

за розділом 1 Балансу підприємства сьогодні багато економістів розглядають як величину основного капіталу суб'єкта господарювання до складу якого входять і нематеріальні активи, і незавершене капітальне будівництво. В 2011 році основні засоби СВК «Прогрес» збільшилися на 3884 тис. грн. при прирості фінансового результату за минулий 2010 рік в розмірі 4989 тис. грн. Необоротні же активи збільшилися по балансу за 2011 рік на 3902 тис. грн.

Таким чином, механізм капіталізації первинного суб'єкта господарювання досліджується на засадах динаміці наступних показників: основних засобів необоротних активів (основного капіталу), оборотних активів, фінансового результату після оподаткування амортизаційних відрахувань, сум інвестицій в необоротні активи. На основі аналітичної оцінки співвідношень означених показників обґрунтовується об'єктивний рівень процесів капіталізації конкретного підприємства.

Висновки. Процеси капіталізації відбуваються в економіці первинного суб'єкта господарювання. Капіталізація галузі є агрегованим форматом рівнів капіталізації окремих підприємств. Методологічним водорозділом підходів щодо сутності капіталізації стає не склад основного капіталу, а окреслення джерел за якими відбувається нагромадження основних засобів і зростання необоротних активів. Механізм капіталізації первинного суб'єкта господарювання доцільно досліджувати з використанням динаміки системи показників: основні засоби, необоротні активи, фінансовий результат після оподаткування, амортизаційні відрахування, інвестиції в необоротні активи, – на основі якої і встановлюється об'єктивний рівень процесів капіталізації первинного суб'єкта господарювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства : стан та економічне регулювання розвитку : [монографія] / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Хорунжий М. Й. Капіталізація сільського господарства та сучасна державна аграрна політика України / М. Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 64–67.
3. Хорунжий М. Й. Обережно, капіталізація! / М. Й. Хорунжий // Сільські вісті. – 2007. – № 81.
4. Маркс К., Енгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1968. – Т. 325, Ч. 2. – 435 с.

*О. М. Головченко,  
доктор економічних наук,  
завідувач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин,  
Міжнародний гуманітарний університет  
Г. М. Глушко,  
юрисконсульт ОАО «Чорномортехфлот»*

## ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Перетворення в Україні в останні десятиліття особливо яскраво проявилися в соціально-економічній сфері.

В умовах адміністративно-командної системи господарювання зовнішнє середовище в якій здійснювали свою господарську діяльність підприємства було досить стабільним і легко передбачуваним.

В умовах ринкових відносин внутрішнє середовище кожного підприємства формується під впливом перемінних умов зовнішнього середовища, що безпосередньо впливає на організацію керування й інші процеси, що протікають на підприємстві [3]. Взаємозв'язок підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища може мати як позитивні, так і негативні наслідки. У зв'язку з цим виникає поняття економічної безпеки підприємства як безпеки його взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища.

Керівники підприємств досить швидко усвідомили актуальність проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства і стали включати в організаційну структуру керування спеціальні підрозділи, в обов'язки яких входило забезпечення економічної безпеки.

Однак, найчастіше функції цих служб зводяться до безпеки підприємства як такого, оскільки ці структурні підрозділи не мають розробленої й ефективно функціонуючої наукової системи оцінки економічної безпеки і її рівня [4].

Поняття «безпека» широко трактується практично у всіх життєво важливих напрямках. Традиційно прийнято виділяти три рівні безпеки: особиста, суспільства і держави. Особливе місце належить економічній безпеці. Донедавна проблеми економічної безпеки були предметом розгляду в основному західних фахівців. Українські дослідники звернулися до них порівняно недавно. Категорія економічної безпеки є новою для української економіки [1].

Економічна безпека — синтетична категорія економічної теорії й одночасно універсальна категорія, дія якої виявляється на всіх рівнях, починаючи з національної економіки і закінчуючи окремо узятим підприємством.

Аналіз існуючих підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства дозволяє зробити деякі висновки.

Усі приведені підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства відрізняються або неповнотою і неясністю, що не дозволяє, виходячи з них, виявити сутність категорії економічної безпеки підприємства, або дуже широким підходом, при якому губиться саме бачення економічної безпеки підприємства внаслідок ототожнення її з його ефективною діяльністю.

У централізованій економіці економічна безпека підприємства забезпечувалася вертикально побудованими методами керування, що стали неприйнятними в умовах ринкової економіки, оскільки в ринковому середовищі з урахуванням її специфіки механізми безпеки розосереджуються по багатьом суб'єктам і напрямкам економічної, фінансової, законодавчої, правоохоронної діяльності, коли організаційно починає зростати горизонтальна складової системи захисту. Існуючі в даний час недоробки з питань економічної безпеки підприємства як у теорії, так і на практиці можна перебороти використовуючи принципи системного підходу.

З погляду системного підходу безпеку можна визначити як властивість системи, що забезпечує її стійке і стабільне функціонування і розвиток в умовах виникнення різних видів погроз зовнішнього і внутрішнього роду. Тобто, це така властивість системи, що дозволяє звести до мінімуму, а в кращому випадку цілком позбутися від негативного впливу дестабілізуючих факторів різної природи.

З кібернетичної точки зору безпека може бути охарактеризована в такий спосіб: це кількісна і якісна характеристика властивостей системи з погляду її здатності до самовиживання і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутріш-

ньої погрози, тобто дестабілізуючої дії зовнішніх і внутрішніх факторів, що непередбачені і важко прогнозовані.

Таким чином, для визначення рівня безпеки потрібна оцінка стану системи і якісних властивостей (таких, як стійкість, надійність, перешкодозахищеність, керованість, самоорганізація, живучість, досяжність, здійснимість і т. д.). Наявність або відсутність тих або інших якісних властивостей системи свідчить про принципову можливість її дії. Наприклад, якщо система задовольняє визначеним оптимізаційним критеріям, але не є стійкою, то така система не є працездатною [2].

Стійкість відображає здатність системи ефективно протидіяти внутрішнім і зовнішнім навантаженням, здатність адекватно і швидко змінювати свою внутрішню структуру відповідно до мінливих умов. Чим стійкіше система до негативних агресивних впливів, тим більш життєздатною вона є.

Використання комплексу ідей, зв'язаних з поняттям стійкості, має на увазі вивчення системи безпеки підприємства з позицій можливої її рівноваги, тобто чи змінюється вона, будучи підданою яким-небудь перетворенням (у даному випадку – погрозам і дестабілізуючим впливам). І якщо система безперервна, то розглядається, чи є вона стійкою проти всіх збурювань усередині визначеної області значень. Стійкість визначає сталість системи, в умовах стохастичного впливу зовнішніх факторів (збурювань або погроз). Стабільність у цьому випадку має на увазі не стільки інертність і нечутливість системи безпеки підприємства до зовнішніх погроз, скільки гнучке її реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування системи, з метою забезпечення стабільності її соціально-економічного положення.

Стан системи визначається її видом, характеристиками й інтенсивністю збурювань, а також реакцією системи на ці збурювання. Отже, потрібно установити критерій, що визначає чи істотно змінюється поведінка системи під впливом збурювання. Як критерій можна вибирати деяку околицю стану системи як кінцева замкнута безліч її можливих станів за умови обліку припустимих зовнішніх впливів. При цьому стан системи в цій крапці будемо вважати стійким щодо околиці, якщо при малих змінах входів вона не виходить за цю околицю.

Таким чином, соціально-економічна стійкість системи економічної безпеки підприємства визначається наявністю підсистеми, що ефективно керує взаємодією різних контурів збурювань.

На соціально-економічний стан системи економічної безпеки підприємства впливають ряд факторів, що характеризують: фінансово-економічну стабільність підприємства; рівень споживання: кінцевий і виробничий; виробничо-технологічний потенціал (стан основних фондів) підприємства; кадрову ситуацію; ступінь задоволення соціальних потреб населення.

Рівень економічної безпеки системи і підсистем визначається сукупністю цих показників. Стійкість же системи економічної безпеки підприємства залежить від відхилення кожного з цих показників від ідеального значення.

Інтегральний показник оцінки організаційно-економічної стійкості має на увазі аналіз усіх соціально-економічних процесів, а також сукупності заходів, що могли б поліпшити цей показник, і виходить шляхом композиції всіх локальних показників на всіх рівнях діяльності.

У рамках системи економічної безпеки підприємства можна виділити групи показників, що характеризують: обсяги виробництва (реалізації) продукції, що ви-

пускається; виробничо-технологічний потенціал і фінансово-економічну стабільність підприємства.

Перша група містить у собі показники, що характеризують: обсяги реалізації, розміри потенційно можливого нарощування обсягів реалізації, розміри втрат (соціальних й економічних), зв'язаних з недостатніми обсягами виробництва і незадоволенням потреб населення. Показники обсягів виробництва необхідні для можливості оцінки виробничого потенціалу системи і її функціонувань у зовнішнім середовищі.

Показники другої групи (виробничо-технологічного потенціалу) необхідні для оцінки потенційних можливостей по збільшенню потужності виробництва за рахунок упровадження новітніх методів організації виробництва і технологій. Вони характеризують: рівень науково-технічного прогресу, ефективність застосовуваної системи керування, оптимальність завантаження виробничих ресурсів, рівень кваліфікації кадрів і т. д.

Показники, що характеризують фінансово-економічну стабільність підприємства, відображають рівень фінансової стійкості, незалежності і самодостатності системи, тобто наявності, можливості формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на всіх рівнях ієрархії.

Фактори зовнішнього середовища, що впливають на економічну безпеку підприємства, об'єктивно оцінюють його виробничо-господарський стан. Ці показники характеризують: експортний потенціал системи, залежність від імпортного виробника (як зовнішнього так і внутрішнього). На підставі композиції всіх приведених вище показників визначається інтегральний показник стійкості соціально-економічного стану системи, по якому можна судити про досягнення прийняттого рівня економічної безпеки. Аналіз структури інтегрального показника стійкості дозволяє судити про те, у якому місці були допущені помилки при організації системи економічної безпеки, які призвели до дестабілізації стійкості, і вчасно усунути них.

Аналіз факторів, що впливають на стійкість системи економічної безпеки підприємства, дозволяє розділити них на дві групи: фактори, що визначають надійність (самодостатність і потенціал) і фактори, що впливають на її ефективність (обсяг нереалізованих можливостей, незадоволені потреби і т. д.). Таким чином, стійкість системи економічної безпеки підприємства визначається сукупністю двох найважливіших показників: ефективністю і надійністю. Причому для нормального функціонування системи безпеки підприємства необхідно, щоб ці показники знаходилися в органічній єдності, тому що жоден з них окремо не може гарантувати стійкості.

Застосування вищевказаних показників у рамках системного підходу дозволить формалізувати систему економічної безпеки підприємства, зробити її більш уніфікованою і забезпечити порівнянність систем економічної безпеки різних підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К., 1999. – 462 с.
2. Соколов В. Г., Смирнов В. А. Исследование гибкости и надежности экономических систем / В. Г. Соколов, В. А. Смирнов. – Новосибирск : Наука. Сиб. отделение, 1990. – 253 с.
3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд [пер. с англ., под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. 1998. – 576 с.
4. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы / В. И. Ярочкин. – М., 1997. – 185 с.

*Б. Б. Зайнчковський,  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин,  
Міжнародний гуманітарний університет*

## **ГОЛОВНА ПЕРЕШКОДА ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ**

Існує нагальна необхідність привернути увагу до найбільш актуальної проблеми, з якою повсякчас і масово стикаються сучасні економісти як у наукових дослідженнях, так і в викладанні учбових дисциплін економічного циклу.

Свого часу багато було зроблено в Україні для того, щоб засади марксизму-ленінізму стали альфою і омегою для всіх суспільних наук взагалі, і для економічної науки зокрема.

Все робилось для того, щоб майбутні економісти не засумнівались, що в світі існує тільки сонця, що в віконці. І сонце це сяє зі сторінок офіційного підручника політичної економії на весь Союз, ще й відображається в відповідних підручниках країн соціалістичної співдружності.

Ще в середині 60-х років минулого століття в Україні було відмінено викладання історії економічних учень у економічних вузах (у Росії ж викладання цієї дисципліни продовжувалось навіть у природничих вузах, на економічних факультетах).

За часів перебудови були здійснені певні заходи з підготовки до відновлення викладання цієї учбової дисципліни, і через певний час почалось її викладання. Таким чином, пара поколінь випускників, які згодом змогли отримати солідні наукові звання і підготувати навіть аспірантів, були надійно захищені від впливу ідей зарубіжної економічної класики. Зрозуміло, що майже чверть століття таких знань не вимагали і від аспірантів.

Так виробилась звичка сприймати досягнення світової економічної думки як застарілі (на фоні марксизму-ленінізму) і непотрібні для плідних наукових досліджень. Ця мила звичка сприймати всі економічні процеси «крізь призму марксизму» і «не брати застаріле і непотрібне в голову» напрочуд міцно закріпилась у масовій свідомості вітчизняних економістів, забезпечуючи їм у своїй професійній діяльності майже гарантований моральний комфорт.

Перебудова вдула «свіжий вітер перемін» у процес реформування вищої школи, відкрила можливості для подолання цієї жалюгідної ситуації. Відновлення викладання історії економічної думки в економічних вузах, розвиток мережі Інтернету, нові підручники, переклади першоджерел світової економічної і філософської класики – все це, звичайно, певною мірою революціонізувало інтелектуальне життя у вузах і наукових установах економічного профілю.

Проте, навіть широке застосування в наукових дослідженнях праць провідних економістів світового рівня кардинально не покращило ситуацію. Виховані під потужним впливом партійної ідеології звички виявились надзвичайно міцними. Марксистські підходи до досліджень продовжують, як за звичай, домінувати. А використання матеріалів світової економічної науки, не дивлячись на значні обсяги їх залучень, носять підпорядкований характер. Марксизм «не змішується» зі всіма цими новаціями, не взаємодіє з ними. Вони по самій своїй природі не можуть взаємно збагачуватись. Штучні конструювання марксизму не можуть бути

творчо використані для дійсно наукових досліджень. До того ж у сучасних підручниках із загальної економічної теорії фрагментам, запозиченим з марксизму, відведено панівні позиції: вони займають місце... принципів, засад. Тому й зараз все рухається й надалі добре протоптаним, звичним і завченим шляхом.

У перші роки перебудови виникла певна розгубленість серед науковців та викладачів в зв'язку з «відкриттям шлюзів» для залучення досягнень світової економічної науки. Та протривала вона недовго. Все досить швидко та комфортно облаштувалось. В Україні один за одним з'являються посібники з основ економічної теорії, де на чільних, вихідних, «командних» місцях шанобливо розміщуються трактування категорій марксистської політекономії (вартості, ціни, основного і оборотного капіталу і т. ін.). Так було забезпечено збереження цієї завченої і звичної спадщини «вічно живого марксизму-ленінізму», що впродовж багатьох десятиліть закоренилась у свідомості наших економістів майже як умовний рефлекс. До кістяка цієї спадщини некритично, без жодного зв'язку долучають певною мірою адаптовані крізь «призму марксизму-ленінізму» фрагменти, запозичені з західних підручників з мікроекономіки і макроекономіки. Такий підхід до написання учбової літератури одразу ж стає загальноновизнаним. У такій дивній мозаїчній структурі всіх цих нових учбових посібників з економічних дисциплін «командні висоти» шанобливо закріплені за засадами і категоріями марксизму, а не тими, що впродовж століть склались у світовій економічній літературі. У цілому ситуація з вивченням і спробами подальшого застосування на практиці такої еклектичної «мозаїки» нагадує ситуацію, що підмічена в жарті радянських часів: «Уся рота йде не в ногу, і лише старшина – в ногу».

Навряд чи знайдеться сьогодні на теренах СНД хоч один викладач чи науковець, який зміг би знайти хоч якісь елементи органічної єдності в такій дивній мозаїчній структурі – суміші марксизму і сучасної світової економічної думки.

Існує також дещо інша сторона цієї проблеми: дуже часто ми змушені користуватись першоджерелами світової економічної думки в спотвореному, «помарксистськи виправленому» в процесі перекладу виді.

Впродовж багатьох десятиліть дуже багато робилось для сумнівної ідеологічної мети – звеличення марксизму як «вчення вічного, тому що вірного», та створення в свідомості економістів стійкого враження про «теоретичну безплідність і практичну неспроможність буржуазних економічних (та і інших суспільних) теорій». Такий підхід реалізувався через масову фальсифікацію, вульгаризацію, перекручування і т. д. Не обминула така доля і справу перекладу економічної класики. І мова тут йде про свідомі фальсифікації текстів першоджерел. На мій погляд, вони здійснюються шляхом впливу наукових редакторів на процес перекладу. Так, наприклад, у 2009 році з'явилось фундаментальне з виду і чудово оформлене видання російською мовою «Добробуту націй» А. Сміта. Воно зберігає все ті ж самі, зроблені ще дуже багато десятиліть назад і освячені свого часу авторитетом Інституту марксизму-ленінізму при ЦК КПРС відверті підстави, перекручення, вульгаризацію, що стали добротним підґрунтям для розлогих дискусій і формування «загальноприйнятних» висновків радянських науковців. У таких висновках правда, відмічалась деякі позитивні моменти цієї праці. Проте разом з тим категорично і рішуче підкреслювалась дуже суттєва непослідовність, плутанина та протиріччя цієї головної праці шотландського мислителя. Така «теоретична по-

зиція» в недоторканому вигляді зберігається і сьогодні. Зокрема, вона досить розлого викладена у великій передмові, що редакція цього видання розмістила перед текстом, перекладеним з оригіналу [Див. 2. с. 10–63].

Варто підкреслити, що на фоні добротного в цілому перекладу з англійської на російську мову, така вульгаризація і свідоме перекручення «під марксизм» стосуються головним чином тільки самих суттєвих теоретичних положень, які розбіжні з марксизмом, не співпадали свого часу з позицією офіційного підручника з політекономії.

Особливістю української радянської традиції перекладів зарубіжної економічної літератури полягає в тому, що вона була не тільки «освячена», а й закріплена досить дивним чином, ніби опосередковано. А саме: наукові редактори таких перекладів досить-таки ретельно пильнували за тим, щоб найбільш принципові місця в цих першоджерелах перекладались українською мовою не з мови оригіналу, а ... з уже існуючих перекладів російською мовою. Не можу судити: чого в такому порядку перекладів більше – халтури, чи злого умислу? Такий стан у справі перекладів українською мовою економічної літератури в основному зберігається і сьогодні. Все це різко контрастує з високоякісними у науковому відношенні перекладами філософської класики (наприклад, чудові переклади основних філософських робіт І. Канта здійснив І. З. Бурковський).

Для виявлення і осмислення таких спотворень самих суттєвих теоретичних положень у процесі перекладу першоджерел варто скористатись рекомендаціями герменевтики – особливо популярного в 20-му столітті методу тлумачення і розуміння текстів. Він використовується також у значенні вчення про відновлення первісного сенсу літературних пам'яток, які дійшли до нас у спотвореному виді. Необхідно вивчати такі джерела, здійснюючи так званий рух по «герменевтичному колу», забезпечуючи в вивченні матеріалу постійний перехід від розгляду загального до особливого і навпаки. Це дозволить не допустити привнесення в текст перекладу того, що витікає з особистих схильностей, звичок, передбачень чи попередніх знань випадкового чи загальноприйнятого гатунку.

Застосовуючи рекомендації такого вчення про відновлення первісного сенсу літературних пам'яток, які дійшли до нас у спотвореному виді, варто розглянути існуючий переклад російською мовою найважливіших категорій з «Добробуту націй» А. Сміта.

Наприкінці глави 4, книги 1 свого головного твору він приводить дефініцію відносної, або мінової вартості: «The word value, it is to be observed, has two different meanings, and sometimes expresses the utility of some particular object, and sometimes the power of purchasing other goods which the possession of that object conveys. The one may be called «value in use»; the other, «value in exchange» [3]. У згаданому вище виданні приведений традиційний для радянського періоду переклад цього тексту російською мовою: «Слово стоимость имеет два различных значения: иногда оно обозначает полезность какого-нибудь предмета, а иногда возможность приобретения других предметов, которую даёт обладание данным предметом. Первую можно назвать потребительной стоимостью, вторую – меновой стоимостью» [2, с. 87].

Більш адекватним оригіналу був би такий переклад: «Слово ценность (value), как можно наблюдать, имеет два различных значения: иногда оно выражает полезность того или иного объекта, а иногда – силу покупки других товаров, которую

передаєт владение этим объектом. Первое можно назвать ценностью в потреблении, второе – ценностью в обмене». Адже мова тут йде не про характеристику «двох факторів товару» (як у Маркса). Перше значення слова цінність (value) відноситься більше до характеристики об'єкту, а друге значення – до характеристики володіння цим об'єктом, яке здійснює суб'єкт ринкових відносин, якому в даний момент належить цей об'єкт.

У випадку трактування цінності в обміні, як згаданої вище певної «возможности», неодмінно складається враження, що така «возможность» виникає з моменту, коли сам цей об'єкт з'являється у володінні якоїсь певної особи. Чи при-таманна вона самому об'єкту з моменту появи його на світ? Чи ця «возможность» є характеристикою володіння цим об'єктом? В усякому разі, чи те, чи інше – це будуть якісь абсолютні характеристики чи то об'єкту (в дусі Маркса), чи то володіння цим об'єктом.

Але ж слова «відносна або мінова цінність» – це відносна характеристика володіння даним об'єктом. Вона виражає лише те, що з появою даного об'єкту на ринку відносно нього виникає сила покупки з боку інших товарів. А саме, у випадку зацікавленості в отриманні даного об'єкту, володарями інших товарів пропонується певна кількість своїх товарів (а значить – певна кількість збереженої в них праці) для обміну на даний об'єкт. Така реалізація волі володарів інших товарів, які намагаються обміняти їх на даний об'єкт, виявляється як сила покупки інших товарів по відношенню до даного об'єкту і його власника – як суб'єкта ринкових відносин. Якщо володіння об'єктом відображає (передає, conveys) в тій чи іншій формі таку силу покупки з боку інших товарів – це означатиме наявність відносної, або мінової цінності. Даний об'єкт може мати навіть значну дійсну ціну (real price). Проте у випадку, якщо володарі інших товарів не виявлять зацікавленості в даному об'єкті, а значить не виникне сила покупки по відношенню до нього з боку інших товарів – це означатиме відсутність мінової цінності. Це тому, що мінова цінність є відносною характеристикою, це суспільна оцінка зусиль і жертв (toil & trouble), необхідних для придбання даного об'єкту. І кількісна її характеристика визначається кількістю чужої праці, що втілена в інших товарах, які пропонуються в обмін на даний об'єкт.

Лише за умови виявлення на ринку такої мінової цінності, такої сили покупки з боку інших товарів по відношенню до даного об'єкту і його володаря, лише як наслідок, виникатиме «возможность приобретения других предметов, которую даёт обладание данным предметом».

А пропонований російський переклад лише «приховує» тяжкі і дуже важливі для кожного товаровиробника проблеми. Чи з'явиться на ринку по відношенню до даного об'єкту сила покупки з боку інших товарів (тобто, відносна, або мінова цінність)? І якою вона буде в кількісному виразі (тобто, величина цінності)? Пропонований варіант російського перекладу створює в читача враження, що деякий певний об'єкт уже самим фактом своєї появи на світ дарує певну «возможность» придбання інших товарів.

Як писав А. Сміт на початку гл. 5, кн. 1 «Добробуту націй: «Цінність будь-якого товару для особи, яка володіє ним і має намір не використати його або особисто споживати, а обміняти на інші товари, дорівнює кількості праці, яку вона може купити на нього, чи отримати в своє розпорядження» [3]. Зрозуміло, що вона



може купити чи отримати в розпорядження лише ту кількість праці, яка міститься в тих інших товарах, що їй пропонуються.

Саме такий переклад і представлення дефініції «цінність» (на противагу того, що дано в російськомовному перекладі з певною метою) буде найбільш придатним для розуміння її змісту. До того ж він чудово узгоджується зі всім матеріалом англійського оригіналу тексту головної праці великого шотландського мислителя, що дозволяє викинути на смітник усі широко розгорнуті в радянські часи дискусії про «непослідовність», «заплутаність», «протириччя» і т. ін. цього фундаментального твору.

Подібне уточнення перекладу варто приймати до уваги і при розгляді інших основоположних категорій економічної системи А. Сміта У попередніх публікаціях мною вже були розглянуті найважливіші з них (дійсна ціна, фіксований і циркулюючий капітал та ін. [4; 5]. А саме, що стосується категорій «фіксований та циркулюючий капітал», то їх не зовсім зрозуміло чому російською мовою свого часу, ще з перших перекладів «Капіталу» К. Маркса, неслухно переклали як «основной и оборотный капитал». Так склалась і закріпилась «освячена» авторитетом Інституту марксизму-ленінізму при ЦК КПРС радянська традиція такого неслухного перекладу цих категорій. Хоча такий переклад повністю спотворює суть цих категорій, саме він напрочуд придатний для ілюстрації «фундаментального» положення політекономії соціалізму про «соціалістичну власність на засоби виробництва як основу соціалістичних виробничих відносин». Ця традиція, за виробленою впродовж майже півтори сотні літ звичкою, поширилась на переклади творів не тільки А. Сміта, але й Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, А. Маршалла та багатьох інших авторів [Див. 5].

Переклад категорії «дійсна ціна» (real price) спотворений до абсурду, що суттєво обмежує самі можливості розуміння праць А. Сміта, А. Маршалла [Див. 4].

Те саме стосується розглянутої вище категорії «цінність». А. Маршалл спеціально не розглядає поняття цінність «value». Він його бере «готовим», дослівно цитуючи розглянуте нами вище відповідне місце з кінця глави 4, кн. 1 «Добробуту націй» і в конспективній формі повторює викладений у подальшій, п'ятій главі характеристику цієї категорії. Параграф 6, гл. 2. кн. 1 своїх «Принципів економікс» А. Маршалл починає словами: «Поняття «цінність» (value) тісно пов'язане з поняттям «багатство», і тут про нього мало що можна сказати». А далі – приводить згадану цитату з А. Сміта і коротко переповідає його пояснення, пов'язані з цим поняттям [1, с. 120–121]. Звичайно, що в перекладі російською мовою все це видається трохи дивним...

Зі всього цього можна зробити такий загальний висновок.

Якщо ми зрозуміємо А. Сміта, то без усяких проблем отримаємо вірне розуміння всіх західних підручників з економікс. Це тому, що їх компаративні принципи (тобто, початки) розвинуті з філософії І. Канта, Г. В. Ф. Гегеля і економічної теорії А. Сміта. Ця спадщина А. Сміта, дбайливо збережена і певною мірою деталізована у працях його численних послідовників впродовж століть слугувала для них компаративним принципом, міцним фундаментом побудови їх наукових систем, який отримав у основному завершений вид у «Принципах економікс» А. Маршалла. Тому фундаментальні категорії, такі як дійсна і номінальна ціна, дійсна і номінальна вартість, фіксований і циркулюючий капітал, фактори виробництва, кошти виробництва, добробут та ряд інших – треба брати, розуміти і викладати саме в

трактуванні цих видатних мислителів. Адже саме вони, а не марксистські штучні конструкції, лежать у основі сучасної економічної науки. А штучно створений та дбайливо збережений у підручниках хаос категорій незмінно буде викликати панування мізології (ненависті до науки).

### ЛІТЕРАТУРА

1. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – Т.1 – 415 с.
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. / А. Смит ; [пер. с англ. В. С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2009. – 960 с.
3. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations: Book I [Electronic source]. – Access link: [http://en.wikisource.org/wiki/The\\_Wealth\\_of\\_Nations/Book\\_I/Chapter\\_4](http://en.wikisource.org/wiki/The_Wealth_of_Nations/Book_I/Chapter_4)
4. Заинчковский Б. Границы применения способности суждения в постсоветской традиции экономических исследований / Б. Б. Заинчковский // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету : [збірник]. – Одеса : Міжнар. гуманітар. ун-т, 2012. – Вип. 16. – С. 179–187.
5. Заинчковський Б. Межі наукового розуміння природи економічних інновацій у зв'язку з трактуванням поняття основний капітал / Б. Б. Заинчковський // Економічні інновації. – Випуск 41 : Сучасний регуляторний інструментарій в економічних та соціальних системах : [збірник]. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2010. – С. 103–114.

*А. В. Кобилянська,  
викладач кафедри менеджменту,  
Міжнародний гуманітарний університет*

## ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАЧЕННЯ «ЕКОНОМІЧНОГО ЦЕНТРА» СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Стратифікація сучасного світового господарства на країни, що характеризуються більш істотними темпами економічного зростання, стабільністю економічного поступу, розвитком технічної складової національної економіки, більш розгалуженою мережею господарських зв'язків з іншими країнами світу, участю в міжнародних організаціях різного рівня, та інші країни актуалізує проблему визначення зовнішньоекономічної стратегії держав з різним рівнем розвитку. Часто в літературі вживають термін економічний центр та економічна периферія, а зв'язки між ними розглядають в контексті того, що периферія є або постачальником сировини та робочої сили, інших факторів виробництва для економічних центрів, або споживчими ринками для них.

Таким чином, економісти часто наголошують на тому, що економічні центри часто зацікавлені в певній фіксації зазначеного стану речей, поглибленні диспропорції в рівнях економічного розвитку між ними.

На протигагу ним прихильники концепції глобалізації стверджують, що така консервація неможлива принаймні в силу того, що наразі, наприклад, фізичні кордони втрачають свою обмежувальну функцію в управлінні перетоком факторів виробництва та готових товарів між країнами світу. Частково це пов'язано з все більшою інформатизацією усіх сторін життя, частково – з все більшою уніфікацією правил і процедур, що регулюють економічні відносини всередині країн, або навіть повним усуненням бар'єрів для здійснення зовнішньоекономічних операцій. Останнє, передусім, викликано прагненням окремих країн до полегшення умов здійснення ЗЕД. За таких умов економічні агенти вільні реалізовувати свій господарський інтерес в тих країнах, де максимізується економічна вигода від їх

діяльності. В свою чергу відповідні контрагенти теж зацікавлені в пошуку таких учасників міжнародного ринку, співпраця з якими була б виправданою.

Іншими словами навіть за відсутності кооперації на міждержавному рівні на сучасному етапі розвитку світового господарства та суспільства, міжнародне співробітництво відбувається на рівні окремих індивідів або компанії, або їх комбінації. Втім варто наголосити, що в результаті такого взаємовигідного співробітництва природно відбувається обмін, як мінімум, знанням та практикою здійснення певного виду діяльності, або іншими нематеріальними активами, наприклад: залучення до нового кола спілкування, вихід на нові ринки та знайомство з іншими учасниками світового господарства. Звісно масштаби такого обміну знову ж таки можуть різнитися в силу того, в якій сфері і якою мірою замовник готовий та мотивований здійснювати таку кооперацію.

Роблячи такий висновок логічно припустити декілька положень.

По-перше, вдається що наразі економічний центр, який є суб'єктом економічної сили, – це не просто країна, як було прийнято думати раніше, а окремі економічні агенти різного виду та рівня організованості. Іншими словами, можна припустити, що економічна влада перерозподіляється між учасниками міжнародного обміну одночасно горизонтально між економічними агентами та вертикально, тобто ієрархічно перерозподіляється згори вниз – з рівня держави або об'єднання держав до рівня економічного агента-підприємця або фізичної особи виконавця тієї чи іншої операції.

Подеколи можна стверджувати про те, що першоджерелом влади виступає саме економічний агент-підприємець або фізична особа і тоді влада перерозподіляється в протилежному напрямку – знизу догори. Тобто такий економічний агент наділяє владою підприємство, місцеве або регіональне утворення, країну і на рівні країни або особисто впливає на інших учасників світової економіки, що ієрархічно розташовані на рівень вище.

Варто зауважити, що в окреслених випадках можна припустити, що природа такої влади різниться в залежності від окремого джерела влади, що розглядається, втім це не заперечує можливості взаємного підсилення цих різних видів «влад».

По-друге, якщо ми стверджуємо, що перерозподіл влади має місце як всередині країни, так і між окремими учасниками світового господарства, то влада має розглядатися як динамічний феномен, за алегорією з фізичною теорією як хвиля певного виду, що продукується певним центром та змінює географію свого перебування, втрачаючи свою силу за умови настання одних факторів або, навпаки, укріплюючись в силу інших.

Під такими факторами ми маємо на увазі дію тих, фізичних, регулятивних або суто економічних обмежень, про які згадувалось раніше. Однак, варто виділити і інші фактори, які безпосередньо не пов'язані окресленою групою, а є певним синтезом, їх продуктом. Так, скоріш за все, все світове господарство може розглядатися як мережа взаємопов'язаних економічних центрів. В цій мережі економічний центр є очагом збурення. Спродукована ним економічна хвиля затухає по мірі зсуву від центру. Проте «зіштовхуючись» з силою, що спродукована іншим центром, вона може набути нових якісних характеристик, і, таким чином, буде створений новий економічний центр на перетині взаємодії цих сил. Тобто в сучасних умовах цілком вірогідним і природним виглядає наслідування економічної влади окреми-

ми учасниками ринку. Іншими словами динамічна природа економічної сили або влади надає певної динаміки економічній карті світового господарства, що в свою чергу підсилює невизначеність здійснення господарської діяльності, втім і відкриває нові можливості для учасників міжнародної економіки.

Викладені розмірковування окреслюють коло питань, що мають бути вирішені в майбутніх дослідженнях. Ці питання передусім стосуються наступного:

1. Що наразі є економічним центром, економічною владою, які фактори визначають силу економічного центру?

2. Які фактори впливають на розвиток економічної сили та на її динаміку?

3. Що визначає спрямування економічної сили до певних агентів та що впливає на рівень наслідування економічної влади окремими з них?

4. Які механізми наразі використовуються економічними агентами для того, щоб зберегти економічну владу, і чи є взагалі ця стратегія ефективною та поширеною, адже можливо, що обмін економічною владою може призводити навпаки до підвищення економічної сили її власників?

5. Яку стратегію поведінки мають обрати та обирають периферійні агенти світового господарства для ефективною участі в міжнародних економічних зв'язках?

Зазначені питання може становити предмет наступних досліджень в цій сфері. Проте аналіз цих питань є взаємопов'язаним: результати досліджень деяких з них мають бути використані при вирішенні наукових завдань інших. Іншими словами, поточне дослідження окреслює проблематику функціонування сучасного світового господарства та визначення ролі та суті економічного центру та економічної периферії в ньому.

*И. Н. Коваленко,  
старший преподаватель*

*Н. П. Коваленко,  
доктор физико-математических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки и техники Украины,  
заведующий кафедрой менеджмента,  
Международный гуманитарный университет*

## **СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПЕРЕСТРОЙКИ 1985-1991 ГГ. С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА**

Перестройка 1985–1991 гг. в СССР привела к неожиданным и драматическим последствиям [1; 2]. Затеявая и осуществляя перестройку, её «прораб» и основной агент перемен – либеральная интеллигенция – как бы утратила здравый смысл и не смогла ни последовательно проанализировать ситуацию, ни сформулировать чёткую цель, ни выработать программу действий – как требуют стандартные принципы стратегического менеджмента.

В настоящей работе приводятся результаты системного анализа процесса перестройки как управленческой проблемы. Показывается, что результат перестройки может быть объяснён – в рамках цивилизационного подхода – рядом факторов, которые идентифицированы с привлечением методов стратегического менеджмента, маркетинга, социальной и глубинной психологии и антропологии.

1. *Цивілізаційний ефект*. В [1] зробано висновок про те, що основна причина невдач в перестроїці пов'язана з спробою зміни *типу цивілізації* в Росії. Ми вважаємо це головним методологічним *пороком* перестроїці. Згідно з законами функціонування цивілізацій, сформульованими в 19 в. Н. Данилевським, «начала цивілізації одного культурно-історического типу не передаються народам другого типу». В 20 в. цей висновок повторив Хантінгтон, утверждавший, що «...спроби переносу обществ из одной цивілізації в другую оказываются бесплодными». Именно намерением соединить несоединимое объясняется разрушительное действие перестроїці.

2. *Конфликт культур*. Классик маркетинга Ф. Котлер [3, с. 75] обратил внимание на то, что по мере своего развития и роста организации неприбыльного сектора, не знающие давления конкуренции, начинают испытывать трудности и должны учиться работать более эффективно, лучше «считать деньги». Для этого приходится обращаться к методам менеджмента и маркетинга, которые в целом чужды неприбыльным организациям, занятым «благородной миссией» борьбы со СПИДом, лечения наркоманов, помощи инвалидам и т. п. По Котлеру, маркетинг и менеджмент не могут быть эффективными в организациях, где доминирует другая, не бизнес-культура. Когда две разные культуры встречаются на арене неприбыльной организации, происходит их столкновение. Вследствие конфликта культур организация становится «шизофренической», и люди перестают понимать, в каком направлении она движется. Между работниками, отдающими предпочтение разным культурам, развивается недоверие и вражда, а колеблющиеся становятся то на точку зрения маркетологов, то с ностальгией обращаются к своей «высокой» миссии. Советский Союз был социально ориентированным государством, целью которого было построение «самого справедливого» общественного строя, в определённом отношении подобного неприбыльной организации из анализа Котлера. Само понятие прибыли было чуждо социалистической экономике. Перестройка привела к изменению общественного строя, сущность которого подчёркивается в самом названии: в «капитализме» главным является его корень – капитал, а не «высокая миссия» и человеческие отношения. Это с неизбежностью породило тот конфликт культур, о котором говорит Котлер. С одной стороны наступают рыночные отношения, ориентированные на получение прибыли, с другой держит оборону неэффективная и затратная (с точки зрения профессиональных «рыночников»-менеджеров и маркетологов), но одновременно обеспечивающая ряд фундаментальных социальных благ экономика. Инициаторы перестройки понятия не имели о конфликте культур и считали, что рыночные отношения в Советском Союзе установятся через очень короткое время (в модели Явлинского это должно было произойти через 500 дней). Между тем такой процесс идёт с большим трудом, и конфликт может длиться «быть может, бесконечное время» [3, с. 78]. Если так обстоит дело в обычной организации, то какие временные интервалы могут характеризовать целое государство? Котлер считает, что если в организации доминирует какая-то культура и сторонники другой культуры не приспособятся к ней, организация обречена: в лучшем случае – на бесконечные трения и некомфортную рабочую атмосферу, в худшем – на неудачу и банкротство. Свидетельство этого мы наблюдаем практически во всех государствах СНГ.

3. *Спонтанная социализированность как фактор неудачи перестроїці*. Одной из важнейших характеристик общества является спонтанная социализирован-

ность, т. е. умение самоорганизоваться [4]. Это качество – эволюционное, оно может как наличествовать, так и отсутствовать. В обществе с развитой спонтанной социализированностью люди умеют создавать и поддерживать жизнедеятельность крупных (на уровне между семьёй и государством) и сплочённых *частных* (не государственных) институтов. Для такого общества характерна разветвлённая сеть добровольно создаваемых организаций: церквей, профсоюзов, благотворительных учреждений, частных школ, больниц, университетов. Это не случайные скопления отдельных людей, а жизнедеятельные комплексы добровольных объединений. Значимость фактора спонтанной социализированности усиливается тем обстоятельством, что он положительно коррелирует с уровнем экономического развития: последний повышается с ростом первого [4, с. 175]. На языке экономики, наличие спонтанной социализированности эквивалентно обладанию особого рода капиталом, который можно назвать *социальным капиталом*. При его наличии переход в капиталистическую фазу облегчается, нет его – и соответствующие производственные отношения затрудняются, а если и возникают, то в искаженном, деформированном виде – как это произошло в странах СНГ.

История наделила Россию большими природными богатствами, но спонтанная социализированность здесь развита слабо. Ещё на заре своей государственности, в VIII веке, славянские племена, погрязшие в бесконечных междоусобицах и истощавшие в них свои силы, пришли к выводу, что самостоятельно организовать себя не могут. «Земля наша велика и обильна, а порядка в ней нет: приходите княжить и владеть нами», – зафиксировал летописец обращение русских племён к варягам за помощью [5, с. 120]. Хотя сегодня историки считают, что такое упрощённое представление о формировании системы управления на Руси не соответствует действительности, сама живучесть этого сказания и факт обращения к нему в самых серьёзных публикациях свидетельствует о том, что в нем схвачена некая существенная черта российского общества. Да и мы, люди XXI века, обогащённые знанием новейшей истории России (в том числе перестройки), тоже можем свидетельствовать в его пользу.

Чтобы славянские племена смогли организовать себя, потребовалось обращение к *внешнему источнику*. Этот факт, с одной стороны, свидетельствует об отсутствии достаточно выраженных организаторских способностей у предков современных русских людей. Но, с другой стороны, то обстоятельство, что общество осознало этот свой недостаток и предприняло шаги к его компенсации, говорит о хорошо развитом творческом начале и умении мыслить креативно. Именно с тех времён начинается формироваться тенденция и готовность русских людей приносить *извне* организующее начало в свои действия. По мере того как в обществе постепенно накапливается определённый опыт общественного бытия, люди всё больше и больше действуют в соответствии с ним. Сегодня для нас обычным делом является обращение в универсам – за продуктами и промтоварами, в банк – за денежной ссудой, в юридическую фирму – за правовой консультацией, в консалтинговый центр – за советом, как организовать дело. Наши предки догадались, что недостаток организаторских способностей можно компенсировать обращением к тем, у кого они есть. Такими людьми, полагали они, в те времена были варяги. Такая привычка со временем закреплялась на бессознательном уровне и сегодня заявляет о себе исключительно большой ролью государства в жизни российского общества – как внешней силы, которая должна упорядочивать, организовывать, координировать