою, що характеризується зростаючою взаємозалежністю своїх підсистем. За висловом М. Павловського, найпростішим, базовим методом регулювання в економічній системі є ринкове саморегулювання як ланка із зворотним від'ємним зв'язком. Аналогічним базовим принципом регулювання в техніці також є побудова систем із від'ємним зворотним зв'язком. Цей принцип є природним – інстинктивним. Він реалізує найпростіший закон регулювання – за відхиленням. При цьому, людський розум, інтелект створив у техніці більш складні і значно досконаліші системи управління, ніж необхідно, але елементарна система управління із жорстким зворотним зв'язком. Розумова діяльність людини реалізувала складні закони регулювання, коли до сигналу відхилення додаються сигнали, пропорційні швидкості змінної величини, прискоренню, а також закони регулювання за збуренням, із запізненням, у передачі сигналів тощо. Як в техніці, так і в економіці на рівні елементарного регулювання за відхиленням, тобто ринкового саморегулювання, неможлива навіть постановка задачі про оптимальність, про інваріантність системи регулювання до деякого класу збурень тощо. В той же час будь-які складні системи регулювання можуть бути стійкими лише за умови наявності в законі регулювання сигналу, пропорційного відхиленню, що еквівалентно в економіці наявності основної ланки ринку – ринкового саморегулювання.

Економічні ж та суспільні системи мають і суттєву відмінність від технічних систем. Цю відмінність дослідив Дж. Сорос. Вона полягає в рефлексивності зворотного зв'язку в економіці і суспільстві.

Рефлексивність – це механізм двостороннього зворотного зв'язку між мисленням та реальністю. В економічній

діяльності суспільства наявність мислячого суб'єкта супроводжується одночасною дією і від'ємного, і додатного зворотних зв'язків. Це призводить до помилок і вносить елемент невизначеності в систему. Мабуть, прояв цього чинника і покликав до життя теорію раціональних очікувань. Єдиний спосіб зменшення впливу додатних зворотних зв'язків – це втручання держави в економіку, тому згідно системної точки зору, суспільство стійкого зростання можна назвати таким суспільством, яке забезпечене інформаційним, соціальним та інституціональним механізмами, необхідними для контролю позитивних контурів зворотного зв'язку. Отже, рефлексивність зворотного зв'язку в умовах вільного ринку завжди зменшує як запас стійкості економічної системи в цілому, так і запас стійкості в межах кожної її сфери.

Як наголошує М. Павловський, стійкість економічної системи є необхідною, але недостатньою умовою для економічного зростання. Коли ж економічна система нестійка, то навіть не може бути мови про вихід із кризи, а не те, що про розвиток. Для простоти сприйняття скористаємося аналогіями із регулюванням у технічних системах на прикладі найбільш досконалих систем керування, які створила людина, – систем керування рухомими об'єктами, зокрема літаками.

Викладене вище робить очевидними такі узагальнення. Необхідна умова стійкості: для того, щоб економічна система була стійкою (а це потрібно для розбудови суспільства стійкого зростання), необхідно, але недостатньо, щоб у цілому, з урахуванням рефлексивності, переважав від'ємний зворотний зв'язок (за аналогією кермо з літаком має повертатися в правильному напрямку). Крім того, необхідні і достатні умови нестійкості: для того, щоб економічна система була нестійкою, необхідно і достатньо, щоб з урахуванням рефлексивності, переважав додатний зворотний зв'язок (кермо повертається не в тому напрямку) або щоб зворотного зв'язку зовсім не було (літак без керма).

І, на закінчення, слід було б визнати такий контекст: відкриті, нелінійні, неврівноважені економічні системи характеризуються нестійкістю. Така поведінка притаманна класичним ринковим системам. Наведені тут приклади системного аналізу нестійкості і неспроможності ліберальних ринкових систем з точки зору їх регулятивності і перетворення їв ліберально-ринковий фундаменталізм, як невдалий мутант на українському тлі, на нашу думку, виходить від ігнорування наступності за кроком "А" (системний аналіз) – кроку "Б" (синергетичний підхід). Адже, в попередніх розділах ми повідомляли, що синергетика протилежна механіцизму і діалектиці як методу пізнання закритих економічних систем, досягненню цілей рівноваги як генеральна мета "керування". Досягнення стійкості систем потребує великих синергетичних втрат, породження ентропії і, в кінцевому підсумку, руйнування системи.

В інструментарії механістичного дослідження поведінки систем ми так і не знайшли значення суб'єктивного елемента. Так повинно бути, тому що прерогатива синергетичного підходу – це провідний і присутній на всіх рівнях системи її елемент "Людина – Економіка". І тут, слід нагадати слова Ден-С'яо-Піна про те, що немає значення, якого кольору кішка – головне, щоб вона добре ловила мишей. Тобто, рівень "синергійності" будь-якої національної економічної системи визначається мірою її ефективності, наскільки вона слугує інтересам кожного громадянина країни.

На нашу думку, показниками такої міри є еквівалент відтворення життєвих потреб (ЕВЖП), який визначає ступінь створення умов відтворення робочої сили за рахунок заробітної плати та інших матеріальних джерел (доходи від експлуатації власності, корпоративні доходи тощо). Як бачимо, ЕВЖП має бути за межею позитиву, тобто завжди більше одиниці.

На величині > 1 побудований і механізм автопілотування (створення умов) стійкості економічної системи. Згадаймо закон, прийнятий в США ще в 30-ті роки ХХ століття: індекс

паритетності цін на продукцію фермерських господарств і промислових підприємств, продукція яких використовується у фермерських господарствах, теж має величину, не рівну, а більшу одиниці.

Мультиплікатор макрорівності ринку, або відношення приросту суспільного доходу до приросту суспільного споживання теж не дорівнює, а більше одиниці.

Отже, як бачимо, згідно постулатів синергетики, рівновага не є метою регулювання стійкості макроекономічної системи, регулювання здійснюється поза межою рівноваги, тобто на рівні надрівноваги.

Покажемо це на прикладі створення пріоритету продовольчого ринку в національних економічних системах ринково розвинених країн (шведська модель).

Як відомо, у нинішній економічній ситуації в Україні ціна рівноваги (попит = пропозиція) дуже низька для того, щоб забезпечити виробника сільськогосподарської продукції розміром прибутку, який достатній для відтворення виробництва й належної конкурентоздатності (рис.4.1.).

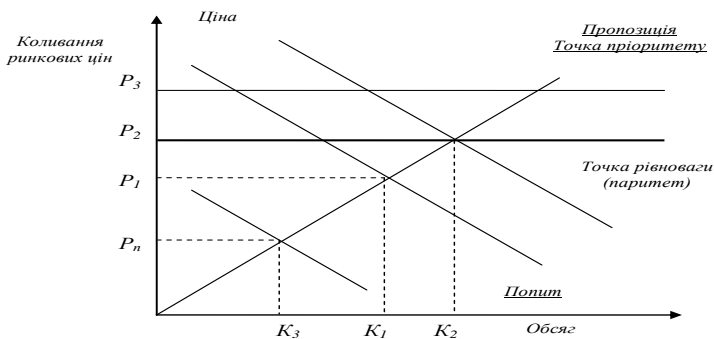


Рис. 4.1. Точка рівноваги, пріоритету та необхідний рівень цін

Отже, держава повинна підвищувати ціни до необхідного рівня $P_1 - P_2 - P_3$ і тримати його доти, поки обсяг виробництва у зв'язку із зменшенням пропозиції, не стане падати до проміжку $K_1 - K_3$.

Коли ж з'являється надлишок виробництва ($K_1 - K_2$), тоді держава може експортувати лишки продукції в інші країни. Однак, в умовах тривалого дефіциту продовольства, таке явище досить далека перспектива. Як відомо, низькі державні закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію (P_n) призводять до скорочення обсягу її виробництва ($K_1 - K_3$), створюючи дефіцит та кризові явища.

Найактивнішими блоками механізму регулювання цін є відрізок $P_1 - P_2 - P_3$, на рівні якого ціни на продукти сільськогосподарської праці повинні компенсувати витрати виробництва і забезпечити необхідний для розширеного відтворення та протистояння коливанню ринкових цін прибуток. Причому, точка рівноваги (паритет) ні в якому разі не може бути мінімальним рівнем цій на продукти сільськогосподарської праці, оскільки, в динаміці ринку, якщо настає така рівновага, в силу сезонності виробництва сільське господарство знову відставатиме. А для того, щоб подолати це відставання, потрібні подвійні зусилля.

Отже, мінімальний рівень цін, або критична межа ціни на сільськогосподарські продукти повинна бути вищою від точки рівноваги (паритету) цін на відрізок $P_1 - P_2$ у розмірі, який дає змогу протистояти підвищенню цін конкуруючими галузями. Щоб забезпечити постійну перевагу (пріоритет) ціни, з метою відтворення сільськогосподарського працівника і його виробничого середовища, необхідно підводити рівень $P_2 - P_3$ до точки пріоритету ціни, яка, як «сонячний зайчик», віддзеркалюється від поверхні цін конкурентів, ніколи не дозволяє наблизитися до нього.

Основними конструктивними елементами таких цін є вартість виробничих, соціальних, побутових, культурних, екологічних потреб сукупного сільськогосподарського працівника. При цьому, держава повинна чітко контролювати та оберігати ситуацію цін, щоб нижче критичної точки ціни (а не точки рівноваги) на продовольство ціни не опускалися. Щоб у механізмі такого регулювання на цьому місці завжди загорялась

червона лампочка: нижче опускати ціну небезпечно, бо неминуче настане суспільне пограбування результатів сільської праці, а отже, відбудуватиметься деградація села.

4.6. Гомеостатичність національної економіки

В основі методології синергетики виділяють два нарізних принципи буття: гомеостатичність та ієрархічність. Ці принципи характеризують фазу стабільного функціонування системи, її тверду онтологію, прозорість і простоту опису. Принцип ієрархічного підпорядкування Г. Хакена засвідчує наявність стійких дисипативних структур-аттракторів, на яких функціонує система, а довгострокові змінні системи підкоряють собі короткотривалі, формуючи репну ієрархію рівнів: макрорівень відрізняється сталістю перед мінливим мікрорівнем, а в ролі аттрактора виступає макрорівнем система. Гомеостаз – це підтримка програми функціонування системи, її внутрішніх характеристик у деяких рамках, що дозволяють їй існувати у оптимальному режимі і рухатись до своєї мети. В цілому економічній системі ринкового типу найбільш характерна ознака нестійкості, а рівноважливий стан очікується як вельми бажаний і більш стабільний, в умовах ринку є лише прагнення до рівноваги, і до якого спрямовані погляди всіх дослідників та проєктантів.

В попередньому пункті, ми повідомляли про те, що для того, щоб рівновага дійсно існувала і тримала свій всезростаючий рівень, потрібно постійно зазирати за рівень надрівноваги. Причини циклічності економіки широко відомі (понад 200 концепцій криз!), тому що вони носять об'єктивний характер. І так, нагадаємо, що класичний короткий цикл має чотири фази (рис. 4.2).

1 фаза – криза (Крⁿ), рецесія, різке скорочення;

2 фаза – депресія (Депⁿ), найбільш тривала та небезпечна;

3 фаза – поживлення (Пожвⁿ), вельми обмежена, ведуча до рівноваги і над рівноваги;

4 фаза – піднесення (Піднⁿ), призводить до перегріву економіки.

Вертикальна вісь (ОС) відображає рівень суспільного споживання, а горизонтальна вісь (ОД) – рівень суспільного (національного) доходу.

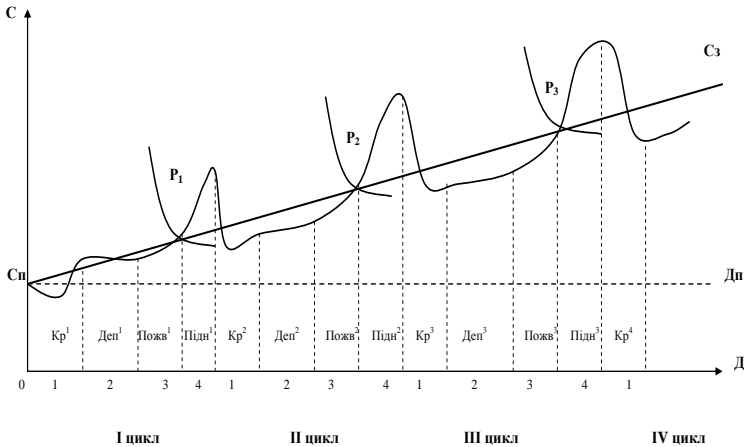


Рис. 4.2. “Кардіограма” циклічності економіки (за Є. Ходаківським)

P_1, P_2, P_3 – рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції відповідно першого, другого та третього циклу, яка так відома всім студентам економічного профілю і всім, хто починає вивчати економічні дисципліни.

Вісь Сп-Сз (споживання, початкове-споживання, зростаюче) символізує піднесення економіки, а кут СзСпДп, що утворюють пересічні прямі Сп-Сз і Сп-Дп (Дп – доходи початкові), показує темпи економічного зростання.

Оскільки основні макроекономічні показники ВВП, ЧНП формуються на базі доходів домашніх (сімейних) господарств, стан національної економіки суттєво залежить від розміру сімейних доходів у співставленні з витратами.

Головна умова ефективного функціонування сімейного (домашнього) господарства: еквівалент відтворення його

життєвих потреб повинен бути лише позитивним. Тобто наявність позитивного сальдо сімейного бюджету або відношення доходів до витрат сім'ї повинен бути більше одиниці.

За дослідженнями О.М. Охрімчук, еквівалент відтворення життєвих потреб має значення нижче одиниці в таких сім'ях: вчителів – 0,7-0,8, медпрацівників – 0,7-0,9, спеціалістів і працівників культури – 0,6-0,8, пенсіонерів – 0,5-0,6.

Як бачимо, інтелектуальна та первинна аграрна сфера не ефективно функціонують і відтворюють необхідні потреби. Згідно теорії недоспоживання, порушення в структурі доходів і прибутків збільшує диференціації, деформує структуру попиту, звужує внутрішній ринок і призводить до скорочення обсягу виробництва, а відтак і унеможлиблює перехід на відрізок пожвавлення економіки.

Отже, гомеостатичність національної економічної системи суттєво залежить від профіциту сімейних бюджетів і є основою її гомеостатичності.

Нагадаємо, що гомеостатичність характеризує фазу стабільного функціонування системи, її тверду онтологію, прозорість і простоту опису.

5. АГРАРНИЙ ГЕШТАЛЬТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1. Домінування аграрного напрямку в національній економіці

Наша країна займе належне їй місце в світовому економічному співтоваристві активно використовуючи свій багатющий земельний потенціал, здоровий інтелект і вроджену працелюбність її людей. Сама природа буття України підказує, що і в період здолання депресії і наступного розвитку не може бути іншого шляху, а ніж створення пріоритету аграрія в системі ринкових відносин, переорієнтації національної економіки в аграрному напрямку в першу чергу за рахунок пріоритетного інвестування аграрного сектора економіки.

Про необхідність такої орієнтації стверджують дані та досвід інших країн. В кращому за економічними показниками 1991 році в Україні в суспільній продуктивності праці частка аграрного сектора займала 20%, на цей час у США - 62, Франції - 53 відсотки. Як бачимо, рівень аграризації національної економіки в цих країнах вдвічі вищий, ніж в Україні (табл. 5.1.).

Таблиця 5.1

Порівняння національного та аграрного рівня продуктивності праці (тис. дол. на одного середньорічного працівника), 1991 р.

Рівень продуктивності суспільної праці	Україна	США	Франція
Національний	10,5	47,1	38,9
Аграрний	2,9	29,3	20,7
Аграрн./нац. - %	20	62	53

В першу чергу слід зазначити, що рівень аграризації, на нашу думку, - це цілком коректна і логічна термінологія,

стосується узагальнюючого, кінцевого, результативного показника структури ефективності суспільного виробництва, відображає питоме значення ефективності сукупного сільськогосподарського працівника в макроекономічній ефективності відтворення національного продукту. Принаймні, таку термінологію доцільно було б застосовувати в економічному і популярному лексиконі і не лише для лаконізму, і як антонім індустріалізації, а в першу чергу для пояснення тих результатів, що мають економічно потужні країни за рахунок державного протекціонізму та найбільшої уваги до аграрного сектору економіки. І ця ідея повинна інсайтом пронизувати свідомість керівної еліти нашої держави.

Механізми державного регулювання системи національних ринків, де пріоритети належать аграрній сфері і, зокрема, ринку продовольства, широко відомі і добре висвітлені в зарубіжній та вітчизняній літературі. В США, наприклад, кожні 2 з 5-ти фермерів одержують дотації з джерел федерального бюджету до рівня ринкової ціни (проф. Йоханансон, США). У Франції, Німеччині і навіть у Японії, де переважає дрібносімейне сільськогосподарське виробництво, в окремі роки різними пільгами їх держави компенсують понад 50% їх витрат.

Покажемо, як з точки зору необхідності активного втручання держави в регулювання макрорівноваги національного ринку, так і механізму його здійснення, може бути приклад «Шведської моделі ринкової економіки».

Відомий у світі економіст Клас Еклунд в книзі «Ефективна економіка (шведська модель)» зазначає: «Регулювання може застосовуватись також і тоді, коли ціна рівноваги вважається надто низькою. Типовим прикладом такого роду може бути сільськогосподарська політика в ситуації, коли ціна може бути надто низькою для того, щоб забезпечити доход землероба, хоч би за помірними стандартами. Іншою причиною підвищення цін вище від ціни рівноваги може бути бажання стимулювати ріст виробництва

продовольства в такій мірі, щоб країна мала самозабезпечення, рівень якого вважався достатнім з точки зору безпеки». І, як підсумок: «... шведська сільськогосподарська політика включає, як систему регулювання, підвищуючи ціни на продовольство, так і систему дотацій, що знижує зростаючі ціни за рахунок регулювання ціни».

На Україні започатковані законодавчі основи для формування політики державної підтримки та відтворення аграрія. Однак відсутність положень інвестиційного пріоритету аграрного сектору призводить до того, що абсолютне і відносне збіднення селянства зростає, а разом з ним і всього населення країни. Гостра проблема економіки продовольства стає основною причиною соціальної напруги. Вартість місячної медичної норми харчування і на далі буде зростати.

І далі триває руйнація виробничого потенціалу. Фактично зупинилось поновлення основних фондів. Особливо гострою стала проблема оборотних засобів, що приводить до порушення відтворення економічної родючості ґрунтів, зниження до неефективних рівнів продуктивності тварин і через це зниження їх кількості. Низький рівень оплати праці сільськогосподарських виробників, заборгованість виплат зводить нанівець можливості відтворення їх робочої сили, ускладнює демографічну ситуацію в селі.

Життя підказує, що анахронічною є концепція паритетності цін на товари промислового та сільськогосподарського походження. І ось чому.

На відміну від інших галузей період виробництва в сільському господарстві розтягнутий у часі, процес формування кінцевого продукту обмежений швидкістю протікання біологічних процесів в рослинництві та тваринництві, що обумовлюється сезонністю виробництва, а також великою залежністю та впливом кліматичних умов. Отже, в конкурентному середовищі сільськогосподарське виробництво найбільш вразливе в цьому зв'язку об'єктивно потребує постійної уваги та підтримки з боку держави.

По своїй об'єктивній природі, в зв'язку з сезонністю виробництва, сільське господарство не в змозі оперативно заводити механізм підвищення цін для утримання паритету і належної конкурентоздатності з іншими галузями виробництва чи обслуговування.

Створення однакових стартових можливостей виробництва з початку року може лише забезпечити на короткий проміжок часу деякий ціновий паритет, а далі знову сільське господарство, в силу сезонності виробництва, займатиме останні позиції.

5.2. Методичний інструментарій Класа Еклунда (швецька модель)

Використовуючи методичний інструментарій Клас Еклунда, ми вважаємо, що в нинішній ситуації України, орієнтуюча на ринкову рівновагу ціна недостатня для того, щоб забезпечити виробника сільськогосподарської продукції розміром прибутку, достатнього для відтворення виробництва та його належної конкурентоздатності.

В теперішній час низькі ціни на сільськогосподарську продукцію призводять до скорочення обсягу її виробництва і галузевої доходності. І це основне гальмо для виходу з депресії та на відрізок “пожвавлення” національної економіки.

За нашими дослідженнями рівновага (паритет) ні в якому разі не може бути мінімальним рівнем цін, так як в динаміці ринку якщо настає така рівновага, сільське господарство, в силу сезонності виробництва, знову відставатиме.

Отже, мінімальний рівень цін, або критична межа ціни на сільськогосподарські товари, повинна бути вищою від точки рівноваги (паритету) в розмірі, який дозволяє протистояти підвищенню цін конкуруючими галузями.

Однак, існує і критична межа ціни, яка виникає в той час, коли конкуруючі сільськогосподарські галузі здобувають перевагу і лідирують (тимчасово, постійно, прискорено) над цінами на сільськогосподарську продукцію. Визначення індексу

динаміки такого лідерства (розміру мультиплікації ціни) є головним орієнтиром для дотування галузі сільського господарства, яке повинно стати основною економічною функцією держави в регулюванні макрорівноваги національного ринку. При цьому, вже на старті повинно бути запрограмовано певне упередження ціни.

А, взагалі, регулювання повинно здійснюватись над рівновагою, яка згідно постулатів синергетики ніколи не буває стійкою.

На величині „> 1” побудований і механізм автопілотування (створення умов) стійкості економічної системи. Згадаймо закон, прийнятий в США ще в 30-ті роки ХХ століття: індекс паритетності цін на продукцію фермерських господарств і промислових підприємств, продукція яких використовується у фермерських господарствах, теж має величину, не рівну, а більшу одиниці. Виробництво, який не дорівнює, більше «одиниці».

Для пояснення наукових основ створення пріоритету аграрія на макрорівні через інвестиційний мультиплікатор звернемось до класичної теорії “економікс”.

Згідно сучасної концепції сукупного попиту та сукупної пропозиції вирівнювання рівноваги національного ринку в системі макроекономічних категорій, що застосовується в ООН, визнано таку тотожність: загальний обсяг національного виробництва визначений як валовий національний дохід (спрощено Д) і розглядається як сукупна пропозиція. Сукупний національний попит відповідає величині валового національного продукту і визначається сумою таких компонентів: видатків споживання (С), додаткових інвестицій (І), урядових видатків (У), тобто: $D = C + I + U$, де У - урядові видатки або трансферти населенню (в нашій моделі виплати сільському населенню) є відносно постійна величина (не так часто селянам підвищують пенсію), а тому в обчисленнях умовно не приймаються.

Досліджуючи циклічний характер ринкової економіки, видатний англійський вчений професор Кембріджського університету, лауреат Нобелівської премії Джон Майранд Кейнс (фундатор концепції державного регулювання ринкової рівноваги, за його сценарієм виходили з кризи «великої депресії» США і країни Заходу) дослідив теорію тенденції недовантаженого попиту, коли темпи приросту виробництва національного доходу відстають від темпів споживання. А для того, щоб макрорівновага відбулася необхідно таке положення:

$$\frac{\Delta \dot{A}}{\Delta \dot{N}} > 1$$

$\Delta \dot{A}$ - темп приросту сукупного доходу;

$\Delta \dot{N}$ - темп приросту сукупного споживання.

Досягається такий стан за допомогою мультиплікатора-вирівнювача. Практично здійснюється через нарощування валових інвестицій¹.

Для регулювання рівноваги національного ринку така теорія має принципове значення. Особливо в кризовій і депресивній фазі економічного циклу. В цей період, як вказував Дж. Кейнс, «королевою» стає інвестування. Він пропонував такий сценарій виходу економіки з кризового стану та наступної стабілізації макрорівноваги: держава дає дешевий кредит під інвестиції, гроші йдуть в хід, здійснюється виробництво, залучається робоча сила, збільшується платня, інвестиції підвищують споживання.

Отже, інвестиції (державні, приватні та іноземні) – провідний чинник регулювання макроекономічної рівноваги ринку, особливо на депресійному відрізку (в науковій термінології здобув назву «кейнсіанський») кривої суспільної

пропозиції. В цьому зв'язку вбачається, що в закінченому вигляді макроекономічне регулювання рівноваги національних ринків через мультиплікатор інвестицій в аграрній сфері може мати таке зображення (рис. 5.1).

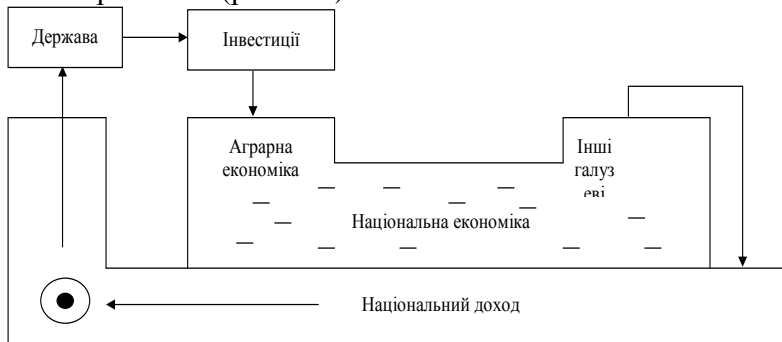


Рис. 5.1. Схема регулювання рівноваги національного ринку з допомогою інвестицій в аграрний сектор

Інтерпретація цієї схеми така. Якщо розглядати економіки, як сполучені посудини, то „річка національного ринку” завжди буде повною, коли в посудину „аграрна економіка” держава (та інші інвестори); постійно подають ін'єкції капіталу з джерел національного доходу чи інших спеціально створених джерел, забезпечуючи таким чином пріоритет умов і відтворення самого аграрія.

5.3. Синергетичні засади формування макросегментів ринку землі

В еволюції наукового світогляду сталися корінні і незворотні зміни: людство відмовилося від механістичного сприйняття картини світу та матеріалістичної діалектики як методу пізнання, що розглядає досліджуваний об'єкт як стан закритої динамічної системи, ознакою якої є стійка рівновага, яка визначає генеральну ціль керування будь-якою системою.

Нині передова наукова думка ґрунтується на методології синергетики, тобто методології пізнання закономірностей і

процесів самоутворення (штучного утворення) структур, налаштування на самоорганізацію та самостабілізацію систем [94].

Зупиняючись на механістично-діалектичній методології, ми зупиняємось на певному рівні задоволення системи її рівноважним станом, гальм якого в поведінці складних, дисипативних неврівноважених системах, до яких належать економічні, не буває. Синергетичний стан системи – це “вічний бій, спокій нам лише сниться” (Олександр Блок).

На українському теоретичному терені з'являються паростки синергетичного мислення, що презентується у навчальному процесі КНЕУ ім. В.Гетьмана при читанні лекцій обов'язкового для економічних спеціальностей курсу: "Синергетика та самоорганізація економічних процесів" (Білоус В.С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: ББ1 Навч. посіб.- К.: КНЕУ, 2007.-376с.)

В Житомирському національному агроєкологічному університеті та Житомирському технологічному університеті при викладанні економічної теорії та економіки підприємств ще з 2003р. використовуються навчальні посібники "Синергетика економічних систем" (І.Г.Грабар, Є.І.Ходаківський, О.В.Вознюк, Л.Ю.Возна), "Економіка та менеджмент праці. Праксеологічний аспект", монографії "Синергетичні парадигми економіки" (Ходаківський Є.І., Грабар І.Г., Цал-Цалко Ю.С., 2007. - 136с.), "Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики" (Ходаківський Є.І., Данилко В.К., Цал-Цалко Ю.С., -2009.- 323с.).

При аналізі агроєкономічної системи ми виходимо з того, що сільськогосподарське виробництво як складна, мультикомпонентна агроєкономічна система повністю підлягає синергетичній кластеризації, оскільки: постійно перебуває у стані нерівноваги, ні в якому разі не може бути закритою системою, процеси самоорганізації та кооперативних зв'язків характерно виражені, біфуркації (роздвоєння, множення процесів) в силу циклічності виробництва можуть бути

передбачуваними, хаос, породжений біфуркаційним станом невірноважених нелінійних (дисипативних) систем, структуризованим.

Але як на макрорівні, так і в низових ієрархіях агроекономічної системи основним детермінантом, що визначає загальний розвиток нової синергійної (об'єднаної) якості стану системи є функціонування головного ресурсу системи – землі.

В економічних та популярних колах широко відома формула багатства: «Земля плюс Праця». За визначенням Вільяма Петті (17ст.): «Земля – мати багатства, батько – труд».

Основними детермінантами синергії функціонування земельного ресурсу є двуїстичний характер землі як засобу виробництва і як предмету праці, обмеження землі в просторі, що об'єктивно зумовлює необхідність абсолютної земельної ренти, властивість відновлювальної якості землі через зростання родючості і, як наслідок, виникнення синергійного ефекту у процесі взаємодії речовин ґрунту, природного фактору та кількості і якості вкладеної праці.

В середовищі вартісних категорій об'єктивною є вищий розмір земельного доходу (прибутку) від середньозваженої норми галузевих доходів, тобто наявність вищої норми доходності.

У цьому зв'язку включення товару «Земля» в товарообіг є головним антидепресантом сучасного стану агроекономічної системи. За даними к.е.н., доц. Возної Л.Ю. на депресійному відрізку стану економіки викликає великий ступінь диференціації фактично діючих цін і прибутковості для окремих сегментів (галузей) ринку (див. Возна Л.Ю. «Особливості циклічності в розвитку економіки України на сучасному етапі / автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук») – «... за нерівноваги зростає варіація цін і прибутковості, а також нееквівалентність міжгалузевого обміну, коли наявність сектора дуже високих прибутків стає можливою за рахунок сектора з дуже низьким або від'ємним рівнем прибутковості».

Безумовно, такий рівень прибутковості має аграрний сектор економіки.

Основою формування ринкової системи є взаємовідносини її (системи) первинних елементів: фірми (підприємства), що виконують виробничу функцію, і – домашні господарства, яким належить провідна функція споживання (рис.5.2).

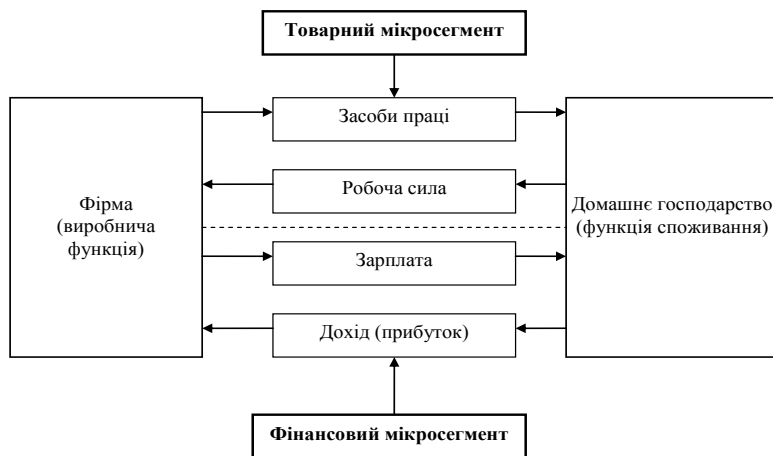


Рис.5.2. Зародження товарного та грошового мікросегментів ринку

Зародження ринкових відносин на рівні "фірма – домашнє господарство" відбувається в процесі обміну товару "Робоча сила", надходить від домашнього господарства, та споживання товару "Засоби виробництва", що від фірми (підприємства).

Таким чином, формується верхній або за змістом товарний мікросегмент ринку. Нижній мікрорівневий сегмент формується як грошовий компонент („зарплата", „дохід") у еквівалентності до верхнього.

В такій же аналогії формуються макросегменти ринку національної економіки, - верхній макросегмент - товарний (з

набором всіх товарних ринків: продовольчого, нерухомості, засобів виробництва, робочої сили, ідей тощо) і нижній - фінансовий (грошовий) макросегмент, що об'єднає ринок капіталів, ринок грошей (грошових агрегатів), фондовий ринок і ринок валюти. В загальному вигляді макроекономічна система національної економіки ринкового типу має структуру, що схематично наведено на рис. 5.3.

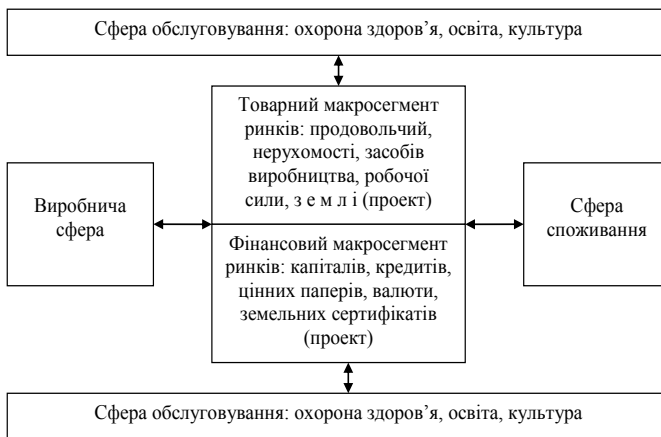


Рис. 5.3. Товарний та грошовий макросегменти ринку

При першому варіанті формування цін на продовольство здійснюється без компонентів вартості землі. Рівень цін на сільськогосподарську продукцію низький, що забезпечує лише від'ємний еквівалент відтворення потреб сільськогосподарського виробника. Для забезпечення життєдіяльності аграрної галузі в умовах ринку функція держави може бути лише високодотаційною і в теперішній ситуації не реальною.

При варіанті «Земля в товарообігу» формування цін на сільськогосподарські товари відбувається з врахуванням компонентів ціни землі, і, зокрема, витрат капіталу. Провідною функцією держави стане регулююча, через ринкові та правові важелі. Враховуючи нинішній кризовий стан економіки, коли

можливості експансіоністської політики активного втручання держави в розвиток аграрного сектору обмежені, ми зробили спробу сконструювати варіанти стабілізації економіки АПК на основі традиційних підходів, коли ринок землі відсутній (рис. 5.4) і при включенні землі в товарообіг.

Номер варіантів	Формування цін на продовольство	Рівень цін	Еквівалент відтворених потреб	Функція держави
1. Ринок землі відсутній (сучасний стан)	Без компонентів вартості на землю	Низький	Від'ємний	Дотаційна
2. Земля в товарообігу	З врахуванням ціни землі	Достатній для відтворення	Наявність еквіваленту	Регулююча

Рис. 5.4. Варіанти стабілізації економіки АПК.

Отже, логічно передбачається, що ринок землі стане провідним чинником стабілізації та розвитку економіки АПК, головною альтернативою загальної економічної стабілізації України (рис.5.5)

Рівень ринку	Форма товарообігу землі	Організаційні форми господарювання	Ситуація на макрорівні	Ситуація на мікрорівні
Місцевий	Пайово-сертифікатна	Приватно-орендна	Наповнення макро-сегментів товарного ринку, еквівалентне збільшення фінансовій засобів	Активізація на основі здешевлення кредитів і надання їх під заставу землі
		Приватно-кооперативна		
	Пайово-акціонерна	Акціонерна		
Локальний; регіональний	Банківсько-іпотечна	Земельні іпотечні банки		

Рис.5.5. Стратегія формування ринку землі

Зі збільшенням товарообігу землі (рух сертифікатів від приватно-орендної форми, тобто за межі господарств, до іпотечних банків під заставу землі), загальна монетарна маса еквівалентно зростатиме.

6. ГЕШТАЛЬТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Загальні підходи до формування гештальту підприємства

Ідея застосування гештальтів як цілісного образу бачення діяльності підприємств набуває поширення на різних ієрархічних рівнях. У 2010 році у Збірнику матеріалів переможців Всеукраїнського конкурсу наукової творчості студентів спеціальності «Економіка підприємств» з'явилась публікація Шелукіна П.Г. під науковим керівництвом к.е.н., доц. Колосова Г.О. (Херсонський національний технічний університет) «Удосконалення управління діяльністю підприємства в умовах невизначеності на основі розробки системи гештальтів (образів)».

Публікації висвітлили загальні підходи до визначення системи гештальтів віртуального підприємства. Далі ми подаємо логічну конструкцію гештальтів будь-якого промислового чи аграрного підприємства.

Так зокрема визначено, що сучасний стан ринкових та постійна зміна кон'юнктури ринку економічного середовища країни з її динамічними процесами, збільшує вплив зовнішніх чинників на господарську діяльність підприємства. За таких умов, рішення приймаються фактично в умовах невизначеності, що робить актуальною проблему розробки алгоритмів прийняття рішення в умовах невизначеності.

В більшості випадків керівництво бачить загальний образ (гештальт) майбутнього результату діяльності з зазначенням та врахуванням можливої похибки. Тому сучасні підходи до аналізу діяльності підприємства та побудова матриць для отримання вихідної інформації для подальшого визначення стратегії підприємства передбачають не один, а низку можливих альтернативних сценаріїв з закладенням відповідного діапазону значень планових показників.

Ми говоримо про те, що сучасне керування підприємством зіштовхується з проблемою гнучкості швидкого

визначення пріоритетних сфер та напрямків діяльності з подальшим виділенням та направленням необхідного обсягу ресурсів. При цьому загострюється ризик прийняття хибного рішення, а також альтернативи використання ресурсів.

Описана ситуація вказує на недоцільність розгляду окремих показників сфер діяльності підприємства як цільових характеристик його функціонування. Вони залишають свою корисність, коли будуть розглядатися як проміжний гештальт при формуванні цільових гештальтів, сукупність та взаємодія яких відобразатимуть ступень досягнення цільового загального плану.

Гармонійне поєднання визначатиме дієвість гештальтів, тому вони повинні функціонувати на основі створення єдиної системи взаємозалежних та доповнюючих показників по всім сферам діяльності підприємства, окремі складові та сукупність яких розглядатимуться як гештальти різних рівнів та впливу.

Представлена методика виводить поняття автоматичних стабілізаторів на новий, мікроекономічний рівень. Розроблена система дозволяє використовувати її для приведення внутрішнього економічного стану підприємства до рівноваги, не дозволяючи снування диспропорцій та різких коливань у функціонуванні господарсько-економічної системи підприємства.

Використання сукупності гештальтів як автоматичних стабілізаторів дозволить значно зменшити часовий лаг виявлення кореня проблеми на самому початку негативних тенденцій діяльності підприємства з подальшим оперативним реагуванням та виправленням ситуації. Також представлена методика здатна відобразити загальну картину та спрогнозувати вплив рішень на всю систему з кінцевим результатом і виявленням резервів та потенціалу розвитку.

Ми вважаємо, що основним принципом побудови системи гештальтів повинен стати їхній ієрархічний поділ, який буде опиратися на основний визначальний гештальт, що відобразатиме як ефективність з потенціалом роботи

підприємства, так і складатися з усіх показників різних сфер діяльності, які визначатимуть його величину та динаміку в часі. При цьому розширення системи і зведення усіх показників по певним категоріям буде опиратися на проміжні гешталти, які будуть відображати основні характеристики групування в єдиний кінцевий результат. Також передбачається збереження логічної, науково обґрунтованої структури, що відповідала б практичним вимогам застосування і не несла суто теоретичної інформації. Можливість та ефективність практичного застосування системи повинна стати основною вимогою її побудови.

Треба наголосити на тому, що будь-який показник розглядається як гештальт різного рівня та характеру впливу на всю систему. Класичний аналіз показника є обмеженим через його трактування в розрізі впливу на нього складових внутрішніх значень формули. Тобто все зводиться до вузького розуміння показника і побудові на основі його значення подальших дій, ефективність та доцільність яких ставиться під питання, враховуючи нестабільність системи і слабку прогнозованість зовнішнього чинника.

Ми пропонуємо новий підхід як до окремого показника, так і до усієї системи, що формуватиметься з урахуванням кожного елементу відповідно до цільового образу. Категорія гешталту є широкою і базується вона на теперішньому і майбутньому образі. При цьому їхній діапазон охоплює різні рівні підприємства. Широке, різнобічне відношення до показника дозволяє розширити межі його розуміння та аналізу.

Особливого значення даний підхід набуває при його використанні в різних галузях економіки. Система гешталтів є гнучкою і здатна адаптуватись під функціонування підприємств різних напрямків та видів діяльності. Це дозволяє робити сам принцип, філософія підходу до формування гешталтів. Керівники підприємств різних галузей формують цільовий образ, враховуючи специфіку галузі та сукупність чинників, що впливають на внутрішнє та зовнішнє середовище даної сфери

діяльності. Таким чином, відбувається оптимізація системи відповідно до закладених логічних властивостей вхідної інформації.

Система буде вибудовуватись на логічних математичних розрахунках операцій по регулюванню та зміні ступеня впливу проміжних мікрогештальтів на цільові гештальти у відповідності з поставленою метою досягнення певного кінцевого образу та закладеної для цього вихідною інформацією. Надалі, при описанні системи, поняття «показник» розглядатиметься як гештальт і буде його синонімом.

Загальний алгоритм управління діяльністю підприємства в умовах невизначеності на основі розробленої системи гештальтів, можна відобразити через наступні стадії:

1. Формування коротко- та середньострокових цілей-гештальтів.

2. Визначення поточного комплексного стану підприємства за допомогою системи гештальтів:

- вибір блоку системи (виробництво, персонал, маркетинг та збут, фінансово-інвестиційна діяльність);
- внесення даних та розрахунок показників по відповідним гілкам кожного блоку;
- формування значення цільового гештальта на основі розрахунку проміжних показників в ієрархічній послідовності;
- виявлення ефективності та собівартості фактора виробництва;
- аналіз динаміки за роками, визначення ключових показників, що найбільше демонструють нестабільність та впливають на кінцеве значення цільових гештальтів;
- проведення аналогічних розрахунків по всім блокам;
- визначення наявних резервів та диспропорцій по кожному блоку;

- формування поточного стану аккумуляючого гештальта.

3. Розрахунок планових показників-гештальтів за наведеною у другому пункті послідовністю.

4. Визначення розривів між поточним станом та планом.

5. Прийняття рішень щодо ліквідації розривів.

6. Розрахунок альтернатив, вибір найоптимальніших шляхів досягнення планового гештальту.

7. Коректування планів, прийняття остаточних рішень.

В роботі обґрунтовано виділення двох цільових гештальтів: вартість фактора виробництва, що формуватиме собівартість; та ефективність, яка відобразатиме якісні характеристики чинника. Дані гештальти є цільовими для кожного фактора, що впливатиме на різні сфери діяльності підприємства.

Запропонований принцип аналізу факторів виробництва в розрізі співвідношення їхньої вартості та ефективності дозволяє оптимізувати витрати та обрати найраціональнішу комбінацію факторів, з наступним оперативним контролем та корегуванням в межах наявної виробничої функції.

Описана система та гештальти не є теоретичними і можуть бути визначені за допомогою логічних операцій та математичних розрахунків.

Підсумовуючи проведений аналіз з точки зору практичної корисності, зазначимо, що:

По-перше, система вирішує питання часового лагу на виявлення проблеми, аналіз необхідних рішень, їх безпосередню реалізацію та отримання перших результатів, дозволяючи виявити основу проблеми в її зародку та оперативно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

По-друге, взаємопов'язаність системи дозволяє зменшити витрати і зусилля на приведення її до рівноваги.

По-третє, при впровадженні та функціонуванні запропонованого механізму у керівництва з'явиться можливість зменшити ризики довгострокового планування.

По-четверте, власники малого бізнесу, які не мають професійно-кваліфікаційних навичок, отримують науково обґрунтований шаблон розрахунку ефективності роботи підприємства, що спростить процес керування та прийняття рішень і посилить конкурентоспроможність на ринку.

По-п'яте, запропонований підхід дає можливість об'єднати різні методики аналізу певних окремих сфер діяльності підприємства, що дозволяє акумулювати вже наявні знання з аналізу, прийняття стратегічних рішень та контролю діяльності підприємства. Використання єдиної системи гештальтів на основі поєднання вже впроваджених та апробованих методик дозволяє вийти на новий, досконаліший рівень керування підприємством в умовах невизначеності з покращенням ефективності його функціонування.

Описана система є основою для подальшої детальної розробки методики застосування єдиної системи взаємозалежних та доповнюючих гештальтів на практиці. Розроблений механізм матиме значний потенціал для подальшого удосконалення та розвитку.

6.2. Гештальти діяльності м'ясопереробних підприємств Житомирської області

Гештальт розвитку Житомирського регіону включає підсистему гештальтів, в тому числі гештальт розвитку м'ясопереробних підприємств. Сільське господарство Житомирщини здавна спеціалізувалося на галузі тваринництва. Наближення переробних підприємств до виробників сільськогосподарської продукції дозволяє зменшити транспортні витрати і покращити якість продукції, що, певною мірою стимулює самих аграріїв до розвитку тваринництва. Однак, наразі, існує ряд труднощів і перепон, які перешкоджають активізації процесу розвитку, діяльності та

підвищенню ефективної роботи підприємств даної галузі. Через нестачу сировини у скрутному економічному становищі опинилися всі м'ясопереробні підприємств. Розпадаються сировинні зони, зношується матеріально-технічна база, виробничі потужності цих підприємств використовуються не на повну силу. Низька купівельна спроможність населення призвела до проблем з реалізацією вітчизняної продукції навіть враховуючи скорочення обсягів її виробництва.

З метою виявлення цих факторів вважаємо за необхідне дослідити тенденції розвитку, зовнішні та внутрішні умови функціонування м'ясопереробних підприємств в розрізі районів Житомирської області, надати оцінку, виявити позитивні й негативні сторони та визначити особливості їх розвитку.

До м'ясопереробної галузі Житомирщини на сучасному етапі господарювання відносяться 26 м'ясопереробних підприємства, з яких 18 підприємств малі, шість середніх та два великі, які цілком забезпечують потреби населення області в м'ясних і ковбасних виробках. В умовах насичення споживчого ринку м'ясними виробами конкуренція розгортається між найбільш потужних галузевими підприємствами: товариства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» та «М'ясо Полісся», які знаходяться в обласному центрі, «Агропродукт» - в Любарському районі, Бердичівська ковбасна фабрика, Бердичівський м'ясокомбінат, Новоград-Волинський та Коростенський м'ясокомбінати.

Дослідження існуючих організаційно-економічних форм підприємств також є важливим з огляду на предмет даної дисертаційної роботи. Розподіл м'ясопереробних підприємств Житомирської області за їх організаційно-економічними формами наведений в табл. 6.1.

Як свідчать дані таблиці, серед м'ясопереробних підприємств досліджуваного регіону у 2013 р. переважали товариства з обмеженою відповідальністю, однак їх кількість у 2013 році порівняно з 2009 р. зросла на 63,2%. Найменшу

питому вагу серед м'ясопереробних підприємств у 2013 р. складали приватні (закриті) акціонерні товариства.

Таблиця 6.1

*Динаміка кількості м'ясопереробних підприємств
Житомирської області, од.*

Організаційні форми підприємств	Кількість підприємств, одиниць					2013 р. у % до 2009 р.
	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	
Всього м'ясопереробних підприємств в області	38	34	36	28	26	68,4
у тому числі:						
публічних (відкритих) акціонерних товариств	6	5	5	5	5	83,3
приватних (закритих) акціонерних товариств	3	2	2	2	2	66,7
товариств з обмеженою відповідальністю	19	18	18	13	13	63,2
приватних підприємств	6	5	7	4	3	50,0
кооперативів	3	3	3	3	3	100,0
державних підприємств	-	-	-	-	-	
підприємств інших організаційних форм	1	1	1	1	-	

Джерело: власні дослідження за даними статистичної звітності.

У 2013 р. спостерігається загальна тенденція до спаду, оскільки загальна кількість м'ясопереробних підприємств порівняно з 2009 р. скоротилася на 68,4%, з них публічних

(відкритих) підприємств зменшилось на 83,3%, приватних (закритих) підприємств – на 66,7%, товариств з обмеженою відповідальністю – на 63,2%, приватних підприємств – на 50,0%.

Кількість кооперативів та підприємств інших організаційних форм м'ясопереробної галузі досліджуваного регіону у 2013 порівняно з 2009 р. не змінилась.

Основним джерелом доходу для м'ясопереробних підприємств є виручка від продажу виробленої ними продукції. В табл. 6.2. наведені дані щодо кількості м'ясопереробних підприємств Житомирської області, які виробляли у досліджуваній період певні види продукції.

Таблиця 6.2

Характеристика м'ясопереробних підприємств Житомирської області за виробничою спеціалізацією¹, од.

Показники	Кількість підприємств, одиниць					
	2009 р	2010 р	2011 р	2012р	2013р	2013 р. у % до 2009 р.
Підприємства, що виробляють м'ясопродукти (включаючи субпродукти м'ясні) ²						
Всього, у тому числі:	243	173	141	111	93	38,3
- яловичину і телятину свіжу або охолоджену	226	164	132	103	81	35,8
- яловичину і телятину морожену	6	4	4	5	3	50,0
- свинину свіжу чи охолоджену	147	103	79	71	58	39,5
- свинину морожену	2	1	1	3	3	150,0
- м'ясо кролів і свійської птиці	–	–	–	–	–	–
Підприємства, що виробляють ковбасні вироби ²						
Всього, у тому числі:	16	16	12	14	14	87,5

- варені ковбаси, сосиски, сардельки	11	11	10	12	12	109,1
- напівкопчені ковбаси	13	13	12	12	11	84,6
- копчено-запечені	5	4	3	3	3	60,0
- варенокопчені, напівсухі, сирो-в'ялені, сирокопчені, включаючи «салями»	7	7	5	7	8	114,3
Підприємства, що виробляють м'ясні консерви						
Всього	1	1	–	–	–	–
Підприємства, що виробляють інші вироби з м'яса (балик, копченості, рулети, м'ясні делікатеси тощо)						
Всього	7	8	7	6	5	71,4

¹ Інформація надана по усіх підприємствах, які виробляли м'ясо та м'ясні вироби на території Житомирської області.

² Розбіжності між підсумком та сумою складових за рахунок підприємств, які виробляють декілька видів м'ясної продукції (наприклад: яловичину та свинину, або м'ясо та ковбаси).

Джерело: дані статистичної звітності ф. № 1-П НПП річна.

Незалежно від виробничої спеціалізації підприємства, кожне з них потребує необхідної кількості ресурсів для ведення господарської діяльності. Передусім мова йде про технічне забезпечення виробництва та його своєчасну модернізацію, а також про кадровий потенціал м'ясопереробних підприємств. Адже в сучасних умовах будь-яке виробництво стає все більш технологічним, потребує постійного інформаційного забезпечення щодо змін смаків і уподобань споживачів, вимог до якості продукції тощо.

З наведених у таблиці 6.2 даних видно, що переважна більшість м'ясопереробних підприємств регіону спеціалізуються на виробництві яловичини (телятини) і свинини свіжої або охолодженої. Це означає, що виробники переважно зорієнтовані на кінцевого споживача свого чи

навколишніх регіонів, оскільки пропонують продукцію з обмеженим терміном реалізації. Лише декілька м'ясопереробних підприємств протягом досліджуваного періоду виробляли м'ясо глибокої заморозки, 15% м'ясопереробних підприємств області займалися виробництвом ковбасних виробів і всього 5% підприємств виробляли балик, копченості, рулети, м'ясні делікатеси, тощо.

На основі даних таблиці 6.3 розглянемо існуючий стан забезпечення м'ясопереробних підприємств досліджуваного регіону капітальними ресурсами, що дасть змогу оцінити їх схильність та спроможність до технічного оновлення виробництва, покращення технічного озброєння працівників, підвищення ефективності використання основних засобів виробництва, тощо.

На основі показників ефективності використання ресурсів можна стверджувати про саме оптимістичний гештальт розвитку м'ясопереробних підприємств.

З огляду на певні показники як індикатори системи гештальтів м'ясопереробні підприємства регіону приділяють увагу технічному озброєнню виробництва. За досліджувані роки вартість основних засобів таких підприємств зросла удвічі. Введення в дію нових основних засобів (у середньому на суму 10 млн.грн.. на рік) мало місце щороку, але у 2013 р. темпи технічного оновлення підприємств галузі суттєво сповільнилися. При цьому ступінь зносу основних засобів у досліджуваній період коливався в межах 29-36%.

За період 2009-2013 рр. у м'ясопереробних підприємствах регіону майже у 2,5 рази зросла фондоозброєність праці. Це свідчить про те, що власники і менеджмент суб'єктів господарювання прагнуть модернізувати виробництво за різними напрямками, у т. ч. й стосовно умов і продуктивності праці.

Таблиця 6.3

Стан та використання виробничих ресурсів м'ясопереробних підприємств Житомирської області, од.

Показники	Роки					2013 р. у % до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Основні засоби і капітальні вкладення						
Наявність основних засобів на кінець року, тис грн	114415,0	193945,0	179319,0	188085,0	197883,0	в 1,7 рази
Вартість основних засобів (за первісною вартістю), тис грн	101582,1	168653,3	166779,9	174559,8	197883,3	в 1,9 рази
Валові капітальні інвестиції, тис грн	18043,2	73323,3	18555,3	14278,8	17231,1	95,4
Обсяг інвестицій в основний капітал, тис грн	11409,0	23641,0	15258,0	14316,0	26929,0	в 2,4 рази
Введення в дію нових основних засобів, тис грн	8170,0	20598,0	10149,0	11015,0	3958,0	48,4
Трудові ресурси						
Кількість найманих працівників, осіб	1925,0	2015,0	1518,0	1509,0	1483,0	77,03
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	1844,0	1927,0	1479,0	1472,0	1449,0	78,5
Стан використання ресурсів						
Ступінь зносу основних засобів, %	36,9	28,9	29,2	34,1	36,5	98,9
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,08	0,12	0,06	0,06	0,02	25,0
Фондоозброєність працівників м'ясопереробних підприємств, тис грн	55,08	83,6	109,8	115,6	133,4	в 2,4 рази
Фондовіддача у м'ясо-переробних підприємствах, грн	3,41	4,11	3,51	2,54	2,28	66,8
Фондоємкість продукції м'ясопереробних підприємств, грн	0,29	0,24	0,28	0,39	0,43	165,3

Джерело: розраховано за даними статистичної звітності (форма № 11-ОЗ).

Це можна вважати ще одним індикатором гештальту розвитку м'ясопереробних підприємств, оскільки зростання продуктивності праці створює додаткові умови для підвищення рівня її оплати.

У досліджуваному періоді відбувається укрупнення тих м'ясопереробних підприємств, що продовжують функціонувати. По-друге, значно менші темпи скорочення кількості працівників у порівнянні з темпами зменшення кількості самих підприємств може свідчити про поглинання одних суб'єктів господарювання іншими і використання потужностей колишніх підприємств як виробничих площадок для нових материнських компаній. Концентрація та модернізація виробництва може підвищити інвестиційну привабливість м'ясопереробних підприємств Житомирської області, зокрема дозволить розширити можливості для інтеграції.

Крім технічного і технологічного забезпечення м'ясопереробних підприємств, важливим чинником досягнення необхідного обсягу, асортименту і якості продукції для вказаних суб'єктів господарювання є їх доступ до сировини, у першу чергу м'яса. Для вітчизняних м'ясопереробних підприємств існує 2 основних джерела постачання м'яса:

1) закупівля тварин в живій вазі у сільськогосподарських підприємствах чи господарствах населення;

2) імпорт замороженого м'яса з-за кордону.

3 точки зору підтримки вітчизняного виробника і забезпечення кращої якості м'ясних виробів завдяки використанню для їх виробництва свіжого м'яса, пріоритетнішою виглядає закупівля живих тварин для подальшого їх забою. в Україні В табл. 6.4 наведені дані щодо динаміки продажу м'ясопереробним підприємствам області основних видів м'яса сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення регіону.

Таблиця 6.4

Динаміка виробництва та продажу м'яса сільгоспідприємствами і господарствами населення Житомирської області, тис. т.

Показники	Роки					2013 р. у % до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Обсяг виробленого м'яса сільгоспідприємствами (включаючи малі)						
Всього, у тому числі:	21315	14778	12836	12982	13613	63,9
- м'яса ВРХ	14584	10800	8507	8054	8118	55,7
- м'яса свиней	5639	3033	3777	4361	4979	88,3
- м'яса птиці	699	597	390	405	327	46,8
- м'яса інших видів (вівці, кози, коні)	393	348	162	162	189	48,1
Обсяг проданого м'яса сільгоспідприємствами області (без малих підприємств)						
Всього, у тому числі:	23750	17731	13860	14084	12624	53,2
- переробним підприємствам	14552	9584	7328	7007	7342	50,5
- на ринку	2246	2331	1712	1478	1218	54,2
- через інші канали реалізації	6952	5816	4820	5599	4064	58,5
Обсяг виробленого м'яса господарствами населення області						
Всього, у тому числі:	50252	55381	56161	61007	61568	122,5
- м'яса ВРХ	23265	26927	22633	22807	21165	91,0
- м'яса свиней	20157	21396	23766	26602	29720	147,4
- м'яса птиці	4704	4015	4927	6539	6116	130,0
- м'яса кролів	1384	1900	2152	2192	1393	100,7
- м'яса ін. видів (вівці, кози, коні)	742	1143	2683	2867	3174	4,3 рази

Як видно з представленої таблиці, за період 2009 - 2013 рр. обсяги виробництва м'яса сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області зменшилися на 36 %. Найбільшими темпами скорочувалися обсяги виробництва м'яса птиці, овець, кіз, а також великої рогатої худоби.

Більше того, лише 58 % виробленого сільськогосподарськими підприємствами м'яса було продано м'ясопереробним підприємствам, а решта – через інші канали реалізації, передусім оптовим закупівельникам з інших регіонів.

Враховуючи вищенаведену ситуацію, основними постачальниками м'яса для м'ясопереробних підприємств Житомирської області були господарства населення, яким за період 2009-2013 рр. вдалося збільшити обсяги виробництва усіх видів м'яса (за винятком м'яса ВРХ) у середньому на 22,5 %. У 2013 р. господарства населення регіону виробили 61,5 т м'яса, що у 4,5 рази більше, ніж його було вироблено у вказаному році усіма видами сільськогосподарських підприємств. При цьому, за останні 5 років дещо змінилася виробнича спрямованість господарств населення: у 2009-2010 рр. вироблялося більше м'яса ВРХ, а в останні 3 роки – більше м'яса свиней. На 30 % за 5 років зросли обсяги виробництва в господарствах населення м'яса птиці і у 4,3 рази зросли обсяги виробництва м'яса овець, кіз, коней.

Суттєве зростання у досліджуваній період обсягів виробництва м'яса у господарствах населення має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, м'ясопереробні підприємства області змогли суттєво розширити свою сировинну базу, а господарства населення істотно збільшити доходну частину своїх бюджетів за рахунок продажу м'яса. З іншого боку, потенційні обсяги виробництва м'яса в господарствах населення важко прогнозувати, неможливо забезпечити ефективний контроль за умовами утримання тварин, способами і раціоном їх годівлі, якістю ветеринарного забезпечення тощо. В результаті, за досліджуваній період, суттєво змінився асортимент готової продукції, в тому числі

м'ясопереробних підприємств Житомирської області, про що свідчать дані табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Динаміка обсягів виробництва продукції м'ясопереробними підприємствами Житомирської області у 2008-2012 р., тис. т.

Види продукції	Роки					2013 р. у % до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Вироблено м'яса мороженого чи охолодженого						
Всього, у тому числі:	15966, 1	4299,2 8	9485, 6	10210, 4	10849, 0	67,9
- яловичина і телятина морожена	1312,8	1004,0	464,0	807,0	670,0	51,0
- свинина морожена	44,0	34,0	5,0	25,0	104,0	2,4 рази
- яловичина і телятина свіжа чи охолоджена	2963,5	3166,9	3372, 6	4050,3	5538,2	186,8
- свинина свіжа чи охолоджена	11645, 8	9438,7	5644, 0	5328,1	4536,8	38,9
Вироблено ковбасних виробів						
Всього, у тому числі:	5604,0	6482,2	7186, 7	8445,7	8277,1	147,6
- ковбаси варені, сосиски, сардельки	3183,1	3804,0	4793, 8	5579,1	5321,5	167,1
- ковбаси напівкопчені	1054,5	1310,9	1207, 2	1328,2	1223,5	116,0
- ковбаси копчено- запечені	111,6	179,8	175,4	293,5	287,4	2,6 рази
- ковбаси варено- копчені, напівсухі, сирокопчені	604,6	579,3	349,2	546,2	743,2,	122,9
- ковбаси з конини	250,1	192,0	194,0	198,9	200,1	80,0
Вироблено інших виробів з м'яса (копченості, рулети, м'ясні делікатеси, включаючи вироби з м'яса птиці)						
Всього	2035,1	3835,9	1935, 3	2454,2	1668,0	81,9

Джерело: розраховано за даними[33].

Як видно з даних представленої таблиці, за період 2009-2013 рр. м'ясопереробні підприємства регіону на 32% зменшили обсяги виробництва мороженого та охолодженого м'яса. Найбільше скоротилися обсяги виробництва свіжої та охолодженої свинини (на 61%) і мороженої яловичини (на 49%). При цьому, у 2,4 рази збільшилися обсяги виробництва мороженої свинини і на 87% – обсяги виробництва свіжої та охолодженої яловичини. Найбільшу частку серед обсягів виробництва м'яса як готової продукції у 2012 р. займала свіжа та охолоджена яловичина – 51%.

Структура виробництва і постійне зростання цін на вироблену продукцію не дозволяють підприємствам м'ясопереробної галузі в регіоні функціонувати ефективно. Незважаючи на зростання у досліджуваній період обсягів реалізації продукції м'ясопереробними підприємствами на 29%, витрати вказаних суб'єктів господарювання протягом 2009-2013 рр. зростали швидшими темпами (табл. 6.6).

Переломними з точки зору діяльності м'ясопереробних підприємств стали 2010-2011 рр. У 2010 р. суттєво зросли і обсяги виробництва, і операційні витрати вказаних суб'єктів господарювання. У наступному році обсяги виробництва зменшилися на 16%, а витрати лише на 7%.

В наступні 2 роки зазначена тенденція продовжувалася, що призвело до значних збитків підприємств м'ясопереробної галузі у 2011-2013рр.

Для формування гештальту розвитку м'ясопереробних підприємств і повернення їх до ефективного з економічної точки зору функціонування потрібно вживати певних заходів як на рівні самих підприємств, так і на рівні органів державної влади та управління.

Таблиця 6.6

Основні показники діяльності м'ясопереробних підприємств Житомирської області

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. у % до 2009 р.
Обсяги реалізованої продукції, тис. грн.	347394,8	694071,2	585414,0	443898,7	451391,0	129,0
Операційні витрати з реалізованої продукції, тис. грн.	328206,2	633976,6	589197,6	449987,3	446845,8	136,0
Операційні витрати на 1 гривню реалізованої продукції, коп.	94,5	91,3	100,6	101,4	99,0	104,6
Матеріальні витрати, млн. грн.	70,5	61,0	49,3	73,6	82,9	117,5
Амортизація, млн. грн.	2,0	1,3	1,9	2,9	2,5	125,0
Витрати на оплату праці, млн. грн.	6,7	4,8	4,0	6,0	7,0	104,4
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	12380,3	13147,6	-17520,5	-17432,4	-3989,7	-38,6
Чистий прибуток, тис. грн.	10330,6	8851,8	-20771,7	-21102,9	-7420,2	-71,8

Джерело: розраховано за даними [33]..

Оскільки м'ясопереробні підприємства Житомирської області не відносяться до суб'єктів державної власності, то центральні і місцеві органи влади можуть лише покращувати певні зовнішні умови функціонування для підприємств галузі загалом. На рівні ж окремих суб'єктів господарювання підвищення ефективності їх діяльності пов'язане з пошуком можливих шляхів зниження витрат, удосконалення цінової політики, оптимізації товарного асортименту тощо.

Як свідчить світовий досвід і практика діяльності успішних підприємств в Україні, гештальтом розвитку суб'єктів господарювання стає їх схильність до інтеграції. Виробництво сировини в основному зосереджено в господарських товариствах та у селянських (фермерських) господарствах, а переробка — на заводах. Тому обов'язковою умовою високих кінцевих результатів є успішна робота кожної ланки. Однією з ефективних форм розвитку цих зв'язків є організація інтегрованих структур, в яких поєднано виробництво сировини, її промислова переробка та одержання готового до споживання продукту.

7. ГЕШТАЛЬТ - ІНВЕСТИЦІЇ

У сучасних умовах Україна постала перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційного процесу. Структурне та якісне оновлення виробництва та створення ринкової інфраструктури відбуваються майже повністю шляхом і за рахунок інвестування. Чим масштабніші обсяги та вища ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення. З іншого боку, недостатнє інвестування веде до втрати конкурентоспроможності національної економіки, занепаду основного капіталу, спаду виробництва та збільшення собівартості продукції, що, своєю чергою, обумовлює загострення проблеми інвестиційних ресурсів, відтак - скорочення інвестиційної активності.

Річні обсяги інвестицій у вітчизняну економіку досі залишаються на низькому рівні через несприятливий інвестиційний клімат, що пояснюється недосконалою законодавчою базою, нерозвиненими фондовим ринком та фінансово-кредитною системою, високим податковим тиском, неефективним використанням амортизаційних відрахувань, а також низьким рівнем трансформації заощаджень населення до інвестування, що призводить до відпливу вітчизняних капіталів за кордон та не сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку країни.

З огляду на це, інвестиційний процес потребує постійного поглибленого дослідження, насамперед, з питань обґрунтування інвестиційної стратегії, виборі ефективних форм та напрямів інвестування, а також пошуку нових шляхів активізації інвестиційної діяльності в умовах розвитку конкурентоспроможної економіки.

Світовий досвід свідчить, що країни не в змозі розвивати свою економіку без залучення та ефективного використання інвестицій. Акумуляуючи приватний, державний або іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та

менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й пожвавлюють ринки товарів та послуг. Крім того, інвестиції, зазвичай, сприяють заходам макроекономічної стабілізації та дозволяють вирішувати соціальні проблеми трансформаційного періоду.

Дослідження інвестиційної сфери економіки завжди перебувало в центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що категорія інвестицій є базовим елементом повсякденної господарської діяльності суб'єктів ринку та процесу економічного зростання держав світу.

У науковій літературі під інвестиціями традиційно прийнято розуміти здійснення певних економічних проектів у теперішній час, щоб в майбутньому одержати доходи. Такий підхід до розуміння інвестицій є домінуючим, як у вітчизняній, так і в закордонній економічній літературі.

Водночас поняття "інвестиції" є занадто всебічним, щоб дати йому єдине та вичерпне визначення. У різних розділах економічної науки та різних галузях практичної діяльності його тлумачення має свої особливості.

Наприклад, у макроекономіці інвестиції визначають як частину сукупних витрат, що складається з витрат на нові засоби виробництва, житло або збільшення товарних запасів. Таким чином, інвестиції - це частина валового внутрішнього продукту, яка не спожита у поточному періоді, а забезпечує приріст капіталу в економіці країни у майбутньому.

Мікроекономіка розглядає інвестиції як процес створення нового капіталу (у т.ч. засоби виробництва і людський капітал), а в теорії фінансів під інвестиціями розуміють придбання реальних чи фінансових активів з метою отримання прибутку.

На відміну від бухгалтерського обліку, історія якого нараховує не одне тисячоліття, інвестування як самостійна наука сформувалась відносно недавно. Окремі розробки з теорії велись ще до другої світової війни. Проте вважається, що початком цього процесу була перша половина 50-х років, коли

М. Марковіц у своїх роботах заклав основи сучасної теорії інвестиційного портфеля [62]. Таким чином, власне, була викладена методологія прийняття рішень в галузі інвестування, а також був запропонований відповідний науковий інструментарій.

Подальшого розвитку теорія набула у дослідженнях, присвячених цінним паперам, створенню концепції ефективності ринку капіталу, моделям оцінки ризику та дохідності та їх емпіричному підтвердженні, розробці нових фінансових інструментів тощо.

Варто зауважити, що формування західної наукової думки щодо інвестування здійснювалось на основі вчення про фінанси. Саме в рамках теорії фінансів сформувалась прикладна дисципліна "інвестиційний менеджмент" як наука, яка присвячена методології та техніці управління інвестиціями компанії, та яка поєднує три взаємопов'язаних напрями, що складають серцевину процесу управління інвестиціями компанії:

- інвестиційна політика (тобто дії, пов'язані з розміщенням інвестиційних ресурсів);
- управління джерелами коштів (тобто - звідки брати кошти і якою повинна бути оптимальна структура джерел фінансування);
- дивідендна політика (в яких обсягах та в якому вигляді виплачувати дивіденди).

Цей процес називають процесом використання капіталу.

Існує також поняття інвестицій, яке базується на виробничих витратах. Його вперше ввів в економічну науку німецький вчений Еріх Шнайдер у 1973 році у своїй роботі "Господарський розрахунок. Теорія інвестицій" , де автор детально виводить взаємозв'язок, з одного боку, між інвестиціями та рухом розрахунків, з іншого - між інвестиціями та фінансами.

Виходячи з теоретичного міркування, що виробничий процес потребує участі виробничих факторів, які через

комбінацію знову утворюють нові якості, приходимо до висновку, що "...проведення виробничого процесу супроводжується рухом платежів, які будуть інвестовані (одягнені) через покупку засобів виробництва". Отже, рух платежів з'єднає інвестиційний та виробничий процеси.

Слід зазначити, що ані виробничий, ані інвестиційний процеси самостійно існувати не можуть. Адже, з одного боку інвестиції дають можливість здійснити власне процес виробництва, а з іншого, результати виробничого процесу впливають на процес накопичення, тобто на можливості подальшого інвестування.

У цьому контексті головним є те, що взаємозв'язок між виробництвом та інвестиціями здійснюється через фінансові відносини. Тобто інвестиції не можуть існувати поза фінансових процесів, адже вони є їх логічним продовженням.

Фінансовий процес характеризується платіжним рухом, який починається з надходжень (передумова формування інвестиційного капіталу), своєю чергою, інвестиції характеризуються рухом платежів, які починаються з витрат (вкладення капіталу заради одержання фінансового результату - прибутку).

Таким чином, витратне визначення поняття інвестицій дає можливість не лише більш ґрунтовно дослідити внутрішню природу процесу інвестування, але й простежити взаємозв'язок між інвестиціями та основними економічними категоріями, такими як виробництво, фінанси, розрахунки, доходи та витрати.

Проаналізувавши теоретичні погляди на сутність інвестицій, зробимо висновок, що інвестиції - це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення.

З метою більш детального вивчення змісту інвестицій, їх класифікують за такими ознаками (табл..7.1):.

За об'єктами вкладання коштів (майна) розрізняють інвестиції реальні та фінансові. Під реальними інвестиціями розуміють вкладення коштів (майна) у реальні активи - матеріальні та нематеріальні (інновації). Фінансові інвестиції - це вкладення коштів у фінансові інструменти (активи), переважно цінні папери.

За характером участі у справах підприємства розрізняють прямі та портфельні інвестиції. Пряма інвестиція - це господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного капіталу (фонду) юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. До прямих інвестицій можна віднести і безпосереднє внесення будь-яких цінностей на основі договору інвестицій. До прямих належать такі інвестиції, що формують більше 10-25 % капіталу фірми та дають право на участь в управлінні підприємством. Портфельні інвестиції - це господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за грошові кошти на фондовому ринку. Основною ознакою портфельних інвестицій є те, що інвестор не має права на участь в управлінні підприємством, а такі інвестиції передбачають лише одержання інвестором дивідендів на акції підприємства або інші цінні папери.

За періодом інвестування інвестиції поділяють на короткострокові та довгострокові. Короткострокові інвестиції - це інвестиції, на період до одного року. До них належать інвестиції в короткострокові депозитні вклади, державні та корпоративні облігації із строком погашення до 1 року та інші фінансові активи. Довгострокові інвестиції - це інвестиції, на період більше одного року, зокрема, це вкладення в основне виробництво, інноваційну діяльність, цінні папери строком погашення більше 1 року тощо.

За формами власності інвесторів інвестиції поділяють на приватні, державні, іноземні та спільні. Приватні інвестиції здійснюють фізичні особи або юридичні особи недержавної форми власності, державні - державні та місцеві органи влади,

державні підприємства, установи з бюджетних фондів, іноземні - фізичні та юридичні особи іноземних держав, спільні інвестиції реалізовані спільно приватними та/або державними вітчизняними й іноземними суб'єктами інвестиційної діяльності.

Таблиця 7.1.

Класифікація інвестицій за додатковими ознаками

За розміром інвестицій	Великі; Традиційні; Дрібні
За цілями інвестування	Спрямовані на скорочення витрат З метою одержання доходу від розширення діяльності З метою підвищення вартості бізнесу Спрямовані на диверсифікацію бізнесу Які здійснюються з метою зниження ризику виробництва та збуту З метою одержання соціального чи екологічного ефекту Досягнення науково-технічного ефекту
Залежно від вибору інвестиційної стратегії	Пасивні - ті, то вкладаються в пасивну частину активів Активні - вкладені в активну частину активів
За періодичністю вкладень	Ординарні, якщо інвестиції вкладені одноразово чи протягом кількох послідовних базових періодів, а потім відбувається приплив коштів Неординарні, коли інвестиційні вкладення чергуються з припливами коштів у будь-якій послідовності
За характером взаємозв'язків	Незалежні інвестиції, коли рішення про здійснення одного проекту не впливає на рішення про прийняття іншого Залежні — у випадку, коли реалізація одного проекту залежить від реалізації іншого Альтернативні Взаємовиключні Комплементарні, коли прийняття повою проекту сприяє зростанню доходів по одному чи кільком іншим Інвестиції, пов'язані між собою відносинами заміщення, - прийняття нового проекту призводить до деякого зниження доходів по одному чи декільком діючим проектам
За характером і	Регулярні, коли за одноразовим інвестиційним відтоком

періодичністю доходу	відбуваються послідовні позитивні припливи Нерегулярні, що припускають негативні і позитивні компоненти Ануїтеті - ті, що забезпечують рівновеликі, рівновіддалені один від одного за часом доходи Консервативні – без ризикові вкладення, що забезпечують стабільний дохід і високу ліквідність інвестицій Венчурні - ризиковані інвестиції, що забезпечують, зазвичай, високий дохід
За сферами впровадження	Інвестиції в матеріальне виробництво; в соціальну сферу; інвестиції, пов'язані з реалізацією екологічних проєктів; науково-технічні інвестиції; інвестиції в сферу культури і мистецтва
За причинами, що зумовлюють необхідність інвестицій	Початкові інвестиції, що направляються на освоєння нових видів діяльності Інвестиції на відновлення наявної матеріально-технічної бази Інвестиції, пов'язані з нарощуванням обсягів господарської діяльності

За регіональною отакою інвестиції поділяють на внутрішні інвестиції, які здійснюють в об'єкти інвестування в межах держави, та зовнішні - поза її межами.

Наведена класифікація інвестицій відображає найбільш суттєві їх ознаки, а за необхідності вона може бути поглиблена залежно від підприємницької або дослідницької мети. Інвестиції (капіталовкладення) визначають процес розширеного відтворення. Будівництво нових підприємств, зведення житлових будинків, прокладка доріг, а, отже, і створення нових робочих місць залежать від процесу інвестування або реального капіталоутворення.

Джерелом інвестицій є заощадження. Концепція мультиплікатора-акселератора допомагає усвідомити проблеми рівноваги, пов'язані з відповідністю між інвестиціями та заощадженнями. Великий внесок у розвиток теорії мультиплікатора-акселератора зробив у наприкінці 30-х років нобелівський лауреат Американський економіст Пол Ентоні

Самуелсон. У двох статтях кінця - "Взаємодія між аналізом мультиплікатора і принципом акселерації" (" Interaction Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration) і "Синтез принципу акселерації і мультиплікатора" (" Synthesis of the Principle of Acceleration and the Multiplier ") - Самуельсон викладав оригінальне трактування внутрішнього взаємозв'язку мультиплікатора і акселератора. У цих статтях передбачались ідеї, викладені в роботі "Основи економічного аналізу".

Книга вийшла в світ у 1947 р. і викликала фурор серед економістів, так як містила вичерпний виклад буквально всіх розділів економічної теорії, перекладене на мову математики. Як показує практика, між темпом зростання інвестиційних витрат і зміною обсягу сукупного випуску існує тісний зв'язок. Припущення, згідно з яким бажаний обсяг капіталу являє собою постійну частку випуску, лягло в основу моделі інвестиційного акселератора.

1. Суть інвестиційного акселератора

Одним з перших, хто звернув серйозну увагу на ефект інвестиційного акселератора, був американський економіст Джон Моріс Кларк, активно вивчав проблеми економічних циклів. Кларк вважав, що зростання попиту на предмети споживання породжує ланцюгову реакцію, що веде до багаторазовим збільшенням попиту на обладнання і машини. Ця закономірність, що була, на думку Кларка, ключовим моментом циклічного розвитку, була визначена ним як "принцип акселерації" або як "Ефект акселератора".

Для розуміння ефекту інвестиційного акселератора використовують коефіцієнт капіталоемності. Підприємці намагаються підтримувати набажаному рівні співвідношення капітал/готова продукція. На макроекономічному рівні коефіцієнт капіталоемності виражається співвідношенням капітал/дохід, тобто K/Y . Різні галузі економіки відрізняються неоднаковим рівнем капітального коефіцієнта. Так, він високий в суднобудуванні, де для випуску одиниці готової продукції потрібні великі витрати основного капіталу. Набагато нижче він

у галузях легкої промисловості. Зміна в обсягах продажу готової продукції спричинить за собою і необхідність змін інвестицій в основний капітал, для того, щоб коефіцієнт капіталоємності залишався на бажаному рівні.

При розгляді принципу акселерації нас цікавлять, насамперед, чисті інвестиції. Чисті інвестиції не можуть бути будь-якої величини. Оскільки валові інвестиції в масштабі національної економіки не можуть приймати від'ємних значень, максимальним межу, якої можуть досягти негативні чисті інвестиції, є величина амортизації.

Економісти при побудові моделі інвестиційного акселератора виходять з певного лага (тимчасового запізнювання) в реакції економічних агентів, які здійснюють інвестиції, на збільшення обсягу продажів або зростання реального ВВП. Дійсно, важко уявити, щоб нові фабрики і заводи будувалися негайно у відповідь на зростання річного обсягу продажів. Навіть якщо підприємець відрізняється надзвичайною швидкістю реакції, він спочатку розпродасть запаси готової продукції, прорахує різні варіанти інвестиційних проектів і лише потім здійснить інвестиції.

Таким чином, інвестиційний акселератор можна представити математично у вигляді відносини інвестицій періоду t до зміни споживчого попиту або національного доходу в попередні роки:

де V - акселератор; J - чисті інвестиції в період t - рік, коли були здійснені інвестиції; Y - споживчий попит, доход або реальний ВВП; $t-1$ і $t-2$ - попередні роки.

2. Мультиплікатор

Важливу роль в економічній теорії грає концепція мультиплікатора. Мультиплікатор у перекладі означає «множник» (multiplication - множення, збільшення; multiplier - множник, коефіцієнт). Інвестиційний мультиплікатор множить, підсилює попит в результаті впливу інвестиційного зростання доходу.

Спочатку ефект мультиплікації може бути показаний на прикладі збільшення зайнятості при організації громадських робіт. При розширенні громадських робіт зростання числа зайнятих виявляється більш значним, ніж збільшення числа працівників, безпосередньо залучених до громадських робіт. Наприклад, робітники, найняті для спорудження шосейних доріг, збільшуючи попит на споживчі товари, «викликають» тим самим додаткову зайнятість у галузях, що спеціалізуються на випуску цих товарів у «вторинному» секторі. У свою чергу зростання доходів та споживання цієї групи робітників потребують розширення виробництва предметів споживання в суміжних галузях - «третинному» секторі. Утвориться, таким чином ланцюговий зв'язок (В порядку спадання) і на інші сектори. Ефект мультиплікації буде залежати від величини «початкового» імпульсу.

Мультиплікатор показує, як впливає приріст інвестицій (державних і приватних) на приріст випуску (і доходу).

Мультиплікатор допомагає «відчути» ефект державного стимулювання. Якщо держава найняла робітників, доходи яких виростуть на 1 млн. дол, то сукупний дохід у суспільстві зросте на велику суму. Це відбудеться, по-перше, тому що існує взаємозв'язок між галузями. Приріст доходів під впливом збільшення інвестицій породжує ланцюжок міжгалузевих взаємозв'язків, що у підсумку викликає зростання виробництва, а отже, і доходу. По-друге, приріст доходу, який виник від збільшення обсягу інвестицій, ділиться на особисте споживання та заощадження. Чим вище частка споживання C , тим сильніше діє мультиплікатор. Мультиплікатор і приріст споживання (гранична схильність до споживання - MPC) знаходяться в зворотній пропорційній кількості. Мультиплікатор і приріст заощаджень (гранична схильність до заощадження - MPS) знаходяться в зворотній пропорційній залежності.

Формула мультиплікатора виходить з відомого положення, згідно якому дохід Y дорівнює сумі споживання C і заощаджень S . Якщо прийняти, що $Y = 1$, то $C + S = 1$. Оскільки

мультиплікатор показує, якою мірою збільшується (приростає) дохід під впливом накопичення, то коефіцієнт мультиплікації КМ може бути виражений як одиниця, поділена на граничну схильність до заощадження:

(1) Інше вираз цієї залежності:

(2) де - гранична схильність до споживання.

Загальний ефект мультиплікатора не проявляє себе відразу, а як би «Розтягується» протягом певного періоду. Стосовно показникам американської економіки 20-х років затухання первинного ефекту тривало приблизно півтора-два роки. Ефекти мультиплікації нашаровувалися і додавалися. У реальній дійсності діє непростий, а багатоскладовий мультиплікатор.

Саме прояв мультиплікаційного ефекту припускає наявність певних умов. Він проявляє себе, перш за все, при наявності невикористаних потужностей, вільної робочої сили. Вельми істотно, куди, в які галузі направляються інвестиційні вкладення, яка їхня структура. Ефект мультиплікації має місце здебільшого в умовах підйому, а не в період спаду. Взагалі, мультиплікатор - механізм з двома лезами: він може посилювати як зростання національного доходу, так і його скорочення.

Розглядаючи ефект мультиплікації, потрібно мати на увазі в першу чергу видатки з державного бюджету, в тому числі на громадські роботи. Джон Мейнард Кейнс, творець «Загальної теорії зайнятості», іронічно зауважував, що можна було б організувати і безглузді роботи, щоб тільки зайняти безробітних. «Якби казначейство наповнювало старі пляшки банкнотами, закопували їх на відповідній глибині в недіючих вугільних шахтах, заповнювало ці шахти доверху міського сміття, а потім, нарешті, надавало б приватної ініціативи на основі добре випробуваних принципів *laissez faire* викопувати ці банкноти з землі, то безробіття могло б повністю зникнути, а непрямим чином, призвело б, ймовірно, до значного збільшення як реального доходу суспільства, так і його капітального

багатства в порівнянні з існуючими розмірами. Зрозуміло, доцільніше було б будувати житлові будинки і т. п., але якщо цьому перешкоджають політичні і практичні труднощі, то і запропонований варіант виявиться краще, ніж нічого».

Стимулюючий ефект мультиплікатора залежить від багатьох факторів. Якщо збільшуються податки, то величина реального мультиплікатора знижується. Якщо дуже значний імпорт, то частина нових доходів «спливе» за кордон, збільшиться ймовірність дефіциту платіжного балансу.

Як відомо, інвестиційна діяльність найменш стабільна, вона сильніше піддана зовнішнім впливам, ніж, наприклад, сфера споживання. На обліку дії мультиплікаційних зв'язків будується економічна політика, приймаються рішення з регулювання економічного життя. Розуміння мультиплікаційних взаємозв'язків необхідно і для з'ясування особливостей економічних зрушень в умовах перехідної економіки. Саме поняття мультиплікатора дозволяє усвідомити три важливі особливості економічного процесу. По-перше, при $KM > 1$ програми стимулювання економічної діяльності повинні частково ґрунтуватися на самофінансуванні: одержуваний дохід повинен приносити новий дохід, частина якого зберігається і слугує джерелом нових інвестицій.

По-друге, оскільки 1 і 0.51, при якому значення показників національного доходу повинні були б за 5-10 років набувати величезні розміри. Але практика не демонструє коливань вибухового типу. Справа в тому, що величина доходу або реального ВВП, в дійсності обмежена, значенням потенційного ВВП. Це - обмеження амплітуди коливань з боку сукупної пропозиції. З іншого боку, падіння національного доходу обмежено, тобто від'ємними чистими інвестиціями, рівними величиною амортизації. Тут ми стикаємося з обмеженням амплітуди коливань з боку сукупного попиту, елементом якого є інвестиції. Хвиля зростаючого національного доходу, призводить до його зворотної динаміки. Коли ж знижувальна тенденція ділової активності досягне, то починається протилежний процес поживлення і піднесення.

Гештальт у конкретному випадку має основну точку (якщо висловитися мовою синергетики - точку біфуркації), яка є опорою, центром ваги, а в подальших девіантних діях, флуктаціях - вихідною точкою. Звідси можна вивести співвідношення об'єкта і предмета дослідження.

Сучасний стан ринкових відносин характеризує постійна зміна кон'юнктури економічного середовища країни з її динамічними процесами та відсутністю якісної інформації.

Система гештальтів – вибудована в ієрархічній послідовності система економічних категорій практичних сфер функціонування підприємства, представлена у вигляді багатогранних образів (гештальтів), що синтезують фактори середовищ з поставленими цілями з подальшим виведенням результату впровадження управлінських рішень. В процесі наступних досліджень, результати яких викладено в роботі [3], система гештальтів діє як базовий елемент автоматичних стабілізаторів, тобто комплексно забезпечує ланцюгову передачу вхідної та вихідної інформації по усім сферам діяльності підприємства. Автоматичні стабілізатори перенесені на систему індикаторів системи гештальтів. Доведено функціонування автоматичних стабілізаторів в системі гештальтів. Наступним кроком в процесі досліджень [3] було відображення (через систему гештальтів) впливу набору стандартних рішень на сфери підприємства для формування готового пакету дій під певні господарські ситуації, що виступають вбудованими стабілізаторами при досягненні системою певного стану через систему інтегральних індикаторів. Наступним та завершальним етапом створення повноцінної системи гештальтів є:

- розробка методики розрахунку загального гештальта (умови максимізації прибутку – $MC=MR$) в контексті всієї системи та її логіки;

- виведення принципів комбінування цільових гештальтів для досягнення бажаного результату;

- розробка зведеного, повноциклічного алгоритму системи гештальтів.

Поняття «гештальт» з економічної точки зору пояснюється як певне економічне бачення керівника, представлене образом конкретних цілей, відображених через економічні значення та показники. Даний образ формується відносно теперішнього стану, бажаного стану та конкретних дій для досягнення цілей. Образи (гештальти) в рамках економічної системи мають різні рівні, що вибудовуються в ієрархію значень та спираються на економічні закони. Закони виступають константами, що створюють гештальти та пов'язують їх між собою. Вихідним значенням системи є умова максимізації прибутку ($MC=MR$), що виступає загальним (акумуючим) гештальтом. Дана умова враховує стан та вплив зовнішнього та внутрішнього середовища, при цьому її досягнення можливе тільки якщо будуть виявлені резерви підприємства, з врахуванням ефективності та вартості наявних ресурсів. Далі, відповідно до ієрархічної будови, через виробничу функцію отримуємо цільові гештальти, що є функціональними сферами підприємства: персонал, виробництво, маркетинг та фінансово-інвестиційна діяльність. Сфери формують функціональні гілки, представлені стандартними, загальновідомими показниками та формулами їх розрахунку. Система гештальтів діє як автоматичні стабілізатори, що реагують на зміну стану цільового та загального гештальту відображенням результату зміни стану, зони просідання, з подальшим пропонуванням заходів по ліквідації розриву і виведенням нового значення стану системи.

8. ГУДВІЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ ТА ДОСКОНАЛІСТЬ РИНКОВИХ СИСТЕМ

8.1. Підходи до трактування терміну «гудвіл»: сучасна епоха

Аналіз сучасної літератури засвідчує, що науковці широко вживають термін «гудвіл» та тлумачать його дуже суперечливо. Наразі не існує загальноприйнятого визначення поняття. В загальних рисах цей термін трактується як репутація, повага, респектабельність та висока оцінка компанії та її продукції. У тлумачному словнику з інтелектуальної власності гудвіл взагалі трактується як будь-яка перевага, отримана його власником у процесі здійснення ним господарської діяльності.

Проведений аналіз поглядів дослідників на трактування поняття «гудвіл» дозволив виділити три основні підходи.

Юридичний підхід. Гудвіл розглядається у світлі певних прав на об'єкти нематеріальної природи, які можуть бути віддільні або невіддільні від окремої фізичної або юридичної особи. Одна група вчених зазначає, що такі активи є невіддільними від підприємства (Д.О. Вішенні, М.В. Дулясова, А.О. Карпичова, Т.Р. Ханнанова), а інші дослідники говорять про можливість їх ідентифікації та класифікації (Л.В. Городянська, Н.В. Генералова, С.Ф. Легенчук, К.С. Селіверстова).

Об'єктивною складовою гудвілу як правової категорії є немайнове благо, під яким розуміють результати інтелектуальної, творчої діяльності, особисті немайнові блага, а суб'єктивною складовою – інформація, яка формує ділову репутацію, тобто інформація, що надається безпосередньо юридичною особою, та результати оцінки ділової репутації іншими суб'єктами права. В Україні відповідно до ч. 1 ст. 201 ЦК особистими немайними благами, які охороняються законодавством, є: здоров'я, життя; честь, гідність і ділова репутація; ім'я (найменування); авторство; свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості; а також

інші блага, які охороняються цивільним законодавством. Слід відзначити те, що у літературі майже не зустрічаються тлумачення ділової репутації через призму особистого немайнового блага, а робиться акцент саме на суспільній чи громадській оцінці, тим самим розглядається лише суб'єктивна сторона даного поняття як правової категорії.

Якщо розглядати гудвіл з цієї позиції, то слід також говорити і про джерела зовнішньої інформації, тобто про тих, хто здійснює оцінку. З одного боку, інформація може надаватися безпосередньо юридичною особою. При цьому буде використовуватися реклама, різноманітні акції та PR-кампанії, які мають на меті привернути увагу споживачів та контрагентів та позитивно вплинути на власну ділову репутацію. З іншого боку інформація може надаватися й іншими суб'єктами права, а саме незалежними рейтинговими компаніями, суб'єктами оціночної діяльності та споживачами взагалі. Проте, при цьому слід пам'ятати, що рейтинги й інші оцінювання не завжди є об'єктивними, зокрема вони можуть бути сформовані за рахунок засобів недобросовісної конкуренції, тобто юридична особа, так би мовити, може придбати собі ділову репутацію, а не набути її.

Враховуючи вище викладене, можна прийти до висновку, що ділова репутація юридичної особи – це особисте нематеріальне благо юридичної особи, яке формується на основі існуючої інформації про престиж її торгових марок, фірмового (комерційного) найменування, ділових якостей юридичної особи як контрагента у цивільних правовідносинах, оцінки споживачів та інших суб'єктів цивільного права, і яке знаходить своє матеріальне вираження у формі гудвілу (немайнового активу) юридичної особи.

З цього визначення слідують два важливі висновки. По-перше, основою формування ділової репутації безперечно є інформація, яка може існувати у формі зовнішньої оцінки юридичної особи та внутрішньої її оцінки. При цьому в результаті може також сформуватися немайновий актив

підприємства – гудвіл, який здатний змінюватися залежно від наявної інформації (як позитивної так і негативної). По-друге, інформація вважається правдивою, доки інше не буде доведено у встановленому порядку. Зовнішнім вираженням ділової репутації буде суспільна оцінка не лише ділової репутації, а й юридичної особи взагалі. Це можна назвати «видимою частиною» ділової репутації, на основі якої контрагенти вирішують питання про вступ у правовідносини з цією особою, а споживачі – про можливість придбання її товарів чи послуг. На жаль, не всі юридичні особи добросовісно формують свою ділову репутацію, дискредитуючи при цьому ділову репутацію інших юридичних осіб, тим самим намагаючись зайняти якщо не домінуючу, то більш високу позицію на ринку. Тому, споживачам та контрагентам слід пам'ятати про можливість «купівлі» ділової репутації окремими юридичними особами шляхом отримання перших місць у рейтингах та «незалежних» оцінках.

Юридичний підхід до розуміння гудвілу дає можливість створити передумови для відображення його в якості активу підприємства, оскільки дозволяє співвіднести розуміння гудвілу в юридичному аспекті з критеріями визнання активів в бухгалтерському обліку.

Бухгалтерський підхід. Передбачає розуміння гудвілу лише при здійсненні операцій придбання або приватизації (корпоратизації). З позицій бухгалтерського обліку гудвіл – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій.

Фактично, гудвіл у вартісному вираженні – це та сума, яку покупець підприємства готовий заплатити понад балансової вартості його активів. Існування такої різниці обумовлено емерджентністю – характеристикою підприємства як системи, тобто незводимістю властивостей системи до суми

властивостей її елементів. Усі позитивні або негативні обставини, пов'язані з іміджем фірми – фірмове найменування, географічне положення, особливості збуту і постачання, використання ноу-хау у виробничому процесі й управлінських ноу-хау в процесі маркетингу є елементами, які формують вартість гудвілу.

Якщо до 2008 р. в Україні гудвіл визначався як різниця між вартістю придбання та часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання (за П(С)БО 19 “Об’єднання підприємств” до 1 липня 2008 р.), то на сьогодні підхід, реалізований в П(С)БО 19, звужений ще більше. Це обґрунтовується тим, що на сьогодні за П(С)БО 19 гудвіл – це лише перевищення вартості придбання над відповідною часткою покупця. Теоретично також можливий і нульовий результат – за умови відповідності вартості придбання та частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань. Однак на практиці існування такої ситуації неможливе, оскільки у більшості випадків оцінка активів і зобов'язань, що надається системою бухгалтерського обліку, має ретроспективний характер і не враховує існуючих ринкових тенденцій та поточних коливань їх вартості.

Визнання гудвілу лише у випадку об’єднання або купівлі-продажу підприємств зумовлене наближенням вітчизняних бухгалтерських положень до стандартів міжнародної фінансової звітності, згідно з якими ділова репутація (гудвіл) визнається нематеріальним активом тільки у випадку об’єднання або купівлі-продажу підприємств. Зокрема в американській теорії гудвіл - це капітал придбань, коли ціна, виплачена за компанію, перевищує ринкову цінність матеріальних активів.

Таким чином, бухгалтерський облік демонструє найбільш консервативне ставлення до гудвілу, стверджуючи, що ідентифікувати гудвіл можливо тільки у випадку купівлі-продажу підприємства як цілісного майнового комплексу.

Економічний підхід. За цим підходом гудвіл в широкому розумінні – це сукупність певних активів та ресурсів нематеріальної природи, які ще не були ідентифіковані та оцінені. Підхід дозволяє створити передумови для відображення гудвілу як сукупності окремих ідентифікованих активів не лише під час об'єднання підприємств, а й під час його поточної діяльності. Виходячи з такого розуміння, гудвіл існує протягом всього періоду існування конкретного суб'єкта, а не лише під час його об'єднання з іншим суб'єктом. Як наслідок, в поточній діяльності суб'єкта може виникати внутрішній гудвіл, тобто сукупність нематеріальних активів підприємства, які створюють для нього можливість одержання майбутніх вигод.

Внутрішній гудвіл є складеною категорією, яка формується з сукупності всіх невідчутних атрибутів господарської діяльності. В умовах сучасного світу будь-який об'єкт власності – це можливе джерело доходу і об'єкт ринкової угоди. Нематеріальні активи (товарні знаки, бренд, технології, ноу-хау, спеціальні маркетингові розробки) чинять істотний вплив на конкурентоспроможність і ефективність ведення бізнесу та здатні приносити додаткові прибутки. Взагалі гудвілом може являтися усе, що допомагає компанії отримувати більше прибутку на одиницю активів, чим у середньої аналогічної компанії. Таким чином, визначення складу внутрішньогенерованого гудвілу залишається неоднозначним та суперечливим питанням (табл.8.1).

Таким чином, основні принципові відмінності між економічним і бухгалтерським підходами до трактування гудвілу полягають в наступному:

- 1) економічний підхід допускає можливість розрахунку гудвілу (або його складових) діючого підприємства, а стандарти бухгалтерського обліку визнають можливість оцінки гудвілу лише тільки при придбанні підприємства;
- 2) в економічному підході гудвіл має економічний зміст у вигляді активу, стандарти ж бухгалтерського обліку

розглядають гудвіл як умовну величину, що розраховується за певними правилами;

3) економічний гудвіл прямує до зникнення, оскільки досвід аудиторської діяльності дозволяє оцінити все більшу кількість невідчутних активів, що включаються до гудвілу. Бухгалтерський гудвіл при цьому не скорочується, оскільки ці активи не визнаються стандартами звітності.

Таблиця 8.1

Елементи внутрішньогенерованого гудвілу в науковій літературі

Автор	Елементи гудвілу
Абдулаєв М.	Добре ім'я, ділові зв'язки, репутація
Антипіна О.	Ділові зв'язки, база клієнтів, лояльність акціонерів
Бланк І.	Передовий менеджмент, популярність фірмового найменування, ділова репутація, монополістичні переваги, інноваційні технології
Бондар М.	Кваліфікація персоналу, високий рівень менеджменту
Гуськов В.	Висококваліфікований персонал, передовий менеджмент, популярність фірмового найменування, корпоративна стратегія
Давидюк Т.	Інтелектуальні активи
Дахно І.	Управлінські якості, домінуючі позиції на ринку, нові технології
Колайко М.	Популярність фірмового найменування; торговельна марка
Подольна В.	Стратегія розвитку, кваліфікований персонал, висока якість продукції, постійні клієнти, надійні постачальники, стабільні ділові зв'язки
Сімачов Ю.	Висококваліфікований персонал, передовий менеджмент, популярність фірмового найменування; ділова репутація, торговельна марка, ліцензії, впливовість
Травін В.	Інформаційні зв'язки, що сформовані внаслідок діяльності підприємства (ділова репутація, рекламні заходи, переговори) та інформаційні зв'язки сформовані персоналом (проходження тренінгів, курсів; участь у семінарах, форумах; професійна перепідготовка, навчання)
Уманців Г.	Інтелектуальний капітал, який включає: 1) людський капітал (працівники); 2) технологічний (структурний) капітал – програмне забезпечення, патенти, торговельні марки; 3) клієнтський капітал (зв'язки із споживачами)
Шимків О.	Престиж торговельної марки, know-how, постійні клієнти, ділові зв'язки

На сьогоднішній момент гудвіл залишається предметом однієї з найбільш палких дискусій у всьому світі (табл.8.2).

Таблиця 8.2

Визначення гудвілу в нормативних документах України

Нормативно-правовий акт	Дефініція
МСФЗ (IFRS) 3 «Об'єднання підприємств»	Гудвіл, що виникає при об'єднанні підприємств – це сплачена покупцем сума, що перевищує ринкову вартість придбання в очікуванні майбутньої економічної вигоди. Гудвіл – це перевищення вартості придбання над придбаною часткою в справедливій вартості ідентифікованих придбаних активів, що є нероздільним від придбаного підприємства. Фактична вартість гудвілу – це вартість придбання за мінусом різниці справедливої вартості ідентифікованих активів, зобов'язань і умовних зобов'язань.
П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», затв. наказом МФУ №163 від 07.07.1999 р.	Гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання.
Податковий Кодекс України, затв. пост. ВРУ №2755-VI від 2.12.2010 р.	Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій.
«Порядок експертної оцінки нематеріальних активів», затв. наказом Фонду держмайна України з питань науки і технологій №969/97 від 27.06.1995 р.	Гудвіл (ділова репутація) – комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємств без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології.

Економічна сутність гудвілу в сучасному розумінні полягає в тому, що він є унікальним об'єктом, який дозволяє фірмі генерувати додаткові доходи. Іншими словами, гудвіл – це незримо існуюча вартість. Якби поточний бухгалтерський облік міг у своїх підсумках відображати ринкову вартість не просто своїх активів, а ринкову вартість самого підприємства, ніякого гудвілу не було б.

Але таких можливостей немає, оскільки немає об'єктивно існуючого гудвілу. Він виникає завдяки ілюзіям щодо оцінки певного майнового комплексу, що дійсно існує.

Останнім часом різниця між балансовою й ринковою вартістю капіталу постійно збільшується за рахунок того, що в бухгалтерському обліку згідно з діючими стандартами відображається лише незначна частина інтелектуального капіталу (як складової об'єктів інтелектуальної власності) у вигляді нематеріальних активів.

Але прибутковість, перспективність розвитку, а, отже, й ринкову вартість підприємства у значній мірі формують, у першу чергу, елементи людського капіталу (навички та знання робітників), а також такі ефемерні поняття, як зв'язки, бренд, ділова репутація та ін. Майбутні економічні вигоди, пов'язані з нематеріальними активами, як правило, неможливо визначити з достатнім ступенем достовірності.

Виникає суттєва проблема, пов'язана з неможливістю прямої оцінки цих елементів. Таким чином, традиційні погляди на бухгалтерський облік і звітність в сучасних умовах вимагають перегляду з урахуванням зростання ролі інтелектуального капіталу як ключового фактору збільшення вартості підприємства.

8.2. Види гудвілу

Гудвіл класифікують за багатьма ознаками (рис.8.1), найпоширенішими з яких є ознака походження, якісна оцінка (арифметичне значення) та приналежність.

1) Ознака походження. За цією ознакою розрізняють внутрішньо генерований гудвіл, спадкоємний гудвіл, гудвіл при придбанні та при консолідації.

Гудвіл, що створюється підприємством (цілеспрямовано або мимоволі) безпосередньо для себе називається внутрішньогенерованим. Внутрішньо створений гудвіл є роками накопиченим нематеріальним активом конкретного підприємства, що дозволяє мати відчутні конкурентні переваги. Він не відображається у балансі підприємства як інші активи, але опосередковано відбивається в ринковій ціні акцій підприємства. Гудвіл, що отримується новою фірмою створеною при злитті компаній називається спадкоємним. Гудвіл, що виникає при придбанні майнового комплексу – це гудвіл при придбанні. І нарешті, гудвіл, що враховується материнською компанією – це гудвіл при консолідації звітності (рис.8.1.).

В українській практиці відповідно до Інструкції щодо застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом МФУ №291 від 30.11.1999 р., в рамках цієї класифікації виділяють лише два типи гудвілу:

☞ Гудвіл при придбанні - це вартість гудвілу, що виникає при придбанні іншого підприємства.

Під придбанням підприємства слід розуміти об'єднання підприємств, в результаті якого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю інших підприємств в обмін на передачу активів, прийняття на себе зобов'язань або випуск акцій. Під чистими активами розуміються активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань.

☞ Гудвіл при приватизації (корпоратизації) - це вартість гудвілу, що виник при приватизації підприємства державного, комунального секторів економіки.



Рис. 8.1. Класифікація гудвілу

Приватизація державних (комунальних) підприємств здійснюється шляхом: а) купівлі-продажу об'єктів приватизації на аукціоні, за конкурсом, іншими способами, що передбачають конкуренцію покупців; б) викупу цілісного майнового комплексу державного (комунального) підприємства, зданого в оренду, у випадках та порядку, передбачених законом; в) викупу майна державного (комунального) підприємства в інших випадках, передбачених законом.

За якісною оцінкою (за арифметичним значенням) розрізняють позитивний та негативний гудвіл.

↳ Позитивна ділова репутація пов'язана із прихильним ставленням контрагентів до її власника, з довірою до нього і впевненістю у корисному результаті співпраці. Являє собою перевищення вартості придбання над часткою покупця в

справедливій вартості ідентифікованих активів та зобов'язань на дату здійснення угоди.

Джерела формування позитивного гудвілу підприємства є різноманітними. Діяльність підприємства із взаємодії із зацікавленими особами (система агентських відносин, зв'язки з громадськістю) разом з маркетинговими стратегіями, спрямованими на створення унікального, позитивного і сильного іміджу торгової марки, є найбільш ефективними способами формування позитивного іміджу підприємства. Для формування позитивного гудвілу на соціокультурному рівні підприємство має враховувати уявлення суспільства про те, що для нього добре, а що ні на тому етапі розвитку, на якому суспільство знаходиться. Відповідність таким фундаментальним цінностям як ділова етика, права особи і колективу, соціальна відповідальність і джерела отримання доходів є основою для завоювання підприємством позитивного іміджу.

↳ Негативна ділова репутація (від'ємний гудвіл або бедвілл) показує нестабільність становища її власника в економічному обороті, недовіру до нього з боку контрагентів. Розглядається як знижка з ціни, що надається покупцеві у зв'язку з відсутністю у продавця стабільних покупців, бездоганної репутації, навичок маркетингу і збуту, ділових зв'язків, досвіду управління, високої кваліфікації персоналу і та ін. Від'ємний гудвіл слід враховувати як витрати майбутніх періодів, і надалі він підлягає списанню.

Негативний гудвіл може виникати внаслідок низької кваліфікації персоналу, нездатності порозумітися з владою в регіоні, наявності судових процесів, зв'язків з організованими злочинними групами і т.д. Він може вплинути на вартість бізнесу у бік зниження, оскільки через нього організація не виглядає успішною, а отже, втрачає привабливість для інвесторів.

В Україні негативний гудвіл у складі активів враховувався до 1 липня 2008 року. Термін був скасований

Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку» №756 від 31.05.2008 р., а замість нього введено рівнозначне за змістом поняття – перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта придбання над сукупністю витрат на об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності, яке має визнаватися доходом.

За приналежністю(в залежності від типів об'єктів власності) розрізняють гудвіл підприємства (бізнесу) та персональний гудвіл.

↳ Притаманний конкретному об'єкту власності гудвіл («котяча» ділова репутація) залишається з підприємством після зміни власника. Наприклад, гудвіл автомобіля «Audi» не зникне при продажу цього автомобіля від одного власника до іншого.

↳ Притаманний індивідуально власнику гудвіл («собача» ділова репутація) «залишає» підприємство разом з його власником, якщо останній прийме рішення створити свій бізнес в новому місці. Наприклад, гудвіл мережі ресторанів Михайла Поплавського «Батьківська хата» навряд чи залишиться настільки значущим при продажу цього підприємства іншому рестораторові.

При визначенні виду гудвілу слід враховувати, що він одночасно може характеризуватися за декількома класифікаційними ознаками.

9. СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ ГУДВІЛУ

9.1. Світові тенденції капіталізації гудвілу

Важливою рисою сучасної корпорації, у якій би сфері бізнесу вона не функціонувала, є поєднання передової технології з масовим застосування капіталу. За визначенням Дж. Гелбрейта, розвиток корпорації починається зі стадії, коли підприємство перебуває під контролем однієї особи, і згодом переростає у фірму, що не може існувати без організації. З часом окремі підприємці втрачають одноосібний контроль за корпоративною власністю і реальна влада в корпорації переходить до професійних управлінців, інженерів, маркетингологів, фахівців з *public relations*, юристів тощо, яких Дж. Гелбрейт назвав техноструктурою. За такою схемою формувалася та розвивалася переважна більшість американських корпорацій і корпорацій у англосаксонських країнах – Великобританії, Північній Ірландії, Канаді, Австралії, Новій Зеландії. Капітали таких корпорацій є розпорощеними серед значної кількості акціонерів.

На початку XXI ст. з'явилась значна кількість компаній, заснованих на знаннях, інформаційних, інтелектуальних та інноваційних технологіях (*knowledge-based companies*), ринкова вартість (капіталізація) яких суттєво відрізнялась від їх балансової вартості, що свідчило про наявність у них значного розміру гудвілу, який, до того ж, не відображався в бухгалтерському обліку (табл.9.1.).

За даними компанії Ernst&Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій нематеріальні активи вже становлять понад половину загальної вартості компанії незалежно від сфери діяльності. Особливо це стосується високотехнологічних підприємств. Так, якщо наприкінці 70-х років двадцятого століття балансова вартість підприємств складала в середньому 95% їх ринкової вартості, то в кінці 90-х рр. – лише 28%. Виходячи з даних консалтингової компанії Interbrand, процентне співвідношення матеріальних і

нематеріальних активів у компанії British Petroleum дорівнює 29/71, у IBM – 17/83, у Coca-Cola -4/96. Корпорація Microsoft, маючи ринкову капіталізацію, в сотні мільярдів доларів, налічує на балансі матеріальних активів всього кілька мільярдів доларів. Близько 75 % ринкової вартості компанії Coca-Cola визначається сукупною вартістю торговельних марок, які їй належать.

Таблиця 9.1

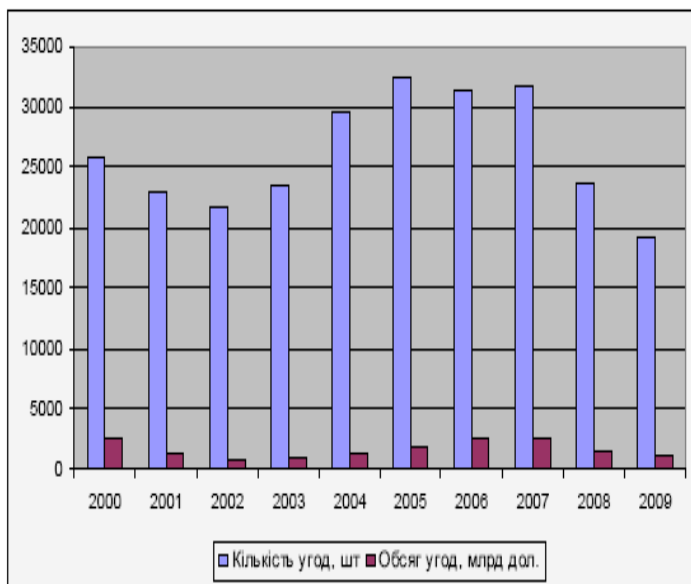
Фінансові показники діяльності високотехнологічних компаній

Компанія	Галузь, в якій працює	Загальна вартість активів, млн дол. США	Гудвіл		Ринкова капіталізація,	
			млн дол. США	% на балансі	млн дол. США	% до загал. вартості активів
IBM 31.12.2010	Диверсифіковані комп'ютерні системи	109022	20190	18,52	170869	157
Pfizer (USA) 31.12.2009	Фармацевтика	212949	42376	19,9	146793	69
Apple 26.09.2009	Персональні комп'ютерні системи	47501	206	0,43	128169	270
Cisco 31.07.2010	Мережеві та комунікаційні прилади	81130	16674	20,55	130461	161
Amgen 31.12.2009	Біотехнології	39629	11335	28,6	56287	142
Hewlett-Packard 17.12.2009	Диверсифіковані комп'ютерні системи	114799	33109	28,84	115843	101
Abbot Laboratories 19.02.2010	Фармацевтика	52417	13200	25,18	84353	161
Merck (USA) 01.03.2010	Фармацевтика	112090	11923	10,64	115843	103

Джерело: <http://www.niss.gov.ua>

Таким чином, на капіталізацію підприємства все більший вплив здійснюють нематеріальні активи.

Велика кількість угод у світі по злиттю, при яких компанії були придбані за набагато більшими цінами, ніж вартість активів – прямий доказ того, що існує щось нематеріальне, можливо невід’ємне від самої компанії, але що істотно змінює вартість бізнесу (рис. 9.1).



Джерело: 2010 M&A Report. Wilmerhale, 2011

Рис. 9.1. Обсяги та кількість угод злиттів та поглинань у світі

Так, корпорація «Нестле» придбала фірму «Роунтрі» за 2,55 млрд. дол. США, що більш ніж в п'ять разів перевищило балансову вартість фірми. Корпорація «Моріс» в жовтні 1988 р. купила фірму «Крафт» майже за 13 млрд. дол. США, що в чотири рази більше балансової вартості цієї фірми. Коли «Ай-Бі-Ем» поглинула компанію «Лотус» – ринкова ціна останньої перевищила у 15 разів її опубліковану балансову вартість. «Ай-Бі-Ем» заплатила 3,5 млрд дол. за компанію, яка коштувала 230

млн дол., оскільки вона мала великі невітчутні активи – ринок постійних покупців, високий професіоналізм персоналу, новостворені програмні розробки та ін. Компанією Ford було придбано торговельну марку Jaguar за 1 млрд. 600 млн. дол., з яких 1 млрд. дол. було заплачено за нематеріальну складову вартості.

Світова практика свідчить, що інтелектуальна власність сама по собі має високу вартість і може слугувати об'єктом для купівлі-продажу. Так, наприклад, в Україні обсяг операцій на ринку технологій складає \$ 25 – 30 млн., тоді як в Європі – мільярди доларів. Таким чином, величезний обсяг інтелектуальної власності не залучений до господарського обороту українського ринку, а це – величезний резерв не тільки для економіки загалом, а й для окремо взятого підприємства (табл. 9.2.).

Таблиця 9.2

Основні операції щодо купівлі великих пакетів акцій українських банків іноземними фінансовими інститутами

Назва банку	Покупець	Країна покупця	Вартість угоди, млн. дол.	Процент акцій	Дата угоди
Ажіо	Vilniaus Bank (SEB Group)	Литва (Швеція)	27,5	98	17.12.2004
Аваль	Raiffeisen International	Австрія	1028	93,5	20.10.2005
Форум	The Bank of New York	США	20	10	21.10.2005
ВАБанк	TBIF Financial Service (Kardan Group)	Нідерланди (Ізраїль)	8,75	9,55	01.11.2005
УкрСиббанк	BNP Paribas Group	Франція	325	51	01.12.2005
Мрія	Внешторгбанк	Росія	70	98	31.01.2006
Індекс-банк	Credit Agricole	Франція	260	98	24.03.2006

	S.A. (Calyon)				
Мегабанк	Ринковий продаж	Швейцарія, Німеччина	19	20	29.03.2006
Райффайзен Банк Україна	OTP Bank Plc.	Угорщина	650	100	20.11.2006
ТАС-Комерцбанк	Swedbank	Швеція	735	100	07.02.2007
Укрсоцбанк	Bank Austria Creditanstalt	Австрія	2070	95	05.07.2007
НРБ-Україна	Сбербанк	Росія	150	100	17.07.2007
Міжнародний комерційний Банк	Piraeus Bank	Греція	75,3	99,6	02.09.2007

Джерело: <http://korrespondent.net>, www.pravda.com.ua, www.ubr.ua, www.ukrbusiness.com.ua, www.newsru.ua

В Україні обсяги нематеріальних активів сьогодні не перевищують 1,5% вартості основних засобів, що значно нижче середніх показників в країнах ЄС, де їх обсяги дорівнюють 50–80% балансової вартості підприємств. Вартість промислових підприємств практично знижена на 50–80%. Фонд державного майна України не проводить оцінку об'єктів права інтелектуальної власності. Тривають негативні тенденції у приватизації об'єктів науково-технічної сфери, які продаються практично за безцінь, без урахування вартості нематеріальних активів, що суперечить Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» (табл.9.3.).

Ставлення українських корпоративних підприємств до нематеріальних активів, зокрема високотехнологічних, які у своїй діяльності активніше мають використовувати інтелектуальні розробки, здійснювати обмін науково-технічними досягненнями, є незадовільним.

Динаміка обліку нематеріальних активів на балансах промислових підприємств України в галузях, у структурі яких

містяться високотехнологічні виробництва, свідчить про відсутність єдиної політики поводження із цим видом активів та наявність проблем їх ефективного використання.

Таблиця 9.3
Нематеріальні активи підприємств України

Роки	Залишкова вартість нематеріальних активів, млн. грн.	Питома вага нематеріальних активів у структурі балансу підприємств, %	Коефіцієнт зношеності, %	Динаміка зміни залишкової вартості, % до 1998 р.
1998	9619,5	1,6	1,9	100
1999	3593,8	0,5	6,0	37,4
2000	4390,1	0,6	13,2	45,6
2001	5043,7	0,7	14,7	52,4
2002	2899,4	0,4	23,7	30,1
2003	4806,4	0,6	18,7	50,0
2004	5947,0	0,6	21,5	61,8
2005	7319,5	0,7	24,5	76,1

Джерело: за матеріалами [40]

Проблемою врахування в балансі у якості нематеріальних активів окремих інтелектуальних продуктів в Україні є відсутність правового регулювання використання результатів інтелектуальної діяльності в режимі таємності, зокрема ноу-хау, комерційної таємниці, конфіденційної інформації. Це негативно позначається на загальній вартості корпоративних підприємств, які їх активно використовують, обмежує можливості щодо капіталізації витрат на створення і придбання цього виду інтелектуальних результатів, гальмує торгівлю ними.

Особливої гостроти проблема обліку інтелектуальної власності як нематеріальних активів набуває в контексті приватизаційних процесів. Акціонування капіталу державних підприємств під час приватизації раніше відбувалось без урахування вартості нематеріальних активів, які часто могли

переважати за вартістю матеріальні активи підприємства. Особливо це стосується тих суб'єктів господарювання, які функціонують у сфері, де проводиться значна кількість досліджень і розробок. Зарахування інтелектуальної власності на баланси приватизованих підприємств і визначення ціни їх продажу з урахуванням нематеріальних активів призводить до зростання платежів при купівлі підприємства. Це є причиною для неврахування інтелектуальної власності в процесі приватизації, що має наслідком зменшення надходжень до держбюджету України. У випадку приватизації підприємства покупцями-нерезидентами це також призводить до витоку інтелектуального капіталу України за кордон. Все це стало причиною втрати Україною вагової частини її інтелектуального капіталу.

Наслідком капіталізації нематеріальних активів в корпоративному секторі стало, також, так зване «роздування активів» - явище пов'язане з надмірним збільшенням вартості акціонерних товариств, акції яких обертаються на фондових ринках, що може призвести до виникнення криз на ринках цінних паперів через раптове падіння цін на акції цих компаній. Нематеріальні активи прямо не пов'язані із реальною економікою, і завжди є ризик наповнення фондового ринку фіктивним капіталом. Тому виникає необхідність вдосконалення методик оцінки гудвілу з метою запобігання наповнення фінансового ринку віртуальною, а не економічною вартістю.

9.2. Емерджентність внутрішньогенерованого гудвілу

Внутрішньогенерований гудвіл народжується в процесі функціонування корпоративного підприємства і про його наявність або відсутність можна судити лише з практики роботи підприємства. Фактично гудвіл не має терміну давності. Розрахувати точний термін позитивного ефекту від дії ділової репутації практично неможливо. Багато в чому це залежить і від

того, що саме є гудвілом в даному конкретному підприємстві. Гудвілом можуть бути добре навчені співробітники, винятковий керівник, система управління підприємства в цілому, якість обслуговування клієнтів, володіння ексклюзивною торговою маркою, ліцензії, патенти, бази даних клієнтів, довгострокові контракти. Гудвіл безпосередньо пов'язаний із справжньою і майбутньою діяльністю підприємства. Ефективно керовані підприємства, що мають високий дохід на капітал, найчастіше оцінюються за вартістю, що набагато перевищує розмір інвестованого капіталу (рис.9.2.).

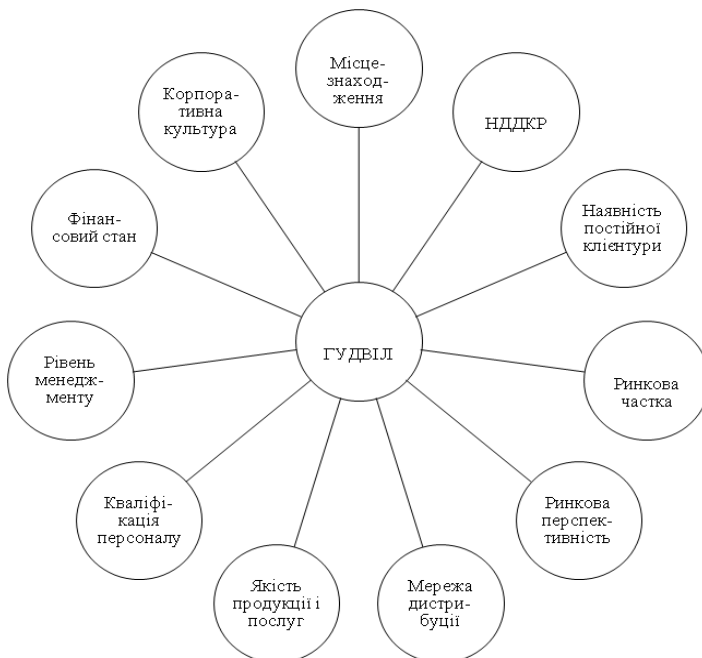


Рис. 9.2. Генератори гудвілу

На гудвіл впливає багато чинників:

- Місцезнаходження
- Якість продукції і послуг
- НДДКР
- Мережа дистрибуції

- Ринкова перспективність
- Ринкова частка
- Наявність постійної клієнтури
- Фінансовий стан компанії (рентабельність, ліквідність, дивіденди)
- Професіоналізм керівництва (його бачення розвитку бізнесу)
- Кваліфікація персоналу
- Робоча атмосфера в колективі та ін.

Кожен із чинників може бути безпосередньо віднесений до діяльності підрозділів фірми або до діяльності всього підприємства в сукупності. Взагалі гудвілом може бути все, що допомагає компанії отримувати більше прибутку на одиницю активів, ніж у середньої аналогічної компанії. Так, завданням стратегічного менеджменту для досягнення високого позитивного гудвілу є розробка ефективного плану дій. Завданням інноваційного менеджменту є досягнення найбільш високого рівня НДДКР порівняно з іншими підприємствами галузі. Маркетинговий менеджмент у формуванні гудвілу спрямований на збільшення ринкових сегментів, на які орієнтоване підприємство, розширення мережі дистрибуції, підвищення престижу підприємства і його ринкової перспективності. Завданнями виробничого менеджменту в контексті генерації гудвілу є розширення номенклатури та підвищення якості продукції, що впливає на становище підприємства на ринку та його конкурентоспроможність. Важливою складовою формування гудвілу, також, є фінансовий менеджмент, ефективні рішення якого щодо виділення коштів на розробки, рекламу, виробництво та раціональне регулювання грошових потоків можуть позитивно вплинути на ділову репутацію. Крім того, на Заході компанії багато уваги надають екологічній діяльності і соціальній відповідальності, коли бізнес бере на себе частину функцій, які раніше виконувала держава. Отже, ділова репутація в сучасному розумінні комплексно характеризує діяльність підприємства та заснована

на сполученні економічних і неекономічних складових, що обумовлює виникнення синергетичних ефектів.

Синергія вивчає закони еволюції та самоорганізації великих нелінійних систем (у яких можливі докорінні зміни структурних зв'язків катастроф і криз) і є новим філософським щаблем розвитку науки. Провідна ідея синергії – приводити систему до простих понять, виявляти взаємодію між ними, а не описувати систему як звичайну суму простих і незалежних об'єктів. В економіці синергетичний ефект пов'язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування.

Сучасний механізм ринку співвідношенням попиту та пропозиції визначає ціну підприємства як цілісної бізнес-системи, ефект синергії у якій передається саме через гудвіл завдяки консолідації різних форм капіталу (рис.9.3.)

Аналіз розвитку сучасних економічних відносин дозволяє виділити фінансовий, промисловий і інтелектуальний види капіталу, специфічні за своїм змістом, функціями, умовами руху. Кожну з вказаних форм можна розглядати як самостійну підсистему. Інтегрована форма промислового, фінансового та інтелектуального капіталів утворює фінансово-промисловий капітал, який являє собою могутній інвестиційний ресурс, що здійснює вплив на формування ділової репутації корпоративного підприємства.

Отримання синергетичного ефекту, одержуваного в результаті консолідації капіталу у бізнес-структурі залежить як від складу системоутворюючих елементів, так і від способу їх об'єднання, гармонії зв'язків між ними, іншими словами від організаційної цілісності.

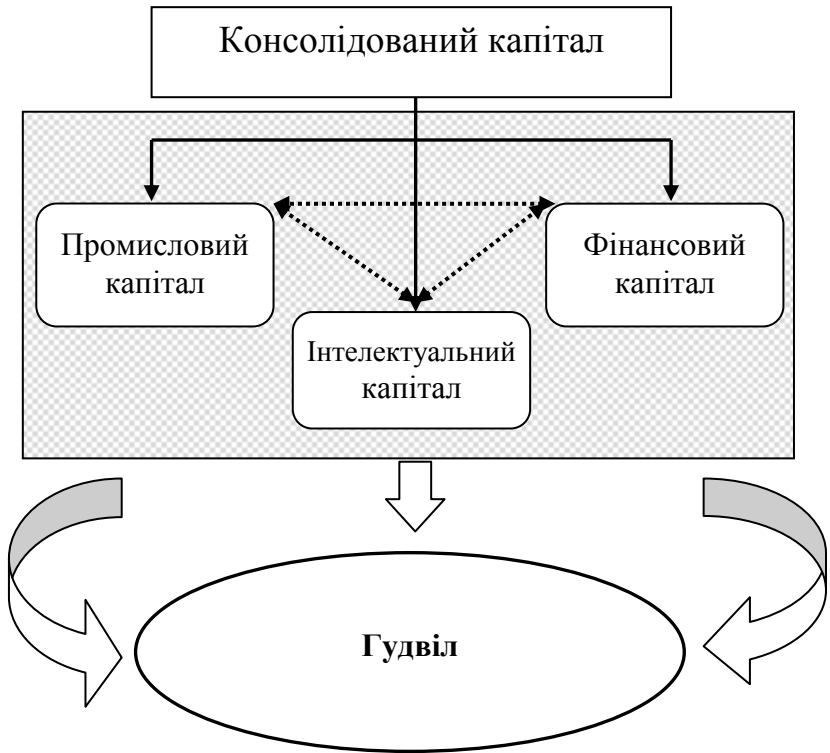


Рис. 9.3. Вплив консолідації капіталу на гудвіл бізнес-структури

Чим більш різноманітними і комплексними є взаємозв'язки, тим більшою є кількість способів взаємодії між привернутими в систему елементами, тим вище організаційний потенціал системи як цілісного утворення і тим досконалішою є її ділова репутація, що здатна приносити дохід, оскільки:

1) процес примноження гудвілу носить безперервний характер;

2) віддача від його використання відбувається у вигляді створення частини додаткової вартості.

10. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ТА ЕКОЛОГІЧНО-СПРЯМОВАНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ ІНСТРУМЕНТІВ ГУДВІЛУ

Основною проблемою корпоративного управління в корпораціях з розпорощеним капіталом є суперечність між інтересами власників та менеджменту. Цілі менеджменту можуть бути поділені на дві категорії. По-перше, захисні цілі, які покликані зберегти владу управлінців без володіння ними значною власністю. Прагнучи зменшити, наскільки це можливо, втручання власників в процес управління, менеджмент намагається досягти встановлення обмежень на передачу голосів від одних акціонерів до інших або граничних норм голосуючих акцій, з якими один акціонер може брати участь у зборах акціонерів. По-друге, позитивні цілі, що передбачають укріплення та розширення влади. Найважливішою позитивною ціллю є зростання самої фірми. В досягненні цієї мети інтереси власників корпорації та інтереси її менеджменту збігаються. Але існує значна кількість питань, в яких ці інтереси можуть суперечити один одному.

Існування розбіжностей між інтересами власників та менеджерів корпорації становить важливу проблему корпоративного управління. Її усвідомлення та формування підходів до розв'язання почалося ще в 30-х роках ХХ ст. в роботі А. Берлі та Г. Мінза «Сучасна корпорація та приватна власність» (1932). Сучасне трактування цієї проблеми – проблеми відносин «принципал-агент» розкривається в дослідженнях М. Дженсона та У. Меклінга. Можливість короткострокової рентоорієнтованої поведінки найманих менеджерів в умовах відсутності надійного контролю за їх діяльністю з боку власників розглядає у своїх дослідженнях В. Дементьев. Заходи, які дозволяють зменшити розбіжність між інтересами принципала та агента, змусять останнього зважати переважно на позитивні цілі, порівняно із захисними. На нашу

думку, такі цілі мають бути сконцентровані у сфері визначення об'єктивної оцінки ефективності менеджменту.

Крім американської моделі корпоративного управління, існують й інші. Зокрема, в переважній більшості країн, за винятком Японії, Німеччини та подекуди – Нідерландів, розповсюджені корпорації з концентрованою власністю. Левова частка капіталу таких корпорацій належить одному власнику або членам однієї родини. Корпоративне управління в таких корпораціях нашоухується на проблему блокування ефективних, з точки зору компанії в цілому чи з точки зору національної економіки, економічних рішень крупними власниками – блокхолдерами, орієнтованими на свої особисті інтереси. Цілі блокхолдерів також поділяються на захисні та позитивні. Крім захисту особистих інтересів, головною метою блокхолдерів є залучення в корпорацію коштів дрібних вкладників, але при збереженні контролю над корпорацією в цілому. Для цього запроваджується перехресне володіння акціями та вибудовуються багаторушні холдингові структури, що дозволяють з відносно малим власним внеском контролювати великі обсяги капіталу.

Негативні наслідки переважання захисних цілей над позитивними проявляються у формі крупних скандалів, які ведуть до руйнування окремих корпорацій, таких як «Енрон Корпорейшн» (США, 2001 р.) чи «Пармалат Спа» (Італія, 2003 р.). У довгостроковому періоді захисні стратегії неефективного менеджменту та неефективних блокхолдерів обумовлюють монополізацію національних економік шляхом блокування доступу нових фірм - потенційних конкурентів – до джерел фінансових ресурсів. Існуючі крупні компанії можуть собі дозволити реінвестувати прибуток, тоді як нові, зростаючі фірми відчувають гостру потребу у зовнішніх джерелах коштів. Негативним наслідком захисних стратегій також можна вважати формування стійких «взаємовигідних» відносин між представниками компанії та політичними діячами при владі. В результаті таких відносин формується олігархічна модель влади.

Аби вчасно ідентифікувати відхилення від позитивних цілей розвитку корпорації в цілому та вжити заходів, які попередять негативні наслідки, необхідно володіти об'єктивною оцінкою ефективності бізнесу корпорації. На нашу думку, такою оцінкою може виступати гудвіл.

Якщо припустити, що сума активів, зареєстрованих в балансі компанії, має реальну ринкову вартість, то гудвіл – це деякий невідчутний прошарок між ринковою вартістю матеріальних активів у разі реалізації їх за частинами та реальною вартістю готового бізнесу. Певною мірою гудвіл виступає оцінкою синергетичного ефекту, яким наділений цілісний бізнес, і якого не мають відокремлені активи компанії.

Можемо припустити, що ринкова оцінка підприємства полягає у визначенні максимальної сукупної суми вартостей майна підприємства, з урахуванням чинника використання даного майна з найбільшою вигодою, з якою згоден кваліфікований покупець. З іншого боку, вартість підприємства як діючого бізнесу є неринковим видом вартості. У відповідності з принципом міжнародних оціночних стандартів, поняття «вартість діючого підприємства» виражає вартість конкретного сформованого та функціонуючого бізнесу і виводиться шляхом капіталізації його прибутку. Прогнозовані на нескінченний період функціонування бізнесу грошові потоки $(D_t - V_t)$ мають бути дисконтовані $(1+R_t)^t$ та приведені таким чином до еквіваленту сьогоdnішньої вартості:

Вартість бізнесу	=	Ринкова оцінка факторів	$\left[\begin{array}{l} \text{земля, рухоме і нерухоме майно,} \\ \text{машини, обладнання,} \\ \text{нематеріальні активи} \end{array} \right]$	+ Синергетичний ефект
------------------	---	-------------------------	---	-----------------------

Розрахована таким чином вартість, назвемо її синергетичною, відображає внесок кожної складової діючого підприємства (бізнесу): землі, рухомого та нерухомого майна, машин і обладнання, а також гудвілу та інших невідчутних активів. Синергетична вартість власності може співпасти з

ринковою вартістю лише випадковим чином. Синергетична вартість буде вище ринкової, якщо діючий бізнес володіє особливими правами на виробництво, монополією на виробництво певних товарів і послуг, ноу-хау, якщо він спромігся задіяти виробничу базу для отримання прибутку більш вигідним чином, ніж типовий виробник аналогічних товарів та послуг.

Таким чином, гудвіл як оцінка успішності бізнесу в цілому, фактично є відображенням ефективності корпоративного управління не тільки в поточному періоді, але й на довгострокову перспективу. Гудвіл відображає міру відповідності цілей суспільства та цілей суб'єкта управління корпорації. В ролі останнього може бути менеджмент корпорації (при розпорошеному капіталі) або крупні власники (блокхолдери), якщо наявним є значний ступінь концентрації корпоративного капіталу. Позитивний гудвіл та його підвищення свідчать про відсутність негативних тенденцій у корпоративному управлінні, і навпаки.

Хоча ми можемо запропонувати деякий спосіб виміру, однак репутація та імідж компанії, які відображаються гудвілом, є суб'єктивними категоріями. Формування та оцінка гудвілу компанії відбувається під впливом зацікавлених суб'єктів – стейкхолдерів. Змістовне та компактне визначення поняття стейкхолдерів дає Бредлі Гугінс (Директор центру соціальної відповідальності корпорації при Бостонському коледжі). Стейкхолдери – це групи, організації чи індивідууми, на які впливає компанія і від яких вона залежить. В «ближньому колі» компанії виділяють таких стейкхолдерів: акціонери, клієнти, співробітники компанії, найближчі бізнес-партнери. «Дальнє коло» стейкхолдерів формують органи місцевої та державної влади, конкуренти, інвестори, місцеві спільноти, до складу яких відносять засоби масової інформації, некомерційні організації, авторитетних осіб, лідерів думки. Від враження, що справляє бізнес компанії на стейкхолдерів, залежить його успішність і, відповідно, гудвіл.

Вдосконалення методів оцінки гудвілу, напрацювання різноманітних методик у цій сфері дозволяє нам розглядати гудвіл не тільки як індикатор ефективності, але й як інструмент корпоративного управління. На підставі викладеного, можемо скласти узагальнену схему гудвілу корпорації (рис. 10.1).



Рис. 10.1. Оцінка і джерела гудвілу сучасної корпорації

Конкретизуємо сутність таких джерел гудвілу компанії як соціальна відповідальність та екологічність бізнесу.

Соціальна відповідальність є інструментом підвищення репутації підприємства, довіри з боку суспільства, інвестиційної привабливості, капіталізації та конкурентоспроможності підприємств, досягнення їх стійкого розвитку за соціальним, економічним і екологічним напрямками.

У світовій практиці соціальне підприємництво існує у наступних формах:

- діяльність неприбуткових організацій, дохід яких спрямовується на вирішення соціальних проблем;
- бізнес-підприємства з соціальною місією, які питання фінансового успіху відсувають на другорядний план, порівняно із досягненням соціального ефекту;
- громадські фонди, які впроваджують соціальне підприємництво як інноваційну підприємницьку діяльність задля соціальних перетворень в суспільстві та громадах.

За визначенням фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, сучасна організація може бути визнана соціально відповідальною, якщо її діяльність відповідає наступним критеріям:

- добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавств;
- виробництво та реалізація якісної продукції;
- реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників;
- реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників;
- реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу;
- реалізація благодійних і спонсорських проектів;
- участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Аналіз практики успішних українських компаній дозволяє виділити такі напрямки розвитку соціально відповідального бізнесу: забезпечення належних умов для здобуття базової освіти; покращення рівня медичного

обслуговування населення; розбудова інфраструктури села; збереження навколишнього середовища; впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві.

Поширення практики соціально відповідального бізнесу в Україні гальмується певними обмежувальними факторами (табл.10.1).

Найважливішими серед них є фактори нормативного характеру, пов'язані з недосконалістю правової бази та невідчутністю позитивних наслідків благодійності для бізнесу, а також фактори нерозвиненості інститутів громадянського суспільства.

Таблиця 10.1

Приклади соціальних проектів корпорацій в Україні

Назва холдингу	Назва проекту	Мета проекту	Термін реалізації
Компанія «Мрія Агро-холдинг»	«Агро-Перспектива – 2011»	Надати змогу студентам аграрних ВНЗ отримати інформацію про сучасний аграрний бізнес, світові тенденції та нові технології в сільському господарстві.	3-6 листопада 2011р.
	«Кращий студент напрямку «Агрономія»	Заохочення молоді до навчання, стимулювання до підвищення рівня професійних знань, розвитку популяризації агрономічної освіти.	14 грудня 2011р.
	Агрошкола «Перший крок до МВА в агрономії»	Підготовки професійних кадрів серед випускників аграрних ВНЗ, практична підготовка на базі	15 червня – 29 грудня 2011 р.

		агрохолдингу.	
	«Українська Аграрна Школа – 2012»	Практичне навчання та робота на базі потужностей компанії «Мрія Агрохолдинг».	лютий-листопад 2012 р.
Холдинг «Агро-Союз»	«Агробізнес-інкубатор»	Пошук, розвиток, навчання, відбір та залучення молодих кадрів у проекти Холдингу «Агро-Союз».	березень-травень 2012 р.
Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу»	«АгроШкола УКАБ»	Підвищення кваліфікації кадрів виробничих спеціальностей, які працюють на вітчизняних агропідприємствах.	березень-квітень 2012 р.
Агро-холдинг «Астарта-Київ»	Розвиток сільського спорту	У рамках проекту здійснюється: підтримка футбольних команд, мотоциклетного спорту, армспорту, кінного спорту, будівництво і введення в експлуатацію спортивного комплексу «Пустовійтове». Бюджет проекту -600 тис. грн.	2010-2011 рр.
	Підтримка медицини на селі	Ремонт двох палат Глобинської центральної районної лікарні та придбання для неї меблів і оргтехніки. Бюджет програми -100 тис. грн.	2011р.

Узагальнююче схематичне відображення чинників гальмування розвитку соціально відповідального бізнесу,

інструментів подолання гальмуючого впливу та очікуваних результатів наведено на рис. 10.2.



Рис. 10.2. Управління практикою поширення соціально-відповідального бізнесу

Екологічність становить основу сучасного іміджу і комерційного успіху компаній. Своєю участю у покращенні екології країни підприємці можуть зробити набагато більше для здорового майбутнього країни та її жителів. Водночас, позиціонування компанії як орієнтованої не безпечне

господарювання та ощадливе ресурсовикористання виступає важливою складовою підвищення її гудвілу.

Останнім часом українські компанії дедалі більшу увагу приділяють екологічній спрямованості свого бізнесу. Необхідність вибору такого напрямку розвитку була усвідомлена в результаті поширення зовнішньоторговельних зв'язків з країнами, що мають високу екологічну культуру. Обмеженість доступу на ринки цих країн української продукції з низькими екологічними якостями змусила підприємців змінювати виробничі технології, сертифікувати продукцію та процеси її створення.

Багато українських компаній запровадили у свою діяльність проект «Зелений офіс», націлений на технології матеріало- та енергозбереження в офісній праці. Але зрозуміло, що, наприклад, для металургійного комбінату обмеження екологічної відповідальності виключно проектом «зелений офіс» виглядатиме як фарс. Тому важливо обирати такі напрямки екологізації бізнесу, які найбільшою мірою даватимуть корисний ефект.

Особливого значення така стратегія компанії набуває у сфері аграрного бізнесу, де основний фактор виробництва – земля – має природне походження. Основний негативний вплив господарської діяльності на стан земельних угідь пов'язаний із зростанням рівня розораності угідь, залученням до обробітку ділянок, схильних до водної та вітрової ерозії; інтенсивним механічним впливом на ґрунт під час обробки угідь, що призводить до ущільнення ґрунтового покриву, втрати природної структури ґрунту; застосуванням агрохімічних засобів, які руйнують природну мікрофлору, змінюють рН середовище ґрунту; виснаженням ґрунтів через неправильні сівозміни та недостатнє внесення необхідних поживних речовин; зміною агроландшафтів, що обумовлює зміну рівня ґрунтових вод, заболочування чи пересихання земельних ділянок; неправильним зберіганням та переробкою побічних продуктів тваринництва, що є причиною забруднення угідь та

водойм. Крім того, господарська діяльність може зумовити порушення ареалів існування тварин та рослин, шляхів їх міграції і способів розповсюдження. Ведення екологічно свідомого агробізнесу передбачає дотримання існуючих нормативних вимог у сфері природозбереження, застосування оптимальних агротехнологій, які забезпечують відновлення використаного природного потенціалу, обмеження рівня інтенсивності природокористування відповідно до здатності природно-ресурсного комплексу території до самовідновлення. Мотиватором дотримання принципів екологічно безпечного господарювання, поряд із формальними нормативно-правовими актами, має стати екологічна культура компаній.

Значне місце в екологічно відповідальному господарюванні має відводитися «духу закону» (рис. 10.3).

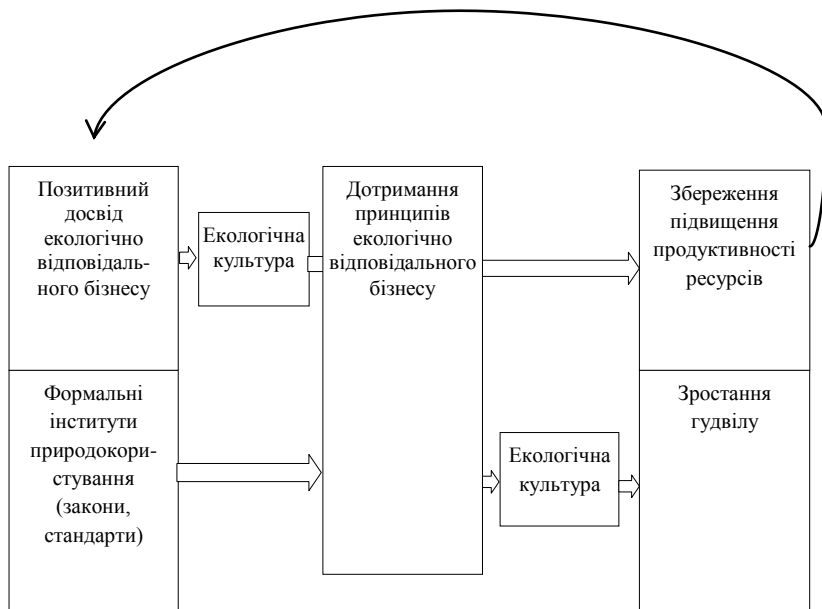


Рис. 10.3. Інструменти управління та результати реалізації екологічно відповідального бізнесу корпорацій

Практика показує, що неможливо описати в законах всі випадки господарської діяльності, наслідки яких можуть зашкодити навколишньому середовищу. Також дуже складно організувати тотальний контроль за дотриманням цих законів. Це означає, що у сфері екологічної відповідальності неможливо досягти бажаного результату, користуючись лише «буквою закону». Для прискорення формування адекватної екологічної культури не тільки стосовно продукції, але й стосовно бізнесу в цілому корпораціям необхідно надати деякий імпульс. На нашу думку, таким поштовхом може слугувати створення національного рейтингу екологічно відповідального бізнесу.

Присвоєння відповідного місця у рейтингу неодмінно буде відобразитися на рівні гудвілу компанії та стимулюватиме менеджмент компанії докладати зусиль для його підвищення.

11. ГЕШТАЛЬТИ СИСТЕМИ «РИЗИК-ЕКОЛОГІЯ»

Метою побудови та використання системи управління «Ризик–екологія» на об'єктах підвищеної небезпеки є вибір конкретної сукупності ресурсів та способів (прийомів) їх використання для отримання бажаного соціально-економічного ефекту за умови дотримання вимог екологічної безпеки.

Загалом весь процес управління екологічним ризиком на підприємстві включає п'ять основних етапів:

1) створення аналітичної бази даних для проведення необхідного обґрунтування;

2) формування переліку основних загроз, які можуть спонукати появу ризиків, проведення групування та ранжування факторів небезпеки за загальними ознаками;

3) визначення зон максимального і мінімального екологічного ризику, обґрунтування прийнятних показників ризику для конкретного підприємства чи для певного технологічного процесу;

4) визначення критеріїв екологічно прийняттого ризику для конкретного виду підприємницької діяльності, вибір стратегії та тактики мінімізації очікуваного ризику, врахування соціально-економічних, екологічних та психологічних аспектів прийняття ризикових рішень;

5) проведення контролю за виконанням наміченої програми, визначення оцінки та аналізу результатів протидії екологічним ризикам.

Перша стадія процесу управління ризиком передбачає визначення мети, якої хоче досягти природокористувач, здійснюючи систему заходів щодо управління ризиком, тобто відбувається концептуальне визначення соціально-економічних пріоритетів розвитку суб'єктів господарювання відповідно до вимог екологічної безпеки. На цьому етапі систематизуються потенційні джерела, що можуть призвести до емісії викидів, скидань і витоків шкідливих речовин в навколишнє середовище. Досліджується територія, на якій розташоване

власне саме підприємство, на предмет якісних та кількісних показників навколишнього середовища та його сталість до техногенних навантажень на земельні ресурси і ґрунти, лісовий фонд, тваринний і рослинний світ, водні ресурси, геологічне становище, повітряний басейн і клімат. Вивчається структура, специфіка та обсяги продукції, що виготовляється, товарів та послуг, які спричиняють техногенний вплив на людину та навколишнє середовище. Аналізуються метеорологічні та інші умови, що визначають характер поширення шкідливих речовин у навколишньому середовищі.

Друга стадія процесу управління ризиком передбачає такі основні фази: виявлення, ідентифікація, вибір показників та оцінка ризику на прийнятність.

Ідентифікація факторів ризику передбачає ранжування за трьома основними категоріями: неприйнятний рівень ризику, ризик з підвищеним рівнем небезпеки, прийнятний рівень ризику.

Процес ідентифікації передбачає використання методів дослідження щодо виявлення причин виникнення та характеру розповсюдження ризиків у навколишньому середовищі, а також збору необхідної інформації з метою подальшого проведення заходів щодо усунення та мінімізації наявних екологічних небезпек. Із числа основних методів необхідно виділити такі:

Методи статистичної ідентифікації застосовуються для встановлення (або заперечення) факту існування ризику за наявності значного об'єму інформації, яка відображає частоту несприятливих подій, рівень заподіяних прямих та побічних збитків, реальні та нормативні показники негативного впливу на стан здоров'я населення та на навколишнє середовище.

Статистичні методи, як правило, застосовуються у тих випадках, коли природа самого явища здатна спричинити збиток, який інколи важко піддається поясненню. Проте ці явища характеризуються тим, що вони час від часу повторюються, і це дає змогу простежити розвиток конкретного явища у часі. Частіше за все статистичні методи

використовуються для визначення ймовірностей несприятливих природних явищ, землетрусів, пожеж.

Методи аналітичної ідентифікації застосовуються переважно за умов, коли існує можливість встановлення факту існування ризику. Аналітичні методи мають своє застосування, коли необхідно визначити ймовірність подій, щодо яких не вистачає достовірних статистичних даних, але існує можливість логічно передбачити причинно-наслідкові зв'язки, які визначають закономірності їх проходження. До таких подій, перш за все, відносяться техногенні аварії та катастрофи з екологічними наслідками.

Експертні методи використовуються для оцінки ймовірностей аварій та катастроф в тих випадках, коли відсутні будь-які дані про частоту їх виявлення та не зрозуміла логіка їх походження.

Третя стадія управління ризиком передбачає проведення окремого тестування екологічного ризику на прийнятність - проведення аудиту з подальшим страхуванням екологічних ризиків.

На четвертій стадії управління екологічним ризиком обираються критерії екологічно прийняттого ризику для конкретного виду підприємницької діяльності. При цьому застосовується адекватний інструментарій щодо зниження соціально-економічної та екологічної напруги в суспільстві, що викликана погіршенням стану безпеки суб'єктів господарювання. На нашу думку, необхідно апробувати широкий спектр існуючих інструментів екополітики щодо протидії екологічним ризикам та формування екологічної свідомості у громадян.

Під час вибору тактики і стратегії управлінського рішення щодо мінімізації негативних наслідків доцільно використовувати такий інструментарій: екологічний аудит; екологічне страхування; екологічну сертифікацію; ліцензування; платежі цивільної екологічної відповідальності; екологічні програми; екологічний маркетинг; екоконверсію.

Важливою складовою частиною управління ризиком є врахування соціально-психологічних аспектів прийняття ризикових рішень, що надасть додаткових стимулів у процесі екологізації системи управління та забезпечення раціональних умов господарювання.

На п'ятій, заключній, стадії управління ризиком перевіряється організація та здійснюється контроль за виконанням наміченої програми, оцінюються та аналізуються результати прийняття ризикового рішення, ведеться пошук резервів щодо удосконалення системи управління екологічними ризиками.

Узагальнюючи теоретичні засади управління екологічними ризиками та досліджуючи його вплив на життєдіяльність людини та навколишнє середовище, необхідно зазначити те, що ресурсно-виробничий потенціал, вступаючи у взаємодію з навколишнім природним середовищем, характеризується появою та реалізацією екологічних ризиків, основними видами яких є: природно-екологічний, техніко-екологічний, соціально-екологічний, еколого-нормативний, еколого-політичний, ризик стихійних техногенних впливів, поява яких обумовлена такими чинниками: бурхливим, часом неконтрольованим розвитком науково-технічного прогресу, негативними змінами та погіршенням навколишнього природного середовища, деградацією, забрудненням та вичерпанням водних, земельних, біологічних та рекреаційних ресурсів, збільшенням як за кількістю, так і за масштабами техногенних аварій та катастроф. Складність мінімізації наслідків розповсюдження екологічних ризиків пов'язана не лише з недосконалістю техніко-виробничого процесу, але й з відсутністю адекватної системи реагування та управління екологічними ризиками. Запропонована нами поетапна система заходів, спрямованих на виявлення, оцінку та управління екологічними ризиками на об'єктах підвищеної небезпеки, дозволить в умовах інтенсивної господарської діяльності оптимізувати економічні інтереси з принципами раціонального природокористування.

12. ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ ГЕШТАЛЬТІВ У СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

12.1. Синергетична ідентифікація кооперації

Розглядаючи дефініції кооперації відразу помітно, що в сутнісному розумінні кооперація ізоморфна дефініціям синергетики, оскільки слово «кооперація» походить від латинського соорагіо, що в перекладі означає «співробітничая».

Більш показове відображення такої ізоморфності знаходимо в трактуванні поняття «кооперація». Зокрема, «Кооперація... 1) форма організації праці, за якої значна кількість людей спільно беруть участь в одному й тому ж або різних, але пов'язаних між собою процесах праці... 2) організаційно оформлені самодіяльні добровільні колективні об'єднання робітників, службовців, дрібних виробників (в т. ч. селян), створені для досягнення спільних цілей в різних галузях економічної діяльності».

Але результати аналізу розвитку кооперації в контексті виробничих відносин вдало показано в дослідженнях професора Віталія Зіновчука, де він визначає «З економічної точки зору кооперація – це процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше за допомогою групових дій. Таким чином, цілеспрямовані дії групи суб'єктів, об'єднаних спільним економічним інтересом, складають суть процесу кооперації».

А якщо здійснити методологічний аналіз походження термінів «синергетика» і «кооперація», то ідея кооперативної організації зародилася ще в ХІХ ст., і її основоположниками були англійський соціаліст Роберт Оуен і «Товариство чистих піонерів Рогдаля» – група кооператорів-ентузіастів з невеличкого англійського містечка, які впровадили її в життя, в формі заснування невеличкої кооперативної крамнички, зі стартовим капіталом в 28 фунтів стерлінгів.

Оскільки, синергетика об'єктивно існує як нова методологічна парадигма пізнання кооперативних процесів, вона становить базу та інструментарій для пояснення та коригування цими процесами, з метою одержання синергетичного ефекту.

Сучасний світ демонструє бурхливий розвиток різних форм кооперації. Останні два десятиліття в умовах загострення міжнародної конкуренції суттєві переваги демонструють ті країни та фірми, які застосовують саме принципи синергії. У другій половині XX століття у США та деяких інших країнах світу були випробувані й впроваджені у практику економічні концепції «тотального управління якістю», «Just-in-Time» («прямо зараз»), «контролінгу» та ін., суть яких так чи інакше полягає в синергізації різноманітних економічних факторів. Наприклад, подібна синергія спостерігається між виробниками та покупцями (замовниками) їх продукції, коли складські приміщення, де накопичуються комплектуючі та готова продукція, практично відсутні, оскільки комплектуючі відразу йдуть в роботу, а готова продукція відразу ж відвантажується замовникам (концепція «просто зараз»). Синергізація здійснюється і за рахунок тотального управління шляхом децентралізації функцій керівництва виробництвом завдяки тому, що ці функції починають розподілятися між всіма членами колективу, який за цих умов перетворюється на товариство однодумців, що співпрацюють задля досягнення єдиної мети (концепція «тотального управління якістю»). Дещо подібне маємо у концепції «контролінгу», яка реалізує процес тотального контролю всіх ланок виробництва, через що досягається їх повна синергійна узгодженість. Але це, як виявляється, є можливим лише тоді, коли всі підрозділи отримують функції управління кооперативом, що, у свою чергу, передбачає розвиток відповідальності людей, самоуправління та самостійності (самодетермінації), що притаманне відкритим системам, які вивчає синергетика. Подібним же чином концепція реінжинірингу спрямована на досягнення

кооперативами статусу відкритих систем, коли декілька виробничих операції об'єднуються в одну, спостерігається суміщення окремих ланок робіт, а виконавцям, що здатні приймати самостійні рішення, делегована частина повноважень. За цих умов спостерігається певна синергізація процесу виробництва та керівництва: зменшення перевірок, керованих втручань, поширення автономних міждисциплінарних виробничих груп, коли діяльність (виробничий процес) потребує від кожного працюючого багатопрофільних вмінь, виявлення ініціативи та здатності приймати самостійні рішення, а керівна та виробнича структура підприємств стає все більш «горизонтальною», тобто відкритою, синергійною, що можливо при наявності таких чинників, як мотивація робітників, їх психологічна (типологічна) узгодженість, тобто тут визначальним є людський чинник.

Синергізація може розглядатися як процес подолання відчуженості в процесі трудової діяльності. Йдеться про подолання відчуження працівника від засобів виробництва (власності), прибутку та управління виробництвом. Для цього слід перейти від відносин найманої праці до відносин самоврядування, коли суб'єкт праці, що одночасно є суб'єктам керування цією працею, буде творчим суб'єктом, а мотивація його діяльності буде знаходитися в ньому самому (що відповідає принципу самодостатності, характерного для общинного типу господарювання).

Зразком даного самокерованого суспільства можна вважати так званий «експеримент Мондрагона». Мова йде про Мондрагонську групу кооперативів в Іспанському містечку Мондрагон у Країні Басків. Якщо в акціонерних кооперативах традиційного типу акції, у яких виражається власність кооперативу, можна продавати і передавати, тобто робоча власність може відчужуватися від інвесторської власності (що рано або пізно призводить до саморуїнування таких кооперативів), то в кооперативах Мондрагона використовується цілком інша модель: тут нові члени отримують акції не за

гроші, а «на основі праці», коли в якості оплати вступного внеску члени, що вступають до кооперативу, авансують свою працю в розмірі річної зарплати. Для кожного члена кооперативу відкривається індивідуальний рахунок, на якому фіксується його частка в капіталі кооперативу. На індивідуальний рахунок надходить 6 % річних, при цьому він являє собою позику кооперативу. Прибуток щороку вписується в кредит індивідуального рахунку, а витрати - у дебет, при цьому він є як би внутрішнім банком, із якого при необхідності вилучаються засоби для колективного інвестування кооперативу. Індивідуальний рахунок при цьому зростає не пропорційно кількості акцій члена кооперативу, а відповідно до його внеску в прибуток, що залежить від рівня кваліфікації і «окладу» члена кооперативу.

У Мондрагоні прибуток відрізняється від підприємств, де прибуток є доходом, котрий одержуваний після відрахування усіх витрат виробництва (включаючи і "витрати" на працю). У Мондрагоні ж прибуток є доходом після відрахування всіх нетрудових витрат, тому що тут праця є не «витратою», а капіталом, що авансується членами кооперативу. Завдяки такому економічному механізму кооперативи в Мондрагоні є економічно стабільними і легко протистоять економічним спадам у виробництві. продуктивність і рентабельність розглянутого типу кооперативів вище, ніж на приватних підприємствах, де нині звучать голоси на користь більш рівномірного розподілу приватної власності.

Ми бачимо, що докорінна відмінність між традиційним типом кооперативу і розглянутого типу лежить у неакціонерній формі власності й в обмеженні частки найманої праці. Тут також спостерігається зрівняльний принцип ухвалення рішення («один член — один голос»). Відсутність акцій виступає чинником економічної самодетермінації кооперативу, його обцинної закритості, тому що члени кооперативу не продають акції і не залучають додаткових власників. Поняття «право власності» у застосуванні до Мондрагону втрачає звичайну

визначеність. Те, чим тут «володіють», являє собою як би спільно встановлений «простір» для спільних дій, подібних спільній діяльності вчених або професіоналів. Оскільки такі простори не можуть знаходитися в індивідуальному володінні, вони не можуть ні накопичуватися, ні ділитися, ні продаватися... вступ у кооператив являє собою не стільки «інвестування» у фірму, скільки згоду «розділити долю» із своїми колегами по роботі». Тому цей простір... навіть не є «суспільною власністю», оскільки це взагалі не частина власності, якою можна володіти. Це демократичний суспільний інститут». Спільний економічний простір розглянутого типу кооперативів значно скорочує дію принципу приватновласницького індивідуалізму, а людина тут включається в загальний простір на правах невідчужуваного члена, тому що додатковий продукт кооперативу тут індивідуально ніким не присвоюється. Тобто відношення «індивідуум – колектив індивідуумів» замінюється таким відношенням, у котрому немає економічної диференціації індивіда і колективу. Тобто виявляється злиття функції керування і виробництва, що виявляє наріжний принцип синергії – самодетермінацію.

Продовжуючи характеризувати застосування інших наріжних принципів синергетики в кооперативних процесах та структурах слід зупинитися на принципах ієрархічності.

Принцип ієрархічного підпорядкування Г.Хакена вбачає наявність параметрів порядку, тобто їх повне підпорядкування.

Природа параметрів порядку називається принципом підпорядкування, коли зміна параметра порядку як би синхронно диригує поведінкою безлічі елементів нижчого рівня, що утворюють систему. Так у вируючому потоці води кружляє вир, що захоплює частки в злагодженому танці.

Важливою властивістю ієрархічних систем є неможливість повної редукції, зведення властивостей структур більш складних ієрархічних рівнів до мови більш простих

рівнів системи. Кожен рівень має внутрішню межу складності опису, перевищити яку не вдається мовою даного рівня.

Визначну роль в ієрархії систем відіграє час: синергетичний принцип підпорядкування Хакена формулюється саме для тимчасової ієрархії.

Застосування принципу синергетики ієрархічності знаходить яскраве зображення при аналізі вертикальної інтеграції в кооперації. «Без вертикальної інтеграції, яка реалізується через групові дії – відзначається в монографії Віталія Зіновчука, сільськогосподарські товаровиробники практично не мають можливості отримувати прибутки з подальших стадій руху виробленої ними продукції і, навпаки, завдяки участі у вертикальній інтеграції, кожна подальша стадія руху продукції, що отримує форму товару, здатна забезпечити товаровиробникам більшу віддачу від вкладеного ними капіталу. Причому встановлено, що вертикальні інтеграційні процеси економічно вигідні й кінцевим споживачам, а це, в свою чергу, забезпечує суспільну підтримку цих процесів і далі наведено досвід розвинутих країн, який переконує, що вертикальна інтеграція товаровиробників на основі їх групових дій має виключне значення і у сфері постачання. Починаючи з організації роздрібної торгівлі матеріально-технічними засобами сільськогосподарського виробництва, їх оптових закупівель, групи товаровиробників з часом стають власниками заводів з виробництва добрив, хімікатів, кормів, машин і обладнання, паливно-мастильних матеріалів, запасних частин, різноманітного сільськогосподарського знаряддя. Це дає змогу тим, для кого основною діяльністю є сільськогосподарське виробництво, мати доступ до стабільного матеріально-технічного постачання за мінімальними цінами, які звичайно нижчі цін ринкових посередників».

Отже ієрархічно впорядкована вертикальна інтеграція по кінцевому доробленню сільськогосподарської продукції і є тим джерелом, яке живить неприбуткову за змістом первинну виробничу кооперацію (нижчий ієрархічний рівень) доходами,

що виникають в процесі переробки та кінцевої переробки продукції асоціацією кооператорів (вищий ієрархічний рівень), захоплюючи в цей «виробничий водоворот» і сільські домашні господарства, і міських робітників, і управлінських координаторів.

Побудувати інтеграційну структуру це означає об'єктивно визначити її підсистеми, зв'язки підсистем, тісноту зв'язків між ними, встановити рівні ієрархічності. Адже, принцип ієрархічності показує підпорядкованість компонентів і підсистем системи в цілому, а також супідрядність систем нижчого рівня системам більш високого рівня, внаслідок чого предметна галузь теорії набуває ознак ієрархічної метасистеми. Покажемо це на прикладі кооперативної (інтеграційної) структури по виробництву та переробці молока.

З точки зору синергетики ми розглядаємо агропромисловий комплекс національної економіки як структуризовану за принципами онтології та ієрархічності систему вищого порядку (табл. 12.1.). Однак синергійність (здатність подвоювати, потроювати і т. д. накопичення енергії) будь-якої дисипативної далекої від рівноваги системи першочергово залежить від взаємодії з навколишнім середовищем, яким для національної економіки є зарубіжні країни.

Стосовно молочного підкомплексу АПК України таким структуризуючим утворенням міжнародного типу (найвищий рівень ієрархії) є Міжнародна Молочна Федерація, що забезпечує зв'язок між 41 державою, місія якою визначається збором, накопиченням і розповсюдженням наукової, технічної та економічної інформації, а також обміну професійними знаннями. ММФ сприяє участі в міжнародних проектах, в тематичних семінарах та симпозіумах та координації організаційних питань з продовольства і сільського господарства в рамках діяльності СОР.

В макроекономічній системі ринків молочної продукції України в якості інтеграторів виступають Національна асоціація

молочників України, Союз молочних підприємств України, «Укрконсервмолоко», а також компанії «Юнімілк», «Віям-Біль-Дани», «Лакталіс», «Мілкленд Україна».

Особлива роль як координатора на транс- та макрорівнях на ринку молочної продукції належить Міністерство агрополітики України, використовуючи політику державного протекціонізму і підтримки первинного товаровиробника, захисту його виробничих і споживчих прав.

Таблиця 12. 1

Статична форма ієрархії, регуляторів та детермінантів системи функціонування інтеграційних структур на виробництві та переробці молока

Ієрархічні рівні	Регулятори гомеостатичності, інституції	Детермінанти впливу
Система найвищого порядку (транснаціональний рівень)	Міжнародна Молочна Федерація (41 держава)	Міжнародні проекти, координація діяльності в рамках СОТ, інформаційний консалтинг
Система вищого порядку (національний рівень)	Міністерство агрополітики України	Застосування політики пріоритету виробництва молпродукції, державна підтримка виробників і захист їх прав, координація ЗЕД
	Союз молочних підприємств України (435 підприємств «Укрконсервмолоко», Національна асоціація молочників України «Укрмолпром»)	Координація з питань економічної і технічної політики, співробітництво з державою, вихід на закордонні ринки, розробка стандартів, переробка молпродукції
Система регіонального порядку	Головні управління агропромислового розвитку облдержадміністрації, управління харчової і переробної промисловості, ринків сільськогосподарської	Стимулювання пропозиції, селекція тварин, формування інфраструктури ринку (організація діяльності товарних бірж, виставки, аукціони конкурси), стимулювання пропозиції, консалтинг, регулювання міжгосподарських

	продукції і розвитку сільської місцевості, асоціації «Укрмолпром», регіональні об'єднання, холдинги	зв'язків на виробництві та переробці молпродукції, стимулювання збуту, розподіл прибутків за внеском в кінцеві результати
Система локального рівня	Молзаводи, локальні кластери, об'єднання по виробництву і переробці молока, молочарські кооперативи	Формування контрактів, маркетинг продукції, логістичні схеми збуту, організація локальних ринків молпродуктів, транспортне обслуговування, реклама
Система мікрорівневого порядку	Сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, особисті селянські господарства, обслуговуючі кооперативи, приймальні пункти, товариства і сільські асоціації	Мотивація виробництва якісного молока, закупки і первинна доробка молока, формування цін пропозицій, реалізація роздрібної торгівлі

Джерело: Ходаківський Є.І. Синергетичні підходи до формування інтеграційних структур / Є.І. Ходаківський, В.В. Камінська, О.В. Мосієнко // Економіка АПК, – 2011. – №1. – С. 121-126

На нашу думку, Міністерству слід застосувати механізм пріоритету (регулювання над рівновагою – категорія синергетики) індексу цін на сільськогосподарські товари і товари промислового виробництва, що надходять до використання у сільському господарстві, як це застосовується у США, починаючи з 1931 року (див. Є. Ходаківський «Синергетичні засади розвитку агроекономічної системи», Житомир 2008, 17с.)

Як інтеграційне формування Національна асоціація молочників України «Укрмолпром», яка функціонує з 1995 року

і об'єднує молокопереробні підприємства молочної промисловості, переважна більшість яких займається переробкою молока. В областях підприємства об'єднані в добровільні формування: асоціації, об'єднання, а основними видами випускаючої продукції є: масло тваринне, сир жирний, продукція з незбираного молока, сухе молоко, казеїн, молочний цукор, консерви молочні, морозиво. Асоціація координує господарську і зовнішньоекономічну діяльність її учасників, детермінуючи технічну і економічну політику виробництва, співробітництва з державними органами та зовнішньоекономічну діяльність її учасників.

Системи вищого порядку (регіональний рівень) основними регулюючими органами стійкості системи функціонування інтеграційних структур виступають управління агропромислового розвитку облдержадміністрації, обласні молочарські асоціації, управління харчової і переробної промисловості ринків сільськогосподарської продукції та розвитку сільської місцевості. Функціональними детермінантами тут виступають регулювання відносин власності, дорадництва, координації розвитку фермерських, особистих селянських господарств. На цьому рівні здійснюється формування інфраструктури ринку та заходи по стимулюванню пропозиції.

Система локального рівня є провідною в інтеграції, особливо в формуванні горизонтальних зв'язків між виробництвом та переробкою молочної продукції. Провідною ланкою тут виступають молочні заводи, молочарські кооперативи та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм. На цьому рівні активно здійснюється маркетингові та логістичне схеми, формування контрактів, цінове регулювання та трансфертні платежі.

В теперішній час активізується нові інтеграційні форми що визнані як кластерні формування. На нашу думку, агропромислова інтеграція виробництва, переробки і збуту молока може бути організована в рамках сировинної зони

молочного заводу, територіально об'єднавши сільськогосподарських підприємств-виробників із підприємствами переробки та збуту, залучивши при цьому фінансово-кредитні установи. Необхідність інтеграції у молокопереробному комплексі у теперішній час визначають вимоги ринку і зокрема зі вступом в СОТ. Виробничі потужності молочної промисловості не відповідають обсягам заготівель сировини, якість молока є недостатньо високою. Ще до недавнього часу зв'язок між виробництвом молока та його промисловою переробкою обмежувався поставкою певної кількості сировини та поверненням технологічних відходів. В умовах вертикальної інтеграції виробничо-економічні зв'язки стають більш різнобічними та впливають на конкурентоспроможність галузі.

Система мікрорівневого порядку включає в себе діяльність сільськогосподарських підприємств, зокрема фермерських господарств, товариств, первинних обслуговуючих кооперативів, особистих селянських господарств. Основними детермінантами впливу є мотиваційні фактори виробництва якісного молока, первинної доробки, формування взаємовигідних цін на продукцію, державна підтримка та захист прав первинного товаровиробника.

Тут ми показали статичну форму системи функціонування інтегрованих структур на прикладі виробництва та переробці молока, зокрема її ієрархічну вертикаль. З наших досліджень (Синергетична парадигма економіки, 2007, методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики, 2008, синергетика економічних систем, 2003 та ін.) відомо що синергетична система може бути в статичному стані (коротко терміново, миттєво), але здебільшого в динамічному. Координація динамічного стану функціонування системи на всіх ієрархічних рівнях відбувається згідно провідних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль.

Побудувати стійку кооперативну структуру – це означає забезпечити інтегративну взаємодію її (структури) ієрархічних рівнів.

Економічна та соціальна ситуація на селі вимагають активного вторгнення в таку ситуацію через застосування науково обґрунтованих форм кооперації, бо у сільській місцевості на сьогоднішній день сформовані відповідні нелегальні заготівельні кластери, зокрема продукції скотарства (молока, великої рогатої худоби на м'ясо), тому є певні проблемні

питання в організації нових структур, іноді досить конфліктні. Більше того, у селах сформовані обслуговуючі неюридичні структури, які надають послуги з обробітку ґрунту, посіву сільськогосподарських культур, догляду за посівами, збирання врожаю, вантажних перевезень, у низці випадків заготівлі і переробки сільськогосподарської продукції (здебільшого рослинництва і плодоовочівництва) тощо.

Метою розвитку сільської кооперації на сільських територіях є формування відповідних організаційних структур, які замінять посередницькі комерційні структури на селі, що дасть змогу забезпечити виробництво сільськогосподарської продукції в межах раціональних організаційно-виробничих структур, сформувати оптимальну галузеву структуру виробництва, у тому числі й глибоко спеціалізовану, забезпечити членів кооперативних об'єднань робочими місцями, знизити собівартість продукції та підвищити дохідність виробництва тощо (стаття «Проблеми розвитку кооперативного руху в регіоні та шляхи їх вирішення» опублікована в журналі «Вісник аграрної науки» у 2014 році №3, С. 68–73.). Ситуація розвитку обслуговуючої кооперації відсвітлюють дані табл. 12.2.

Таблиця 12.2

*Розвиток сільських обслуговуючих кооперативів
(СОК) в Україні*

Область	Роки		
	2010	2011	2012
Волинська	27	29	15
Житомирська	97	94	96
Рівненська	12	34	38
Чернігівська	12	10	10
Полісся	148	167	159
Україна	645	710	774
Полісся у відсотках до України	22	23	20

Джерело: за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Діяльність кооперативів за напрямками спеціалізації показані в табл. 12.3.

Таблиця 12.3

*Сільськогосподарські кооперативи за напрямками
діяльності станом на 1.07.2012 року*

Область	Кількість СОК /діючих	У тому числі					
		молочарські	м'ясні	плодоовочеві	зернові	з обробітку землі та збирання врожаю	інші
Волинська	12	2	-	1	-	7	2
Житомирська	21	4	-	1	-	1	15
Рівненська	13	2	-	-	-	3	8
Чернігівська	12	4	-	1	-	7	-
Полісся	58	12	-	3	-	18	25
Україна	562	181	21	54	26	120	153

Джерело: за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Основні показники функціонування СОК свідчить про те, що їх кількість значно зменшується табл. 12.4.

Таблиця 12.4

Основні показники функціонування СОК Житомирської області

Показник	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
Кількість кооперативів, що функціонують, од.	48	51	53	32
Обсяг наданих послуг, тис. грн.	525	1755	1426	2471
Отримано допомоги, тис. грн.:	1400	-	500	374,25
- місцевий бюджет	-	-	300	300
- державний бюджет	1400	-	200	74,25

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Житомирської області у розрізі регіонів показують дані табл. 12.5.

Таблиця 12.5

Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Житомирської області в розрізі районів, од.

Район	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
1	2	3	4	5
Андрушівський	8	7	7	8
Бердичівський	6	6	6	12
Любарський	1	1	1	1
Попільнянський	1	1	1	1
Ружинський	3	3	3	2
Чуднівський	2	2	3	4
Романівський	5	5	5	5
Житомирський	7	10	10	11
Коростишівський	5	5	5	5
Нов.-Волинський	2	2	2	2

Черняхівський	2	2	1	2
Баранівський	3	2	2	2
Вол.-Волинський	1	2	2	2
Смільчинський	6	5	5	5
Коростенський	3	3	3	3
Лугинський	2	1	2	2
Малинський	5	5	6	7
Народицький	1	1	-	-
Овруцький	4	4	4	2
Олевський	6	7	8	9
Радомишльський	3	3	3	3
Червоноармійський	12	12	11	11
Брусилівський	5	6	6	6
Всього	93	95	96	105

Джерело: Звіт лабораторії економіки Інституту сільського господарства Полісся НААН України за 2013 р.

З звітних даних насторожує інформація між кількістю зареєстрованих та функціонуючих кооперативів: 105 і 32, така сумна статистика говорить про те, що сьогодні нескоординовані і не має ефективної фінансової підтримки кооперативний рух, через, що наявна ціла низка проблем, що стримує формування СОКів. За розробкою к.е.н., ст. наукового співробітника Тетяни Приймачук (зав. лабораторії економіки) до них належать:

1. Старіння сільського населення та вимирання сіл.
2. Недостатня інформованість сільського населення, що призводить до значної кількості помилок як під час створення, так і під час провадження своєї діяльності більшістю СОКів в Україні. На місцях все ще недостатньо розуміють суть обслуговуючої кооперації та її значення, як одного із головних інструментів досягнення економічного добробуту сільськогосподарських виробників та сільських територій в

цілому. Перш за все це пов'язано з відсутністю достовірної інформації з цього питання, яка була б донесена до кожного сільськогосподарського товаровиробника.

3. Відсутність зв'язків між сільськогосподарськими коопераціями та ОСГ і фермерськими господарствами.

4. Відсутність достатньої цілеспрямованої державної підтримки обслуговуючої кооперації.

5. На практиці сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи змушені здійснювати свою діяльність у ще недосконалому правовому полі, при відсутності кваліфікованого персоналу (керівник, бухгалтер, юрист), що знижує ефективність їх діяльності як важливих засобів недержавного регулювання аграрного сектора економіки та призводить до значних ускладнень під час діяльності.

6. Відсутність висококваліфікованих кадрів з питань розвитку СОКів.

Для того, щоб активізувати становлення та подальший розвиток кооперативів в регіоні Полісся, необхідно вирішити ряд питань для розв'язання гостро назрілих проблем, зокрема:

- проведення щорічного моніторингу та введення статзвітності обліку діяльності СОКів;

- створити державний та регіональні координаційні кооперативні центри, до яких входитимуть представники діючих СОКів, наукових та освітніх установ, органів влади;

- розробити та затвердити державну та регіональну програми розвитку та підтримки кооперативного руху на довгострокову перспективу;

- передбачити у бюджеті України не менше 1% від дохідної частини бюджету для надання державної підтримки, яка включатиме часткове відшкодування вартості придбаної техніки та обладнання, послуг із зберігання сільськогосподарської продукції, вартості будівництва і реконструкції будівель, для фінансувати оплати праці упродовж перших 3-5 років фахівцям кооперативних об'єднань;

- розробити та розповсюдити навчально-методичні матеріали: посібники, інструкції, спрямовані на інформування та сприяння створенню і розвитку кооперації; постійне висвітлення в ЗМІ діяльності кращих СОКів;

- розробити пілотні бізнес-проекти щодо створення і розвитку фермерських господарств та кооперативів різних видів діяльності;

- дорадча підтримка діяльності кооперативів в юридичному, економічному, бухгалтерському, агрономічному, зоотехнічному та інших видах допомоги;

- запровадження сільськогосподарської контрактації забезпечення гарантованого збуту виробленої продукції для задоволення потреб місцевих державних установ та закладів освіти, охорони здоров'я тощо, розвиток інфраструктури місцевих ринків сільськогосподарської продукції;

- віднайти можливість підтримати діяльність кооперативів в юридичному, економічному, бухгалтерському, агрономічному, зоотехнічному та інших видах допомоги;

- налагодити систему професійних навчань для підготовки фахівців та підвищення їх кваліфікації в питаннях ефективного ведення сільськогосподарської кооперації та новітніх досягнень науки і техніки – започаткування школи кооперативного лідера;

- залучення членів СОК до участі у міжнародних конференціях, навчаннях, що проводять іноземні фахівці та поїздок за кордон, що спрямовані на вивчення досвіду кооперації в інших країнах.

За результатами обговорення ініціативи «Рідне село» та, відповідно, до опрацьованих більше 600 анкет опитування від сільських та селищних рад внесено пропозиції по створенню на території Житомирської області 759 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, в т. ч.: переробних – 75, заготівельно-збутових – 272, постачальницьких – 13, сервісних – 81, багатофункціональних – 318. Отака висока планка кооперативного руху на Житомирщині.

На нашу думку, програмі Рідне село сприятиме гештальтний підхід до формування кооперативних структур.

12.2. Гештальти кооперативних утворень

Природа людського буття хизується своїм найкращим витвором – кооперацією. Наші найперші пращури, полюючи на мамонтів, в тодішні часи найскладнішої і відповідальної роботи, гуртувались, щоб вирити глибоку яму, заманити туди звіра, забити його списами та камінням, порубати сокирами та поділити між собою шматки свіжого м'яса. Але, певно були й такі, що задовольнялись шкірою забитої звірюки, щоб постелити в печері своїй коханій: відпочивай, моє сонечко! Як бачимо і в любові, і в кооперації – одне коріння.

І в цьому багатотисячному історичному ланцюгу мережею, що стелила дорогу цивілізації, була кооперація. Власне тому у світі не має жодного інтелектуала, якого б не згвалтувала її (кооперації) яскраво блискуча ідея. Бо така спокуса добре наслідила в біографіях відомих особистостей, зокрема англійця Р. Оуена, француза К. Сен-Сімона, німців Ш. Жіда і К. Маркса, росіян О. Герцена, Н. Чернишевського, О. Чайнова, українців М. Костомарова, С. Подолинського, М. Туган-Барановського та рештою, бо в кожній країні та регіонах є свої вітчизняні класики-кооператори.

Кооперативна думка, що продукує ідеї за висловом Ф. Щербини (1849-1936 рр.) «живу душу кооперації окреслює такі – ідея свободи особи, ідея взаємовідносин між людьми в їхній колективній творчості, ідея праці, як головного чинника, що забезпечує розвиток людства.»

Але, оскільки ми сільські кооператори, то «кесарево», що нам належить в обслуговуючій кооперації визначається таким чином: сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це добровільне організаційне об'єднання сільськогосподарських товаровиробників з метою консолідації своїх матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів для ефективного ведення певного виду діяльності, та захисту своїх інтересів від

монопольних та посередницьких структур (Малік М.Й. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні, 1999 р.).

Метою розвитку сільської кооперації на сільських територіях є формування відповідних організаційних структур, які замінять посередницькі комерційні структури на селі, що дасть змогу забезпечити виробництво сільськогосподарської продукції в межах раціональних організаційно-виробничих структур, сформувати оптимальну галузеву структуру виробництва, у тому числі й глибоко спеціалізовану, забезпечити членів кооперативних об'єднань робочими місцями, знизити собівартість продукції та підвищити дохідність виробництва тощо.

Напрцювання вчених Х. Еренфельса «Про якість функції», В. Кьолера «Фізичні гешталти у спокої і стаціонарному стані», Фредеріка і Лаури Перлз у галузі психології, що гешталт – це цілісний образ (уява) будь-якої структури, що практично не виводяться з компонентів, які її утворюють, а сам гешталт – це просторово-наочна форма предметів (явищ, схем, подій), що сприймаються, чії властивості не можливо зрозуміти сумуванням властивостей їх частин, дозволили нам вибудувати модель холі стичну гешталту (рис. 12.1.)

Це щось подібне до формування еталона підприємства під час кластерного аналізу певної економічної сукупності.

Авторами був сформований гешталт рівноваги будь-якої національної ринкової системи, або це гешталт інтелектуальної економіки (рис. 12.2.)

Варто розглянути сформований Майклом Портером гешталт антикризового управління «якщо в зовнішньому середовищі панує криза, то внутрішнє середовище спонукає своє існування до контролю ситуації не втрачаючи її».

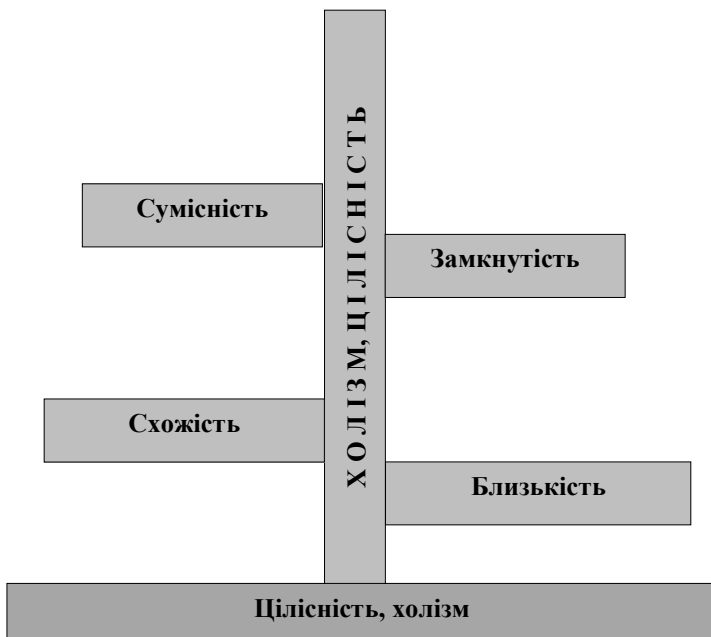


Рис. 12.1 Холістична модель «Дерево гештальту»

Прикладів гештальтів можна назвати дуже багато, вони характеризують альтернативу будь якого явища, як ось, пар технології, «сто разів повторена брехня на сто перший стає правдою», або руйнування Промінвест банку: «Матвієнко – віддай гроші, або гештальт Еріксоновський гіпноз до стадії релаксації Мільтона Еріксона (мовний фрагмент) (рис 12.3).

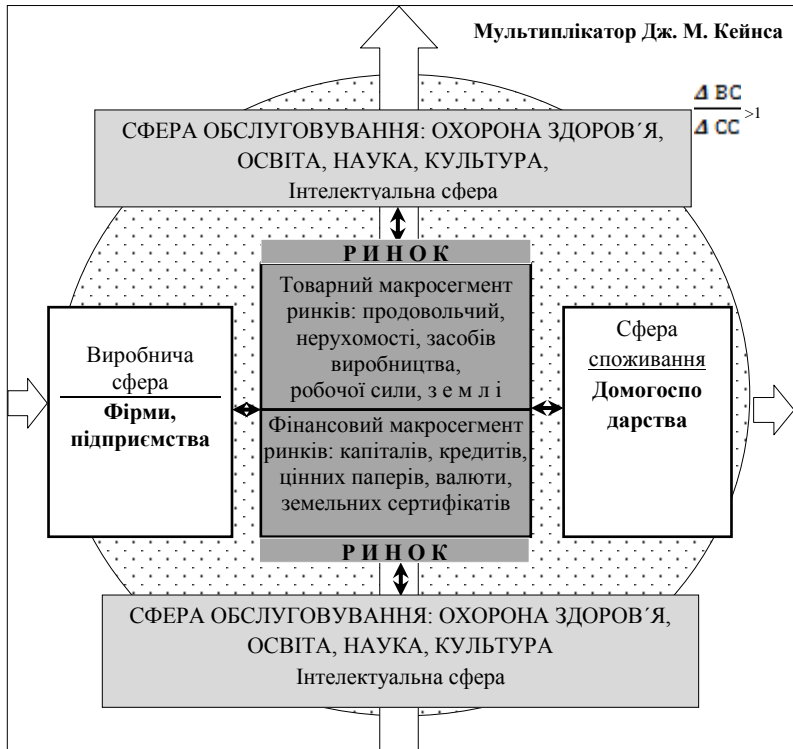


Рис. 12.2. Стержневий геїштальт розвитку інтелектуальної економіки

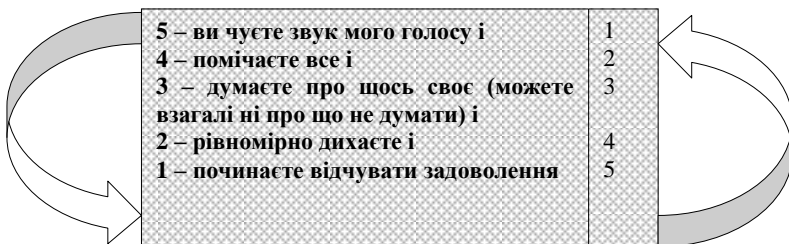


Рис.12. 3. Геїштальт НЛП Мільтона Еріксона (мовний фрагмент)

На основі наших узагальнень та аналітичного дослідження сформований гештальт кооперативної структури (рис. 12.4).

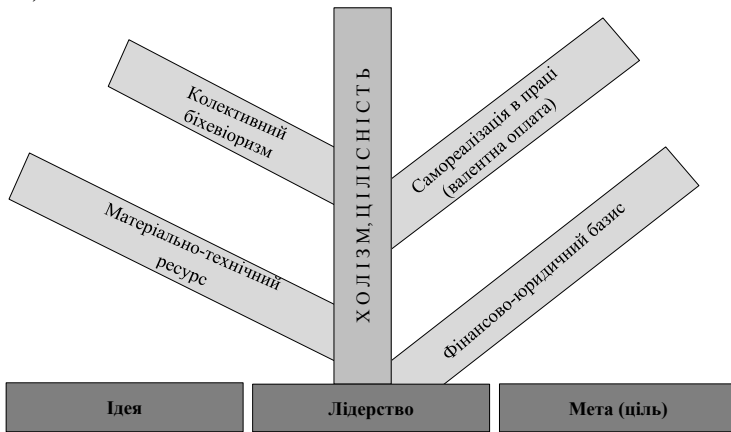


Рис. 12.4. Дерево гештальту кооперативної структури

Взаємодія складових дерева холізму (цілісності) викликає синергетичний ефект і стійкість самої структури.

В центрі структури ми розмістили лідерство, як найважливішу складову гештальту (рис.12.5.)

Лідерство буває «вродженим» та «набутим». Головним покликанням лідерів у третьому тисячолітті буде вивільнення інтелектуальної енергії своїх співробітників. Лідери повинні створити у своїх організаціях таку атмосферу, щоб люди фонтанували в ній ідеями, інноваціями, цікавими теоріями. Якщо раніше чітко налагоджену організаційну структуру часто порівнювали із симфонічним оркестром, який скоряється кожному помаху руки талановитого диригента, то сьогодні доцільніше співставлення з джаз-бендом. Чим більше імпровізацій, тим краще.

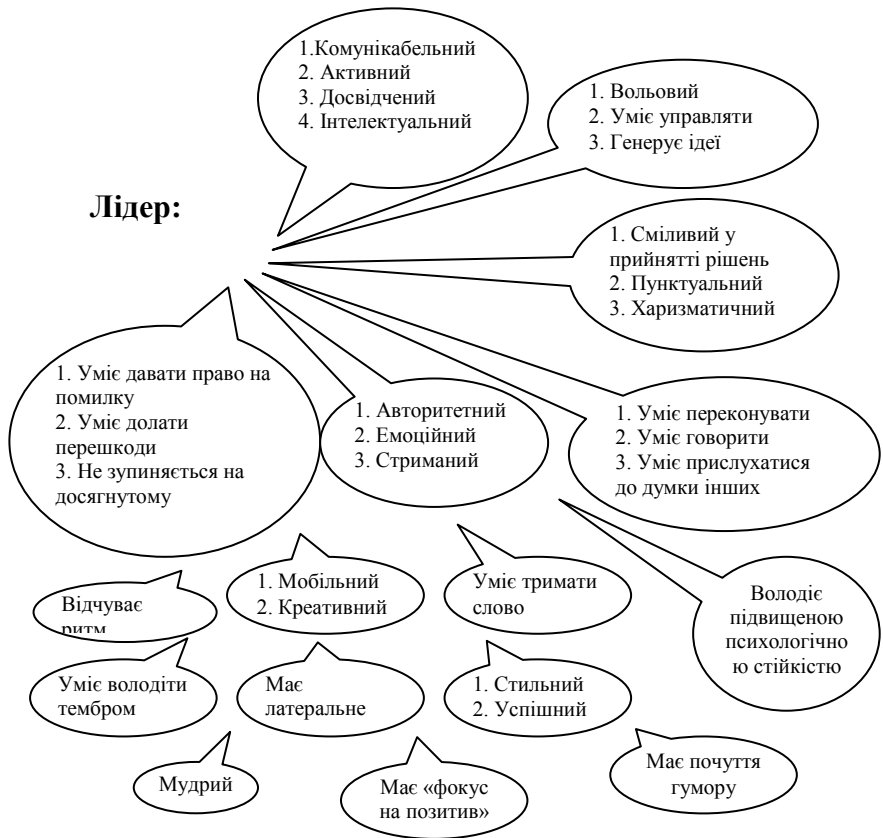


Рис. 12.5. Портрет лідера

Професор В. Беніс дає короткий курс порад, як стати справжнім лідером:

- будьте самим собою;
- визначте, що вам краще за все вдається;
- оточіть себе професіоналами і поведітьтеся з ними так, як би воліли, щоб поводитись з вами;
- будьте не диктатором, а диригентом;
- визначтеся з однією – двома головними цілями;

– порадьтеся із співробітниками, як краще досягти наміченого;

– похваліть їх за це.

На Житомирщині виношується проект формування школи таких лідерів на базі ЖНАЕУ, автор цього проекту Сокальський Сергій Вікторович, доктор філософії в галузі економіки, голова Глибочицької сільської ради Житомирського району, який громадсько виконує функції керівника асоціації голів сільських рад. В Житомирській області функціонує 616 сільських та селищних рад. Моделювання соціально-економічних функцій інститутів сільських рад передбачає введення за рахунок місцевих бюджетів посади заступника голови з виконання цих функцій. Озброєні знаннями організації кооперативних процесів та відповідної підготовки в ЖНАЕУ лідерства колективу сприятиме формуванню сільських обслуговуючих кооперативів.

Оскільки, конференція «Кооперативні читання» відбувається з нагоди 110-ти річчя з дня народження професора Поповича І.В. декілька слів про особистість Професора з яким трапилась нагода працювати 1979-1982 рр. Це вельми велика, харизматична особистість. Його виступи перед аудиторією завжди захоплювали слухачів. Мова чітко виражена, емоційна, піднесена, переконлива, йому вдавалося завжди перемагати в тодішньому вельми конкурентному середовищі викладачів.

ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА

Виходячи з сучасного словникового тлумачення, гештальт сприймається як просторово-наочна форма предметів, явищ, подій, просторово-уявних утворень, що формуються на основі реальних та найбільш якісних їх виражень, або як перспективних функціональних структур, що упорядковують різноманіття оточуючого середовища, через його цілісність сприйняття, що досягається завдяки таким принципам, як: близькість, схожість, замкнутість, суміжність.

Ці принципи формують наше повсякденне сприйняття, нарівні з навчанням і минулим досвідом. Передбачаючи думки і очікування також активно керують нашою інтерпретацією відчуттів.

"Gestalt" має в німецькій мові декілька еквівалентів: цілісність, конфігурація, фігура, тобто означає щось, що випробовується як єдність (холізм), не дивлячись на те, що воно складається з різних елементів. Гештальттехнологія – це процес поступового створення цілісного образу певної картини.

Основний постулат поняття гештальту звучить так: цілісність структури, що практично не виводиться з компонентів, що її утворюють, властивості яких неможливо зрозуміти шляхом сумування їх частин, а власне гештальт – це образ цієї структури. Цілісний образ структури – це стержневий гештальт, а складові елементи структури є допоміжними гештальтами, або екстерналіями стержневого гештальту.

На основі таких положень розробляються інноваційні моделі в макро- мікроекономіці, менеджменті, маркетингу, соціології та психології.

Є і інший бік гештальту, який поданий в представленій праці, на основі спеціальних досліджень, презентований як інструмент рефлексивного управління. Рефлексивне управління – це процес взаємодії суб'єкта управління (керівника) і керованого об'єкта управління (персоналу), що реалізується через співпрацю зазначених елементів системи, з урахуванням

їх психологічних особливостей та взаємовпливу на майбутнє сприйняття певної ситуації з боку цих елементів. Прикладом вдалого використання гештальттехнологій може стати ідея підприємства, як єдиної родини. Метод гештальта допомагає створити цілісну команду, без опори на кожного працівника окремо. Окрім управління персоналом, гештальттехнології ефективно використовують у маркетингу, формуючи попит на новий продукт, що ще не надійшов у продаж. Новий продукт не рекламується, а формується певний образ майбутнього покупця, який неодмінно є власником поданого продукту.

На рівні національної економіки презентована модель стержневого гештальта спрямованого на майбутній розвиток інтелектуальної економіки. В основі моделі (в вершині теж) покладено інтелектуальну сферу (медицина, наука, культура), де в розвинених країнах така сфера сягає до шістдесяти відсотків. Також запропоновано використання мультиплікатора ринкової рівноваги Дж. Кейнса, що забезпечує пріоритетний розвиток сфери виробництва над сферою споживання на основі інвестицій.

Серед сучасних вчених, що передбачають майбутній розвиток інтелектуальної економіки ми посилаємося на розробки видатного вченого-фізіократа Миколи Руденка, розум якого висвітлює наявність «духоматерії», як гештальт світового розвитку цивілізації. Гомеостатичність (стійкість) національної економіки визначається застосуванням синергетичної парадигми розвитку, а домінування аграрного напряму в національній економіці пояснюється на моделях Класа Еклунда (шведська модель).

Досконалість функціонування ринкових систем відображена через наявність гудвілу.

В монографії висвітлені гештальти системи «ризик-екології». Автори розуміють, що на національному терені досліджень гештальтні технології знаходяться на початковому етапі. І були вдячні якби коло дослідників розширювалось.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алдер Г. НЛП – современные психотехнологии [Текст] / Г. Алдер. – СПб. : Питер, 2001. – 160 с. – (рос. мовою).
2. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и тактика фирмы / М.П. Афанасьев. – М.: Банки и биржи, 2004. – 215 с.
3. Бабенко А.Г. Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств / А.Г. Бабенко // Культура народів Причорномор'я. — 2011. — № 216. — С. 9-11.
4. Бендлер Р. Семинар по НЛП. Передовые психотехнологии в психотерапии и бизнесе [Текст] / Р. Бендлер, Дж. Гриндер. – СПб. : Питер , 1997. – 236 с. – (рос. мовою).
5. Булуй О. Г. Власні джерела фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Житомирської області / О. Г. Булуй // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 339–345.
6. Біблія. Книги Святого Письма Старого і Нового Заповіту. Канонічне. [Текст] / [В Російському Перекладі з Паралельними місцями]; [Американське Біблійне Товариство]. – Нью-Йорк, 1948. – 1255 с.
7. Богоявленська Ю. В. Аналіз і економізація дій менеджера [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Наука. Молодь. Полісся – 2001 : науково-практична конференція, 11 липня 2001 р. : вісник Поліської молодіжної академії наук 3/’03. – Житомир, 2001. – С. 11 – 14.
8. Богоявленська Ю. В. Взаємодія праксеології з менеджментом (теоретичне дослідження) [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ. – 2004. – № 2 (28). – С. 288 – 297.
9. Богоявленська Ю. В. Ефективні механізми мотивації праці [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2004. – Вип. 195: в 4 т. Том II. – С. 528 – 539.

10. Богоявленська Ю. В. Методика побудови соціонічної моделі особистості [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – Житомир : ЖДУ ім. Івана Франка. – 2007. – № 35. – С. 3 – 7.

11. Богоявленська Ю. В. Організаційна поведінка молодих лідерів у громадянському суспільстві [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Молодь – громадські організації – громадянське суспільство : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 27 – 28 вересня 2001 р. – Київ, 2001. – С. 47 – 50.

12. Богоявленська Ю. В. Праксеологічні підходи у менеджменті (теоретичне дослідження) [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Економіка України. – К. : Вид-во «Преса України». – 2004. – № 12 (517). – С. 48 – 51 : [закінчення див. у № 1 (518). – 2005. – С. 59 – 64.].

13. Богоявленська Ю. В. Праксеологічний підхід у побудові ефективного механізму мотивації праці [Текст] / Ю. В. Богоявленська // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ. – 2004. – № 1 (27). – С. 215 – 224.

14. Бондаренко А. Ф. Социальная психотерапия личности (психосемантический подход) [Текст] / А. Ф. Бондаренко ; Киевский государственный педагогический институт иностранных языков. – К. : КГПИИЯ, 1991. – 187 с. – (рос. мовою).

15. Бугуцький О. Чинники мотивації праці [Текст] / О. Бугуцький, І. Кучерук // Україна : аспекти праці. – 1998. – № 6. – С. 3 – 7.

16. Вацька М.В. Пріоритетні напрямки та економічна оцінка інвестицій сільськогосподарських підприємств регіону / М.В. Вацька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 2. – С. 52-55.

17. Виготський, Л.С. Зібрання творів: У 6-ти т. Т. 1. Питання теорії та історії психології. / Под ред. А.Р. Лурія, М.Г. Ярошевського. - М.: Педагогіка, 1982. - 488 с.
18. Виготський, Л. С. Розвиток вищих психічних функцій / Л.С. Виготський. - М.: Изд-во АПН РРФСР, 1960.
19. Виллер Г. Гештальт-терапія постмодерна: за межами індивідуалізму. – М., 2005. – 489 с.
20. Вернер З. Руководитель без конфликтов [Текст] / Зигер Вернер, Лючия Ланг. – М. : Экономика, 1990. – 335 с. – (рос. мовою)
21. Вольська В.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / В.В. Вольська . – Житомир: Рута, 2012. – 174 с.
22. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства: навч. посіб. / М.В. Володькіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 196 с.
23. Галеев Б. Человек, искусство, техника: проблемы синестезии в искусстве и технике [Текст] / Б. Галеев. – Казань : Изд. КГУ, 1987. – 263 с. – (рос. мовою).
24. Гальперин И. Р. Информативность единиц языка [Текст] / И. Р. Гальперин. – М. : Наука, 1974. – С. 46 – 47. – (рос. мовою).
25. Генон Р. Кризис современного мира [Текст] / Рене Генон : [пер. с франц.]. – М. : Арктогея, 1991. – 784 с. – (рос. мовою).
26. Генон Р. Царство количества и знамения времени [Текст] / Рене Генон ; [пер. с франц. Т. Б. Любимова]. – М. : Беловодье, 2003. – 480 с. – (рос. мовою).
27. Герцштейн Р. Е. Война, которую выиграл Гитлер [Текст] / Р. Е. Герцштейн. – С. : Смоленськ, 1996. – 520 с. – (рос. мовою).
28. Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию [Текст] : [курс лекций] / Ю. Б. Гиппенрейтер. – М. : «ЧеРо», «Юрайт», 2002. – 336 с. – (рос. мовою).

29. Грабар Т. П. PR та антиPR, Як уберегтися від маніпуляцій [Текст] : [навч. посіб.] / Т. П. Грабар. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 109 с.
30. Грейсон Д. мл., О'Делл К. Американський менеджмент на порозі ХХІ века. – М.: Економіка, 1991.
31. Гудзинський О. Д. Менеджмент у системі агробізнесу [Текст] / О. Д. Гудзинський. – К.: «Урожай», 1994. – 240 с.
32. Гумбольдт В. Избранные труды по языкознанию [Текст] / Вильгейм фон Гумбольдт. – М.: Прогресс, 1984. – 394 с. – (рос. мовою).
33. Драккер П. Управление, нацеленное на результаты [Текст] / Питер Драккер; [пер. с англ.]. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1992. – 192 с. – (рос. мовою).
34. Ершова-Бабенко И. В. Методология исследования психики как синергетического объекта [Текст] : [монография] / И. В. Ершова-Бабенко. – Одесса : «ОДЭКОМ», 1992. – 124 с. – (рос. мовою).
35. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности [Текст] / Г. Эмерсон; [пер. с англ. А. И. Ромма]. – М.: «Техника управления», 1930. – 123 с. – (рос. мовою).
36. Ждан О.М. Історія психології: Підручник. / О. М. Ждан. - М.: Изд-во МГУ, 1990. - 367 с.
37. Ждан О.М. Історія психології (10-ті - 30-і рр.. Період відкритого кризи): Тексти. - 2-е вид. / Под ред. П. Я. Гальперіна, О.М. Ждан. - М: Изд-во Моск. ун-ту, 1992. - 364 с.
38. Журавлев А. П. Фонетическое значение [Текст] / А. П. Журавлев. – Л.: Изд. ЛГУ, 1974. – 159 с. – (рос. мовою).
39. Завадський Й. С. Менеджмент : Management [Текст] : [підручник] : [у 3-х томах] / Й. С. Завадський. – [Т. 1]. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 542 с.

40. Завадський Й. С. Організація і психологія управління трудовими колективами [Текст] / Й. С. Завадський. – К. : Урожай, 1985. – 159 с.
41. Злупко С. М. Економічна думка України [Текст] : [навч. посіб.]. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 496 с.
42. Злупко С. Н. Занятость и кибернетика [Текст] / С. Н. Злупко. – М. : ИНИОН А НСССР, 1984. – 252 с.
43. Злупко С.М. Економічна думка України: Навчальний посібник. Львів, ЛНУ ім. Івана Франка. - 2000.
44. Іоанн Павло ІІ. Пасторський візити до Польщі [Текст]: [матеріали]. – Польща, 20.06.1983 р.
45. Каструбин Э. М. Трансовые состояния и «поле смысла» [Текст] / Э. М. Каструбин. – М. : КСП, 1995. – 215 с. – (рос. мовою).
46. Кваша М. Деякі питання мотивації праці у сільськогосподарському виробництві [Текст] / М. Кваша // Економіка України. – 1994. – № 1. – С. 54 – 61.
47. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль, М.Ю. Кожем'якіна // Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2012. – С. 76–80.
48. Клас Э. Эффективная экономика. Шведская модель [Текст] / Эклунд Клас ; [пер. со швед.]. – М. : «Экономика», 1991. – 352 с. – (рос. мовою).
49. Ковряков В. Н. Психотравматология. Психическая травма, психогении в этиопатогенетических механизмах развития психических расстройств [Текст] / В. Н. Ковряков. – М. : Институт психотерапии и клинической психологии, 2005. – 290 с. – (рос. мовою).
50. Ковальов В.М. Економіка праці і соціально-трудові відносини. Навчальний посібник / [В.М. Ковальов, В.С. Рижиков, О.Л. Єськов, І.М. Черненко, О.А. Атаєва]: за ред. В.М. Ковальова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.

51. Ковтун О.І. Стратегія підприємства. / О.І. Ковтун. – Л.: Новий світ-2000, 2005. – 385 с.
52. Костаков В. Інтенсифікація використання трудового потенціалу [Текст] // Соціально-трудовий потенціал : теорія і практика : [у двох частинах] / В. Костаков, А. Попов. – [Частина 1]. – К. : Наукова думка, 1994. – С. 61 – 69.
53. Королько В. Основи Паблік Рилейшнз [Текст] : [учебник] / В. Королько. – М. : «Релф-бук» ; К. : «Ваклер», 2001. – 526 с. – (рос. мовою).
54. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе [Текст] / Т. Котарбинский. – М. : «Экономика», 1975. – 271 с. – (рос. мовою).
55. Копосов Г. О. Управління підприємством в умовах невизначеності на основі розробки системи гештальтів (образів) / Г.О. Копосов, П. Г. Шелухін // БІЗНЕСІНФОРМ – № 8, 2012. – С. 195-198.
56. Крушельницька О. В. Мотивація та оцінка діяльності персоналу [Текст] : [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 215 с.
57. Краткий словарь по социологии [Текст] // [под общ. ред. Д. М. Гвишиани, Н. И. Лапина; сост. Э. М. Коржева, Н. Ф. Наумова]. – М. : Политиздат, 1988. – 479 с. – (рос. мовою).
58. Крушельницька О.В. Методологія та організація наукових досліджень: Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2003.
59. Левицкий В. В. Семантика и фонетика [Текст] / В. В. Левицкий. – Черновцы : Изд. ЧГУ, 1973. – 103 с. – (рос. мовою).
60. Лурия А. Р. Язык и сознание [Текст] / А. Р. Лурия. – М. : Изд. МГУ, 1979. – 320 с. – (рос. мовою).
61. Матвиенко В. Я. Прогностика : прогнозирование социальных и экономических процессов : теория, методика, практика [Текст] : [монографія] / В. Я. Матвиенко. – К. : Українські пропілеї, 2000. – 520 с. – (рос. мовою).

62. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы : психологические возможности улучшения общения [Текст] / Е. Мелибруда ; [пер. с польск.]. – М. : Прогресс, 1986. – 256 с. – (рос. мовою).

63. Мескон М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : «Дело», 1993. – 701 с. : ил. – (рос. мовою).

64. Митькина, А.А. Закони гештальта і фазність сприйняття // Психологічний журнал. - 1983. № 6. - С. 30.

65. Морозов О.В. Історія психології. Навчальний посібник для вузів. - 2-е вид. / О.В. Морозов. - М.: Академічний Проект: Фонд "світ", 2005. - 288 с.

66. Морозов В. П. Исследование способности человека к восприятию инверсированной во времени речи [Текст] / В. П. Морозов // Психологический журнал. – 1992. – № 1. – С. 61 – 68. – [продовж. циклу : 1993. – № 3. – С. 150]. – (рос. мовою).

67. Мосієнко О.В. Провидіння (соціально-психологічні аспекти) / О.В. Мосієнко, О.В. Тузюк, Ю.В. Богоявленська Ю.В. – Житомир: Рута, 2014. – 231с.

68. Мосиенко О.В. Рефлексивный подход к управлению персоналом как основа самоорганизации / О.В. Мосиенко // Международный научный журнал «Прогресс». – 2015. - №5-6. – С.73-77.

69. Николаенко Н. Н. Взаимодействие полушарий мозга в процессе восприятия и обозначения цвета [Текст] // Сенсорные системы. Сенсорные процессы и асимметрия полушарий / Н. Н. Николаенко. – Л. : Наука, 1985. – С. 47 – 67. – (рос. мовою).

70. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління [Текст] : [посібник] / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.

71. Осовська Г. В. Основи менеджменту : практикум [Текст] : [навч. посіб.] : [у трьох частинах] / Г. В. Осовська, І. В. Копитова, Т. І. Гринчук. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 581 с.

72. Оучи У. Г. Методы организации производства: японский и американский подходы [Текст] / У. Г. Оучи ; [сокр. пер. с англ.] ; [науч. ред. Б. З. Мильнера, И. С. Олейника]. – М. : Экономика, 1984. – 230 с. – (рос. мовою).

73. Питер Л. Дж. Принцип Питера, или Почему дела идут вкривь и вкось [Текст] / Л. Дж. Питер ; [пер. с англ.]. – М. : «Эксмо-Пресс», 2000. – 416 с. – (рос. мовою).

74. Общая и прикладная политология [Текст] : [учеб. пособие] / [под ред. В. И. Жукова, Б. И. Краснова]. – М. : МГСУ ; Изд-во «Союз», 1997. – 992 с. – (рос. мовою).

75. Перлз Ф. Теория гештальт-терапии. - М.: Институт Общегуманитарных исследований, 2001. – 379 с.

76. Погодин И.А., Олифинович Н.И., Малейчук Г.И. Концептуальный анализ гештальт-подхода / Вестник гештальт-терапии: сб.ст. – Выпуск 2. – Минск, 2006. – С. 7-16.

77. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации [Текст] / Г. Г. Почепцов. – М. : «Рефл-бук» ; К. : «Ваклер», 2001. – 656 с. – (рос. мовою).

78. Психология менеджмента [Текст] / [П. К. Власов, А. В. Липницкий, И. М. Лушихина и др.]; под ред. Г. С. Никифорова. – [3-е изд.]. – Х. : Гуманитар. центр, 2007. – 510 с. – (рос. мовою).

79. Пщоловский Т. Принципы совершенной деятельности. Введение в праксеологию [Текст] / Т. Пщоловский ; [пер. с польск.]. – К. : Институт праксеологии, 1993. – 266 с. – (рос. мовою).

80. Резник Р. Гештальттерапия: принципы, точки зрения и перспективы. // Гештальт 95. Сборник материалов Московского Гештальт Института за 1995 г. - Москва, 1996. – С. 6-12.

81. Робин Ж.-М. Экологическая ниша. Очерк о теории поля в гештальт-терапии.// Гештальт 94.Сборник материалов Московского гештальт института за 1994г. - Минск: ИПП Министерства экономики,1995. – С. 15-29.

82. Розин В. М. Психология : теория и практика [Текст] : [учеб. пособие для высшей школы] / В. М. Розин. – М. : Издательская группа «Форум»; «Инфра–М», 1998. – 296 с. – (рос. мовою).

83. Руденко Л.Г. Сталий розвиток: пошуки моделей для України. – К.: БМТ, 2001.

84. Саблук П.Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.

85. Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинов В.Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. – К.: ІАЕ, 2002.

86. Саймон Г. А. Менеджмент в организациях [Текст] / Герберт А. Саймон, Дональд У. Смитбург, Виктор А. Томпсон ; [общ. ред. и вступ. ст. А. М. Емельянова, В. В. Петрова] ; [сокращ. перевод с англ.]. – М. : «Экономика», 1995. – 335 с. – (рос. мовою).

87. Сацков Н. Я. Методы и приёмы деятельности менеджеров и бизнесменов [Текст] / Н. Я. Сацков. – Киев : Институт праксеологии, 1993. – 416 с. – (рос. мовою).

88. Сведенборг Э. Тайны Небесные [Текст] : [Главы 10 – 17] / Э. Сведенборг. – М. : АСТ, 2005. – 560 с. – (рос. мовою).

89. Сергеева В. Практикум манипулятора. Выбор мишени [Текст] / В. Сергеева. – СПб : Питер, 2002. – 224 с. – (рос. мовою)

90. Синк Д. С. Управление производительностью : Планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [Текст] / Д. С. Синк ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с. – (рос. мовою).

91. Смолій Л.В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону / Л.В. Смолій // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 65–67.

92. Сорос Дж. Алхимия финансов. – М.: Инфра"М, 1996. 416 с.
93. Соціально-трудоий потенціал аграрної економіки [Текст] / [за ред. О. А. Бугуцького]. – К. : ТОВ «Комплекс-Віта», 1996. – 228 с.
94. Старостина А. А. Методические указания по дисциплине «Теории потребительских мотиваций» для студентов факультета менеджмента и маркетинга по специальности «Маркетинг» для всех форм обучения [Текст] / А. А. Старостина, А. В. Зозулев. – К. : НТУУ «КПИ», 1999. – 110 с. – (рос. мовою).
95. Філософський словник / за ред.. В.І. Шинкарука. – 2.вид., перероб. і доп. – К.: Голов.Ред.УРЕ, 1986.
96. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности [Текст] / Э. Фромм. – М. : Республика, 1994. – 447 с. – (рос. мовою).
97. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. – М.: Мир, 1991.
98. Хакен Г. Синергетика. - М.: Мир, 1980.
99. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 1985.
100. Херцберг Ф. Побуждение к труду и производственная мотивация : Социологические исследования [Текст] / Ф. Херцберг, М. Майнер. – 1990. – № 1. – С. 122 – 131. – (рос. мовою).
101. Ходаківський Є. І. Авторитаризм, синергетика руйнувань і позитивні зміни [Текст] : [науково-популярне видання] / Є. І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : Спілка економістів України, 2007. – 260 с.
102. Ходаківський Є. І. Еквівалент ціни праці в механізмі регулювання ринку: концептуальні основи активізації виробничої сфери та виходу з кризи [Текст] /

Є. І. Ходаківський // Економіка України. – 1995. – № 5. – С. 44 – 50.

103. Ходаківський Є. І. Економіка та менеджмент праці (праксеологічний аспект) [Текст]: [навч. посіб.] / Є. І. Ходаківський, Ю. В. Богоявленська. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 378 с.

104. Ходаківський, Є. І. Макроменеджмент [Текст] / Є. І. Ходаківський // Економіка України. – 1997. – № 3. – С. 93.

105. Ходаківський Є. І. Праксеологічні підходи в менеджменті [Текст]: [навч.-метод. посіб.] / Є. І. Ходаківський, І. В. Кучерук, Ю. В. Богоявленська. – Житомир: ЖІПІ, 2001. – 108 с.

106. Ходаківський Є. І. Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики [Текст]: монографія / [Є. І. Ходаківський, В. К. Данилко, Ю. С. Цал-Цалко]; за заг. ред. д-ра екон. наук Є. І. Ходаківського. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 340 с.

107. Ходаківський Є. І. Синергетична парадигма економіки [Текст]: монографія / Є. І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир: Спілка економістів України, 2007. – 156 с.

108. Ходаківський Є. І. Синергетична парадигма менеджменту [Текст] / Є. І. Ходаківський; [матеріали наук.-практ. конференції «Молодь і освіта. Європейський вибір», Житомир, 16 березня 2007 р.: тези доповідей]. – Житомир: ПВНЗ „Європейський університет”, 2007. – 170 с.

109. Ходаківський Є.І. Синергетико-гештальтна парадигма ноорозвитку макроекономічних та екологічних процесів / Є.І. Ходаківський, Н.С. Пугачева // Матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.» 15-16 жовтня 2015 р. – К. КНУ ім. Т. Шевченка - с. 272-277.

110. Чалдини Р. Психологія впливння [Текст] / Р. Чалдини. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 272 с. – (рос. мовою).

111. Черненко Л.В. Інвестиційна діяльність підприємств та джерела їх фінансування / Л.В. Черненко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3, Т. 2. – С. 174-178.

112. Чудова Н. В. Имплицитная модель межличностного оценивания и ее роль в профессиональной коммуникации [Текст] / Н. В. Чудова. – М. : Прогресс, 1993. – 206 с. – (рос. мовою).

113. Шевчук В.Я., Білявський Г.О., Саталкін Ю.М., Гетьман В.В., Навроцький В.М. Ріо-де Жанейро – Йоганнесбург: паростки ноосферогенезису і відповідальність за майбутнє. – К., 2002.

114. Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Наврацький В.М. та ін. Екологічний аудит: Посібник з екологічного менеджменту і екологічного аудиту. – К.: “Символ-Т”, 1997.

115. Шульц, Д.П., Шульц, С.Е. Історія сучасної психології / Пер. з англ. А.В. Балакунів, В.І. Кузін, Л. Л. Царук / Под ред. А.Д. Наследова. - СПб.: Вид-во "Євразія", 2002. - 532 с.

116. Щёкин Г. Основы кадрового менеджмента [Текст] : [учебник для вузов] / Г. В. Щёкин. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – К. : МАУП, 1999. – 288 с. – (рос. мовою).

117. Ярошевський, М.Г. Історія психології: від античності до середини ХХ ст. / М.Г. Ярошевський. - М., 1996.

118. Beize B. Chrzescianin wobec zla [Text] // W kierunku czlowieka. Dzieło zbiorowe / B. Beize – Wwa : Warszawa, 1971. – S. 300.

119. Charman D. K. The cerebral hemispheres appear to function differently in artists and scientists [Text] / D. K. Charman // Cortex. – 1981. – Vol. 17, № 3. – P. 453 – 458.

120. Gunning J. P. Praxeology, Economics, and Ethical Philosophy [Text] / J. P. Gunning ; [in Ebeling, Richard M. (ed.)] // Austrian Economics : Perspectives on the Past and Prospects for the Future. – Hillsdale, MI : Hillsdale College Press, 1991. – P. 107 – 137.

121. Gunning J. P. The New Subjectivist Revolution : An Elucidation and Extension of Ludwig von Mises' Contribution to Economic Theory [Text] / J. P. Gunning. – Savage, Maryland : Rowman and Littlefield, 1990. – 690 p.

122. Henderson R. Short Tern Incentives, Compensation Management in a Knowledge-Based World [Text] / R. Henderson. – [8th ed.]. – N.Y. : Prentice-Hall, 2000. – 690 p.

123. Jan Paweł II. Laborem exercens [Text] / Ioannes Paulus II ; [Pontifical Academy of Social Sciences]. – Vatican : Libreria Editrice Vaticana, 1981. – 109 p.

124. Jan Paweł II, Nauczanie Społeczne : 1982 [Text] / Jan Paweł II. – Warszawa : OD i SS, 1986. T. V. – 1982.

125. Jan Paweł II. Nauczanie Społeczne : 1983 [Text] / Jan Paweł II. – Warszawa : OD i SS, 1984. T. VI. – 1984.

126. Jefkins F. Public Relations [Text] / F. Jefkins. – [5th ed.]. – London : Prentice Hall, 1998. – 304 p.

127. John Paul II. Centesimus annus [Electronic Source] : [Encyklika] / John Paul II. – 01.05.1991. – Access : http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/ – The title from the screen.

128. Kinneer T. C. Marketing Research. An Applied Approach. [Text] / T. C. Kinneer, J. R. Taylor. – [5th ed.]. – NY : McGraw-Hill, Inc. 1996. – 888 p.

129. Kotarbiński T. Dzieła wszystkie. Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk [Text] / Tadeusz Kotarbiński. – [T. 1]. – Warszawa : Polska Akademia Nauk, 1990. – 426 s.

130. Loudon D. L. Consumer Behavior : Concepts and Applications [Text] / David L. Loudon, Albert J. Della Bitta. – [4th ed.]. – NY : McGraw-Hill, Inc. 1993. – 788 p.

131. Mises L. Human Action : A Treatise on Economics [Text] / Ludwig von Mises. – Chicago : Henry Regnery Company, 1966. – 906 p. – [earlier version originally published in German in 1940 under the title «Nationaloekonomie»].

132. Mises L. Epistemological Problems of Economics [Text] / Ludwig von Mises. – NY : New York University Press, 1981. – 259 p. – [originally published in German in 1933].

133. Papuźński A. Filozofia społeczna papieża Jana Pawła II [Text] / A. Papuźński. – Warszawa : Polska Akademia Nauk, 1988. – 218 s.

134. Phillips D. P. Suicide, motor vehicle fatalities, and the mass media : Evidence toward a theory of suggestion [Text] / D. P. Phillips // American Journal of Sociology. – 1979. – Vol. 84. – P. 1150 – 1174.

135. Praxeology and the Philosophy of Economics. The International Annual of Practical Philosophy and Methodology / [Text] / [Transaction Publishers]. – New Brunswick (the USA) and London (The UK of GB and NI), 1991. Volume 1. – 1991.

136. Pszezołowski T. Mala encyklopedia prakseologii i teorii organizacji [Text] / Tadeusz Pszezołowski. – Wrocław : Ossolineum ; Oddziały Polskiej Akademii Nauk, 1978. – 346 s.

137. Random House Webster's Dictionary [Text] : [dict.]. – Cambridge : Cambridge, 1990. – 1568 p.

138. Szafrąński A. L. «Communio personarum» przez pracę [Text] // Jan Paweł II, «Laborem exercens» tekst i komentarze // A. L. Szafrąński. – Lublin : KUL, 1985. – S. 23.

139. Wojtyła K. Osoba i czyn oraz inne studia antropologiczne [Text] / K. Wojtyła. – Kraków : Towarzystwo Naukowe KUL, 1969. – 543 s.

Наукове видання

МОНОГРАФІЯ

Оксана Вікторівна МОСІЄНКО
Євгеній Іванович ХОДАКІВСЬКИЙ
Вікторія Валентинівна ВОЛЬСЬКА
Віталіна Петрівна КАЛЕНСЬКА
Наталія Валеріївна БЕНЬ
Ірина Леонідівна ЛИТВИНЧУК
Юлія Юзефівна МОРОЗ
Руслана Володимирівна ПШКУС
Ганна Володимирівна
ЦИГАНЕНКО Марія Федорівна
ПЛОТНІКОВА Віктор
Олександрович СМАГЛІЙ
Анастасія Петрівна НЕСТЕРЧУК
Анастасія Сергіївна ПУГАЧОВА
Інна Євгенівна ЯНУЛЬ

*За редакцією заслуженого діяча науки і техніки України,
доктора економічних наук, професора, академіка ЕАНУ,
почесного професора ЖДТУ Ходаківського Є.І.*

Редактор: Мосієнко Н.М.
Комп. набір та верстка: Омельчук В.О.
Дизайн: Ландо А.С.

Формат 60x84/16, Друк.аркушів
Гарнітура Times, папір офсет.
Наклад 300. Зам.№ 3012.
Підписаний до друку 05.04.2016 р.

**Відруковано ПП «Рута»
10014 м. Житомир ву. М. Бердичівська, 17-а
Реєстраційне свідоцтво серія ДК №364 від 14.01.2010 р.**

