

Валерій Вікторович Галасюк

СПРАВЕДЛИВА МІНОВА ВАРТІСТЬ ОБ'ЄКТІВ

**В УГОДАХ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ,
ДАРУВАННЯ І МІНИ**



$$I_i^b = \Delta R_{i\{0\}j} + \Delta R_{i\{10\}j} \quad C_{ij}^b = \min \max EV - \max \min EV \quad 3 \quad 100$$
$$R_{i\{n\}j} \quad C_{ij}^{sp} = \max EV_j - \min EV_j \quad 40 \quad 15 \quad 46 \quad 5$$



Валерій Вікторович Галасюк

**СПРАВЕДЛИВА
МІНОВА ВАРТІСТЬ ОБ'ЄКТІВ
В УГОДАХ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ,
ДАРУВАННЯ І МІНИ**

Дніпро
АРТ-ПРЕС
2017

УДК 330.1: 339.162

ББК 65.011+65.02

Г 15

*Затверджено до друку рішенням вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 2 від 25 лютого 2016 р.)*

Рецензенти:

А. О. Задоя, доктор економічних наук, професор, перший проректор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля;

О. М. Вакульчик, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку,
аудиту та економічного аналізу Університету митної справи та фінансів;

М. С. Пашкевич, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку
і аудиту ДВНЗ «Національний гірничий університет».

Галасюк Валерій Вікторович

Г 15

Справедлива мінова вартість об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни:
[Монографія] / Валерій Вікторович Галасюк. — Дніпро: АРТ-ПРЕС, 2017. — 208 с.

ISBN 978-966-348-403-7

Ця книга для тих, хто купує, продає або обмінюється. Запропоновані у монографії концепції дозволяють здійснити рух до економічної справедливості в угодах купівлі-продажу, дарування і міни. Для теоретиків монографія буде цікавою тим, що в ній на основі концепції чотирьох базових типів рішень вперше запропоновано єдиний методологічний підхід до аналізу угод купівлі-продажу, дарування і міни.

Вдумливим практикам книга дозволить сформувати усвідомлені алгоритми дій у зазначених угодах з метою отримання найбільшої економічної вигоди. До багатьох положень цієї книги можна застосувати слово «вперше».

УДК 330.1: 339.162

ББК 65.011+65.02

ISBN 978-966-348-403-7

© Галасюк Валерій, 2017

© Фелік Вадим, дизайн, макет, 2017

*Мій дружині
Галасюк Наталії Валентинівні
присвячується*

Автор глибоко вдячний своїй дружині — **Наталії Валентинівні Галасюк** за зацікавлену й активну співучасть у підготовці цієї книги, за підтримку моїх ідей, за участь у їх розвитку, за натхнення, яким вона мене наділяла протягом багатьох років, й за все, все, все... Без її творчої співучасті й багаторічних обговорень мої ідеї не народилися б.

Автор висловлює свою особливу глибоку вдячність за підтримку й зацікавлену співучасть у підготовці цієї монографії **Андрію Ігоровичу Артеменкову**, а також **Ірині Борисівні Івановій** і **Олександрю Івановичу Драніковському** — фахівцям у сфері теорії й практики оцінки, добре відомим колегам з багатьох країн. Дякуючи доброзичливій і зацікавленій співучасті **Андрія Ігоровича Артеменкова**, моделі угод купівлі-продажу, дарування і міни вийшли такими, як вони є. Більше того, намітились і напрямки для подальших досліджень.

Автор також висловлює глибоку вдячність за підтримку **Борису Івановичу Холоду** — ректору Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, **Анатолію Олександровичу Задюї** — першому проректору Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, **Дмитру Анатолійовичу Леонову** — директору Українського інституту розвитку фондового ринку.

Допомогу в підготовці тексту цієї книги до публікації надали: **Олександр Віталійович Зімін, Олександр Анатолійович Полторак, Ганна Георгіївна Степаненкова, Ганна Миколаївна Кудла та Ольга Леонідівна Навроцька.** Автор вдячний цим своїм колегам за співучасть.

Художній образ цієї книги було створено творчою людиною — дизайнером **Вадимом Івановичем Феліком.** Автор вдячний долі і друзям за те, що вони звели нас разом. Дякуючи багатомісячній професійній кропіткій і творчій роботі Вадима Івановича, книга набула свого обличчя. Я вдячний за це Вадиму Івановичу.



Автор висловлює глибоку вдячність друзям і колегам за співучасть у створенні сприятливих умов для руху до економічної справедливості за допомогою досягнення справедливої мінової вартості об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни, без підтримки яких книга не була б опублікована.

У виданні цієї книги взяли участь:

*Амфітеатров Олексій Дмитрович
Бойко Олександр Васильович
Брез В'ячеслав Павлович
Буравченко Олександр Володимирович
Гаєвська Наталя Ісаківна
Горячек Ігор Юрійович
Гохберг Ігор Ісаакович
Драч Володимир Іванович
Зайцева Валерія Германівна
Зацерковна Тетяна Миколаївна
Кашианова Ірина Олександрівна
Ковальов Михайло Євгенович
Крикун Михайло Петрович
Лавренова Тетяна Іванівна*

*Лебідь Наталя Петрівна
Мукомел Тихон Володимирович
Нестеренко Іван Іванович
Огаджанян Артур Борисович
Острейко Євген Олегович
Панченко Володимир Григорович
Петриков Дмитро Леонідович
Радинський Альберт Аронович
Салієнко Сергій Вадимович
Сидоренко Олег Степанович
Слугіна Світлана Адольфівна
Фалькович Григорій Олександрович
Шалаєв Володимир Миколайович
Яковлев Олександр Павлович*

Підтримку виданню даної книги надали:

*Консалтингова група «КАУПЕРВУД»
Nexia DK. Auditors & Consultants
Холдинг Polyprom Group
Група оціночних компаній «УВЕКОН»
Аудиторська компанія «БЕНТАМС аудит»
Консалтингова група «ДОБСОН»
ТОВ «ТРИОС ГРУП»
Адвокатське об'єднання «БІРЮК, МІГУЛЬОВ І ПАРТНЕРИ»
ТОВ торгова група «ІНТЕРПАП»
ТОВ «МІЖНАРОДНА АУДИТОРСЬКА ГРУПА»
ТОВ аудиторська фірма «ПКФ Аудит-фінанси»
ТОВ «Аудиторська фірма «Яковлев та Партнери»
Група компаній «Де Візу»
Корпорація «Перша Консалтингова Група»
ТОВ Консалтингова компанія «ОСТРІВ»
АК — ТОВ «УПК-Аудит Лтд»
ТОВ «СЕЙЯ-ЯЛЬЯНС»
ТОВ «ЄЦКО»
ТОВ «ГАЛ-СВІТ»
ТОВ «АУДИТ-ВІД та Ко»*

ЗМІСТ

Людство у пошуках економічної справедливості	10
Вступ	17
1. Угоди міни	19
1.1. Рішення суб'єкта економічних відносин, який розглядає питання щодо доцільності участі в угоді міни	19
1.2. Угоди міни як процес порівняння восьми рішень	25
1.3. Вартість — критерій порівняння економічних рішень	31
1.4. Економічний інтерес суб'єкта економічних відносин в угоді міни і його вимірювання	32
1.5. Економічний потенціал угоди міни	34
1.6. Сильна і слабка сторони в угоді міни	36
1.7. Угода міни як дві зустрічні угоди купівлі-продажу	36
1.8. Верхня межа можливої ціни об'єкта в угоді міни	38
1.9. Нижня межа можливої ціни об'єкта в угоді міни	39
1.10. Можливі ціни об'єктів в угодах міни	40
1.11. Коридор угоди	41
2. Угоди купівлі-продажу і дарування	43
2.1. Коридор угоди купівлі-продажу	43
2.2. Економічний інтерес сторін в угоді купівлі-продажу	43
2.3. Сильна і слабка сторони в угоді купівлі-продажу	44
2.4. Економічний потенціал угоди купівлі-продажу	44
2.5. Економічна вигода сторони в угоді купівлі-продажу	45
2.6. Справедливі угоди купівлі-продажу	45
2.7. Графічні образи угод купівлі-продажу	46
2.8. Угоди купівлі-продажу у контексті співвідношення величин економічних інтересів сторін	49
2.9. Угоди купівлі-продажу з рівними величинами економічних інтересів сторін	50
2.10. Угоди купівлі-продажу з сильним продавцем і слабким покупцем	50
2.11. Угоди купівлі-продажу з сильним покупцем і слабким продавцем	51
2.12. Справедлива мінова вартість товарів в угодах купівлі-продажу	53
3. Суб'єкти економічних відносин — учасники угод купівлі-продажу, дарування і міни та відповідні їм об'єкти економічних відносин	55

3.1. Множина суб'єктів економічних відносин, які потенційно припиняють контроль над об'єктами економічних відносин	55
3.2. Множина суб'єктів економічних відносин, які потенційно починають контроль над об'єктами економічних відносин	94
4. Справедлива мінова вартість об'єктів в угодах купівлі-продажу і дарування	121
5. Множина можливих угод купівлі-продажу, дарування і міни	127
5.1. Множина можливих угод купівлі-продажу і дарування	127
5.2. Множина можливих угод міни, в тому числі множина економічно доцільних угод міни	136
6. Справедлива мінова вартість об'єктів в економічно доцільних угодах міни	147
7. Доповнення до теоретичних основ концепції чотирьох базових типів рішень і приклади розрахунків величин вартості рішень типу R_{01} і R_{00}	151
7.1. Ще раз про чотири базових типи рішень і про єдино можливу послідовність їх реалізації	151
7.2. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{01} (■■■) без врахування принципу суб'єктивної асиметричності оцінок	161
7.3. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{00} (■■■) без врахування принципу суб'єктивної асиметричності оцінок	162
7.4. Принцип суб'єктивної асиметричності оцінок	163
7.5. Що цінніше: одна грошова одиниця доходів або одна грошова одиниця витрат?	168
7.6. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{01} (■■■) з урахуванням принципу суб'єктивної асиметричності оцінок	172
7.7. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{00} (■■■) з урахуванням принципу суб'єктивної асиметричності оцінок	178
7.8. Економічний інсульт	184
Висновки	193
Замість післямови	201
Список використаної літератури	203

ЛЮДСТВО У ПОШУКАХ ЕКОНОМІЧНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ

Скільки часу існує людство, стільки ж існує й прагнення більшості людей до справедливості. Виникнення обміну, а потім і операцій купівлі-продажу товарів поставили питання не тільки про справедливість, а й про економічну справедливість. Тисячі років людство перебуває в пошуках **економічної справедливості**.

В останні десятиріччя питання економічної справедливості, економічної нерівності, яка породжується несправедливим розподілом благ, розриву у добробуті багатих і бідних, який збільшується все більше і більше, хвилюють людство.

Фундаментальні засади сучасних поглядів на економічну справедливість закладені Аристотелем в його «Нікомаховій етиці»¹ (350 рік до н. е.). Незважаючи на те, що з часу написання його книги минула не одна тисяча років, фундаментальні теоретичні засади, що викладені в ній, як і раніше формують погляди більшості людей щодо економічної справедливості.

Аристотель дав людству розуміння *правосудності*, яке, за його твердженням, «є повна добродієність». Старовинне прислів'я Аристотелівських часів стверджувало: **«Усю добродієність у собі правосудність поєднує»**.

Правосудність, за Аристотелем, може бути двох базових видів.

«Один вид окремої правосудності та відповідного права (to dikaion) пов'язаний з розподілом (en tais dianomais) почестей, багатства і всього іншого, що може бути поділено між співгромадянами (koinonoiountes) певного державного устрою (саме серед них одному можна мати порівняно з іншим несправедливу або справедливу [частку] (anison kai ison). Інший [вид] — на правне (diortotikon) право при взаємному обміні (synallagmata). Воно складається з двох частин; справа в тому, що обмін буває самовільний (hekoysia) і несамовільний (akoysia), а саме: самовільний — такий як продаж, купівля, позичка, застава, позика, завдаток, платіж (самовільними вони називаються тому, що початок цих обмінів залежить від нашої [волі]), а несамовільний обмін здійснюється потай — скажімо, крадіжка, блуд, споювання приворотним зіллям, звідництво, переманювання рабів, вбивство нишком, лжесвідчення — або підневільно — скажімо, посоромлення, полонення, умертвіння, пограбування, калічення, лайка, приниження».

¹ Аристотель «Никомахова этика».

<http://www.lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/nikomah.txt>

«6(III). Оскільки неправосудний несправедливий і неправосудне несправедливе, ясно, що між [крайнощами] несправедливого є деяка середина. Це і є справедлива рівність (to ison), тому що, в якій дії можливе «більше» і «менше», в тій можлива і справедлива рівність. Отже, якщо неправосудне несправедливе, то правосудне — справедливе; саме так усі й думають навіть без розмірковування. Оскільки ж справедлива рівність — це середина, то правосудне — це [також], вочевидь, якась середина, а справедлива рівність передбачає не менше двох [частин і двох сторін]. Відповідно й правосуддя є серединою і справедливою рівністю стосовно чогось і для когось, причому як середина [воно знаходиться] між якимись [крайнощами] (а саме між «більше» і «менше»), а як справедлива рівність — це [рівність] двох [частин], нарешті, як право — це [право] для відомих [осіб]».

Арістотель з прозорливістю генія вказував: «Право, таким чином, з необхідністю передбачає не менше чотирьох [речей], тому що й тих, для кого [існує право, не менше] двох, і те, до чого [воно застосовується], — дві речі. При цьому для осіб і для речей буде мати місце одне й те ж урівнювання (isotes), адже однакове співвідношення однієї пари, [тобто речей], та іншої, [тобто, осіб], а саме: якщо люди не рівні, вони не будуть володіти рівними [частками], ось чому боротьба і скарги [до суду] бувають усякий раз, коли нерівні [частки] мають і отримують рівні [люди] або, [навпаки], нерівні [люди] — рівні [частки]. Це додатково прояснюється [поняттям] «по достоїнству»...».

«Отже, право є дещо співвідносне [тобто, пропорційне]. А входить в пропорцію — це властивість не тільки числа самого по собі, але взагалі обчислюваного. Пропорція є прирівнювання (isotes) відношень і складається не менше ніж з чотирьох членів. Ясно, таким чином, що з чотирьох членів складається перервна пропорція. Але й безперервна також...».

Аналізуючи правосудність, Арістотель доходить фундаментального висновку: «Отже, правосуддя — це пропорційність, а неправосуддя — непропорційність. Таким чином, [в останньому випадку] одне відношення більше, а інше менше; саме так і відбувається на ділі. Дійсно, вчиняючи неправосудно, мають блага більше, [ніж слід] а потерпаючи від неправосуддя — менше. А зі злом навпаки: при порівнянні з більшим менше зло підпадає під визначення блага, тому що менше зло краще, ніж більше, а те, що краще, те й благо, і, чим більше [дещо визнають за краще], тим більше [це благо]. Такий, отже, один вид правосуддя».

(IV). Залишилося розглянути ще одне право — направне, яке має місце при самовільному і несамовільному обміні. Цей вид права інший порівняно з попереднім. Справа у тому, що правосуддя в розподілі суспільного завжди узгоджується з названою [тобто, геометричною] пропорцією (адже і тоді, коли розподіляють спільне майно, розподіл буде відповідати тому ж самому відношенню, в

якому перебувають один до одного внески [учасників]), а неправосуддя, протилежне цьому правосуддю, полягає в непропорційності.

Що ж стосується правосуддя при обміні, то воно хоч [і означає] певну справедливу рівність (а неправосуддя — несправедливу нерівність), але відповідає не цій пропорції, а арифметичній».

«Таким чином, справедлива рівність — це середина між «більше» і «менше», а нажива і збиток — це «більше» і «менше» в протилежних смислах, тобто більше блага і менше зла — нажива, а навпаки — збиток. Серединою між тим й іншим виявляється справедлива рівність, яку ми визначаємо як правосудне, отже, направне право[суддя] має на увазі середину між збитком і наживою.

Ось чому при тяжбах вдаються до посередництва судді (dikastes), адже йти до судді — означає йти до правосуддя, оскільки суддя хоче бути ніби одухотвореним правосуддям. І шукають суддю, який стоїть посередині [між сторонами]; декотрі навіть називають суддів «посередниками», вважаючи, що, знайшовши посередника, знайдуть і правосуддя. Виходить, правосуддя — це якась середина, якщо суддя — [це посередник].

Суддя урівнює по справедливості, причому так, як [геометр урівнює відрізки] нерівно поділеної лінії: наскільки більший відрізок виходить за половину, стільки він відняв і додав до меншого відрізка. Коли ціле розділене надвое, визнають, що мають свою [частку], коли отримали рівні [частки]. А рівне — це середнє між великим і меншим за арифметичною пропорцією. (Тому й називають правосуддя «дікайон», що це [поділ] навпіл — «діха», ніби говорячи «діхайон», і замість «дікастес» — «діхастес».) Дійсно, якщо відняти частину від однієї з двох рівних [величин] і додати до іншої, остання на дві ці частини буде більше першої; якщо ж відняти, але не додати, [що відняли], то друга величина більше першої тільки на одну частину. Отже, [те, до чого додали], на одну частину більше середньої [величини], а середня [величина] на одну частину більше того, від чого відняли. По цій частині, таким чином, ми дізнаємося і що треба відняти у того, хто володіє дуже забагато чим, і що додати тому, хто володіє набагато меншим, адже, наскільки середня [величина] перевершує [меншу], стільки треба додати тому, хто має меншу частину, а наскільки середня [величина] перевищена, стільки треба відняти від найбільшої частини».

«[10]. Назви ці, і «збиток», і «нажива», прийшли із [сфери] самовільного обміну. Адже мати більше своєї [частки] — означає «наживатися», а мати менше, ніж було спочатку, означає «зазнавати збитків», як буває при купівлі, продажу і всіх інших [справах], дозволених законом. А коли немає ні «більше», ні «менше», але якраз все те ж саме, кажуть, що у кожного його [частка] і ніхто не знає збитку і не наживається».

У деяких читачів може виникнути запитання: «А яке відношення мають положення Аристотелівської етики, сформульовані більше двох тисяч років

тому, до сучасних економічних проблем людства? Кому сьогодні потрібна економічна справедливість, що базована на пропорційності, якщо світ потопає у проблемах економічної несправедливості?»

Може з повною впевненістю стверджувати, як би пафосно це не звучало, що людство вже сьогодні вимушене активізувати свій рух у пошуках економічної справедливості. На користь цього висновку свідчить те, що світове професійне співтовариство все більше уваги приділяє питанням справедливої вартості. Так, з 1 січня 2012 року набули чинності Міжнародні стандарти оцінки (IVS 2011), в яких вживається поняття «справедливої вартості» (зокрема, в IVS 300 «Оцінка для фінансової звітності»), а з 1 січня 2013 року набув чинності новий IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості». На користь цього висновку свідчить також популярність книги Томаса Пікетті «Капітал у XXI столітті», вперше виданої у 2013 році і присвяченої проблемі економічної нерівності. Зокрема, у Вікіпедії було зафіксовано²: «Станом на середину 2014 року французьке видання книги продане у кількості 50 тис. копій, англійське видання від 24 квітня 2014 року продане у кількості 80 тис. друкованих і більше 13 тис. цифрових копій. Видавництво Гарвардського університету планує продати додатково 200 тис. копій. 18 травня 2014 року книга посіла першу позицію у списку бестселерів газети «Нью-Йорк Таймс». Лауреат Нобелівської премії з економіки Пол Кругман охарактеризував книгу як «чудове, широкомасштабне дослідження з проблем економічної нерівності» й «найважливішу книгу щодо економічної теорії цього року і, може, десятиріччя».

Олександр Карпець, аналізуючи підсумки Давоса 2014, зазначав, що в дні Давоського Всесвітнього економічного форуму в 2014 році міжнародною благодійною організацією Oxfam була опублікована інформація³: «Статки 85 найбагатших людей світу сумарно дорівнюють приблизно \$1,7 трлн. Ця сума приблизно дорівнює сумарним статкам найбіднішої половини населення планети, яка налічує 3,6 мільярда осіб. Майже половиною світових статків, а саме 46 %, володіє один відсоток населення, якому належить \$110 трлн, що в 65 разів більше, ніж статки найбіднішої половини населення...

Експерти благодійної організації Oxfam зазначають, що ситуація, яка склалася, загрожує політичній і соціальній стабільності в державах з високим рівнем нерівності... З висновками Oxfam узгоджуються основні результати експертного звіту самого Давоського Всесвітнього економічного форуму Global Risks 2014. Згідно з цим документом найбільш небезпечним ризиком для глобалізованого

.....
² Вікіпедія «Капітал в XXI веке».

https://ru.wikipedia.org/wiki/Капитал_в_XXI_веке

³ Карпец Александр «Итоги Давоса 2014: акулы капитализма хотят социализма?»

https://fraza.ua/analytics/03.02.14/187084/itogi_davosa_2014_akuly_kapitalizma_hotjat_sotsializma.html

світу в найближче десятиріччя буде неухильно зростаючий розрив у доходах населення. Експерти з величезною тривогою заявляють: чисельність середнього класу у світі суттєво скорочується, що веде до падіння загального рівня споживання і соціальної нестабільності».

Директор-розпорядник Міжнародного валютного фонду Крістін Лагард, виступаючи 27 травня 2014 року в Лондоні на конференції з всеохоплюючого капіталізму з доповіддю «Всеохоплюючий характер економіки й добросовісність фінансових операцій», також відзначала⁴: «...одна зі значних економічних тем нашого часу — зростаюча нерівність доходів й похмура тінь, що відкидається нею на глобальну економіку».

Факти відомі. З 1980 року 1 відсоток найбагатшого населення збільшив свою частку доходів в 24 з 26 країн, з яких у нас є дані. У США частка доходів, які отримує відсоток найбагатшого населення, з 1980-х років більш ніж подвоїлась, наближаючись до рівня, що був на порозі Великої депресії. У Сполученому Королівстві, Франції й Німеччині частка приватного капіталу в національному доході зараз повертається до рівнів, які останній раз спостерігалися сторіччя тому.

Вісімдесят п'ять найбагатших людей світу, які можуть вміститися в один лондонський двоповерховий автобус, контролюють таке ж саме багатство, як і найбідніша половина світового населення — тобто 3,5 млрд людей. З огляду на такі факти не дивно, що зростаюча нерівність зайняла головне місце в порядку денному не тільки груп, звичайна діяльність яких зосереджена на соціальній справедливості, але й у все більшому ступені політиків, керівників центральних банків і лідерів ділових кіл.

Багато хто буде стверджувати, однак, що в кінцевому підсумку нам треба піклуватися не про рівність результатів, а про рівність можливостей. Проблема в тому, що можливості є нерівними. Наприклад, гроші завжди дозволяють отримати освіту й медичні послуги більш високої якості. Однак через теперішній рівень нерівності надто велика кількість людей у надто багатьох країнах має лише базовий доступ до цих послуг, якщо взагалі має доступ. Також, як показують дані, соціальна мобільність більшою мірою стримується в суспільствах, які характеризуються високим рівнем нерівності.

Принципово важливо те, що надмірна нерівність робить капіталізм менш інклюзивним. Вона перешкоджає повній участі населення й розвитку його потенціалу. Крім того, суттєві відмінності ведуть до розділення. Принципи солідарності і взаємності, що зв'язують наше суспільство в єдине ціле, з більшою вірогідністю розмиваються в надмірно нерівних суспільствах. Історія також

.....
⁴ Лагард Крістін «Всеобъемлющий характер экономики и добросовестность финансовых операций». <https://www.imf.org/external/np/speeches/2014/052714.html>

вчить нас, що тканина демократії починає розповзатися по краях, коли політичні битви призводять до поділу на заможних і незаможних.

Більш висока концентрація багатства, якщо їй не буде встановлено меж, може підірвати самі принципи меритократії й демократії. Вона може підірвати принцип рівних прав, який був проголошений Загальною декларацією прав людини 1948 року. Нещодавно про це різко висловився Папа римський Франциск, який назвав зростаючу нерівність «корінням соціального зла».

У дні Давоського Всесвітнього економічного форуму в 2016 році міжнародна благодійна організація Oxfam опублікувала інформацію про результати свого чергового дослідження⁵: «Добробут 1 % найбагатших людей на Землі — це близько 73 мільйонів чоловік — зрівнявся з добробутом решти людства разом узятого... Oxfam також розрахувала, що 62 найбагатші людини володіють такою ж самою кількістю активів, як вся найбідніша половина населення планети. У 2010 році 388 найбагатших людей зрівнялися за добробутом з 50 % всього населення...

...10 % найбагатших людей світу складають люди, які володіють активами на суму близько 69 тисяч доларів, а активи на суму 760 тисяч доларів дозволять їх власнику опинитися в 1 % найбагатших людей планети...

...«Замість економіки, яка працює на загальний добробут, для майбутніх поколінь і для планети, ми створили економіку для 1 %», — говориться в доповіді Oxfam».

На початок 2017 року Oxfam оприлюднила результати чергового дослідження, в якому зафіксовано, що вже тільки вісім найбагатших людей у світі володіють такими ж статками, як і найменш забезпечена половина людства⁶.

Ситуація, яка склалася у сучасному світі, створює потужну мотивацію для тих, хто шукає вирішення проблем економічної нерівності, з якими в останні десятиріччя зіштовхується все більша кількість людей на нашій планеті.

Автор пропонує читачам разом продовжити пошук вирішення проблем економічної нерівності людей.

Саме **правосудддю при обміні**, пошуку алгоритмів формування **справедливої мінової вартості об'єктів** в угодах купівлі-продажу, дарування і міни присвячена дана монографія. Вона являє собою лише один із кроків, які доведеться всім нам здійснити, рухаючись шляхом досягнення економічної справедливості.

⁵ Русская служба BBC «Отчёт: 1 % богатых владеет половиной богатств мира».

<http://korrespondent.net/business/financial/3616540-otchet-1-bohatykh-vladeet-polovynoi-bohatstv-myra>

⁶ Анастасия Ляликова «Состояние восьми богатейших людей мира сравнялось с доходами половины населения Земли».

<http://www.forbes.ru/milliardery/337325-sostoyanie-vosmi-bogateyshih-lyudey-mira-sravnyalos-s-dohodami-poloviny>



ВСТУП

Економічні відносини в найбільш абстрактному вигляді являють собою відносини *суб'єктів* економічних відносин стосовно *об'єктів* економічних відносин.

Об'єктом економічних відносин є *права* суб'єктів на матеріальні й нематеріальні *об'єкти*.

Економічні відносини здійснюються в результаті реалізації *суб'єктами* економічних відносин *чотирьох базових типів рішень* стосовно *об'єктів* економічних відносин.

Різноманітні *економічні угоди* також є результатом реалізації *суб'єктами* економічних відносин цих *чотирьох базових типів рішень* стосовно *об'єктів* економічних відносин.

У даній монографії здійснюється аналіз і синтез основних, найбільш масових, *угод* ринкових економічних відносин — *угод купівлі-продажу, дарування і міни*. Важливість розуміння економічної сутності процесів здійснення *угод купівлі-продажу, дарування і міни* й *рішень*, які реалізуються в ході їх здійснення, й, найголовніше, процесів формування в цих угодах *мінової вартості об'єктів* і *справедливої мінової вартості об'єктів* важко переоцінити.

Тисячі років люди обмінюються, дарують, продають і купують. Тисячі років це вважається мистецтвом, котрим володіють лише нечисленні посвячені. Цим небагатьом людям, як правило, й належить економічний успіх.

Монографія розкриває таємниці *угод купівлі-продажу, дарування і міни*, процесів формування *справедливої мінової вартості об'єктів* в цих угодах, створюючи тим самим можливість для перетворення торгівлі з мистецтва на ремесло.

Автор, з позицій *G-теорії*, яка розробляється ним, та її концепції чотирьох базових типів рішень, вперше запропонував революційно-новий єдиний методологічний підхід до вивчення *угод купівлі-продажу, дарування і міни*.

У теоретичному аспекті результати, що отримані в даній монографії, є реалізацією на сучасному етапі фундаментальних положень теорії суб'єктивної цінності Бем-Баверка, одного з засновників австрійської школи маржиналізму, яка сформувала засади маржиналістської теорії цінності. У монографії виявлені множини можливих продавців і продавців-дарувальників,

покупців і обдаровуваних покупців, а також множини можливих угод, купівлі-продажу, дарування і міни. У множині можливих угод міни виявлено множину економічно доцільних угод міни.

Монографія дає відповіді на питання: як обчислити величину економічного інтересу сторін в угодах купівлі-продажу, дарування і міни; як визначити сильну й слабку сторони в угодах; як визначити, чи є угода справедливою чи ні.

У монографії надано алгоритми формування справедливої мінової вартості об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни й економічно доцільних угодах міни.

Краса й витонченість запропонованого автором підходу полягає в тому, що величина справедливої мінової вартості в будь-якій угоді купівлі-продажу, дарування і економічно доцільній угоді міни визначається величинами вартості чотирьох базових типів рішень та їх співвідношенням, а також величинами транзакційних витрат учасників цих угод.

Концепція чотирьох базових типів рішень є фундаментальною основою для подальшого розвитку теорії вартості об'єктів і теорії оцінки, а також формування множини видів вартості на єдиній методологічній основі.

Особливу практичну значимість викладеним у монографії теоретичним положенням надає те, що два базових типи рішень, із запропонованих автором чотирьох, по суті, вже використовуються в Міжнародних стандартах фінансової звітності (IAS 36 «Зменшення корисності активів»).

Свідченням практичної значущості теоретичних положень монографії також є й те, що світове професійне співтовариство все більше уваги приділяє питанням справедливої вартості. Так, з 1 січня 2012 року набули чинності Міжнародні стандарти оцінки 2011 (IVS 2011), в яких використовується поняття «справедливої вартості» (зокрема, в IVS 300 «Оцінка для фінансової звітності»), а з 1 січня 2013 року набрав чинності новий IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості».

Отримані в даній монографії формули дозволяють оцінювачам алгоритмізувати розрахунки з визначення справедливої вартості (не для мети фінансової звітності), у відповідності до Міжнародних стандартів оцінки 2011 року (IVS 2011).

Монографія буде корисною читачам, які цікавляться питаннями теорії та практики прийняття економічних рішень. Зокрема, вона буде корисною економістам, оцінювачам, фінансистам, фінансовим аналітикам, фахівцям з бізнес-консалтингу, аудиторам, бухгалтерам, фахівцям у галузі інформаційних технологій.

Монографія також буде корисною студентам, які вивчають економічні дисципліни, викладачам та аспірантам, які спеціалізуються в економічних науках.

1. УГОДИ МІНИ

1.1. Рішення суб'єкта економічних відносин, який розглядає питання щодо доцільності участі в угоді міни

У попередніх дослідженнях автора цієї монографії, в процесі створення «*G-теорії*», було встановлено, яка стосовно *об'єкта* економічних відносин *суб'єкт* економічних відносин може перебувати лише у двох *ситуаціях* (*станах*), які якісно розрізняються [1]:

Ситуація (стан) 0 — *об'єкт не контролюється суб'єктом*;

Ситуація (стан) 1 — *об'єкт контролюється суб'єктом*.

Тобто, *система суб'єкт-об'єкт*, яка складається з двох елементів, може перебувати лише у двох відносно стійких *станах*:

Стан 0 — *об'єкт не контролюється суб'єктом*;

Стан 1 — *об'єкт контролюється суб'єктом*.

Стосовно *майбутнього* суб'єкт економічних відносин у *теперішньому часі* може прийняти *два* принципово різних *види рішень*:

1) *не змінювати стан системи суб'єкт-об'єкт*, тобто, *зберегти стан* (або *зберегти ситуацію*) і, отже, *продовжити* контроль над об'єктом або *продовжувати* не контролювати об'єкт;

2) *змінити стан системи суб'єкт-об'єкт*, тобто, *змінити стан* (або *змінити ситуацію*) і, отже, *почати* або *припинити* контроль над об'єктом.

ТАБЛИЦЯ 1

Чотири варіанти переходу з минулого у майбутнє системи суб'єкт-об'єкт

Варіант переходу системи суб'єкт-об'єкт з минулого у майбутнє	Минулий стан системи суб'єкт-об'єкт	Перехід системи суб'єкт-об'єкт з минулого у майбутнє	Майбутній стан системи суб'єкт-об'єкт
Перший варіант	0	{00}	0
Другий варіант	0	{01}	1
Третій варіант	1	{11}	1
Четвертий варіант	1	{10}	0

Неважко помітити, що *існує лише чотири варіанти переходу з минулого у майбутнє системи, що складається з двох елементів: суб'єкта та об'єкта* (див. табл. 1).

Наприклад, із ситуації (стану) **0** ми можемо реалізувати:

- або перехід до ситуації (стану) **0**, тобто, здійснити *перший варіант переходу* системи суб'єкт-об'єкт з минулого в майбутнє **{00}**;
- або перехід до ситуації (стану) **1**, тобто, здійснити *другий варіант переходу* системи суб'єкт-об'єкт з минулого в майбутнє **{01}**.

Позначення **{00}** показує, що в минулому суб'єкт і об'єкт були в ситуації (стані) **0**, і в майбутньому вони будуть в ситуації (стані) **0**.

Позначення **{01}** показує, що в минулому суб'єкт і об'єкт були в ситуації (стані) **0**, а в майбутньому вони будуть в ситуації (стані) **1**.

В економіці реалізація цих переходів *системи суб'єкт-об'єкт з минулого в майбутнє* здійснюється за допомогою реалізації *суб'єктами економічних відносин чотирьох базових типів рішень стосовно об'єктів економічних відносин* [1; 2].

Для наочності надамо зазначені вище *чотири базових типи рішень* у різних формах (табл. 2).

ТАБЛИЦЯ 2

Чотири базових типи рішень суб'єкта економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин

Форма подання типу рішення	Базові типи рішень			
	Тип рішення 1	Тип рішення 2	Тип рішення 3	Тип рішення 4
Текстова	Продовжувати не контролювати об'єкт	Почати контроль над об'єктом	Продовжувати контроль над об'єктом	Припинити контроль над об'єктом
Графічна	==	===	====	=====
Цифрова	{00}	{01}	{11}	{10}

Графічним образом *чотирьох базових типів рішень суб'єкта економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин*, який являє собою *єдино можливу природну послідовність їх реалізації*, в разі обертання за годинниковою стрілкою, є так зване «*колесо Галасюка*» (рис. 1).



Рис. 1

«Колесо Галасюка»

Очевидно, що для того, щоб *угода міни* могла здійснитися, в ній мають брати участь *дві сторони*. Позначимо першу з них знаком «**—**» або цифрою **0**, а другу — знаком «**—**» або цифрою **1**. При цьому, як вже зазначалося, кожна з двох сторін прийматиме *чотири базових типи рішень* (табл. 3).

Неважко помітити, що *вісім* рішень, які приймаються *двома* суб'єктами економічних відносин, у разі, якщо кожен з них контролює лише по одному об'єкту економічних відносин, є, по суті, лише іншою формою, яка відображає філософські положення І-Цзин, зафіксовані *вісьмома триграммами* [3, с. 28, 29].

Позначимо *рішення і-того* суб'єкта економічних відносин стосовно *j-того* об'єкта економічних відносин наступним чином:

$$R_{i\{n\}j}, \quad (1)$$

- де *i* — порядковий номер суб'єкта економічних відносин;
- *{n}* — число, що позначає один з чотирьох базових типів рішень суб'єкта економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин;
- *j* — порядковий номер об'єкта економічних відносин.

ТАБЛИЦЯ 3

Вісім рішень, які приймаються двома суб'єктами економічних відносин стосовно двох контрольованих кожним з них об'єктів економічних відносин

Форма подання типу рішення	Рішення суб'єкта 0			
	Тип рішення 1	Тип рішення 2	Тип рішення 3	Тип рішення 4
Текстова	Продовжувати не контролювати об'єкт	Почати контроль над об'єктом	Продовжувати контроль над об'єктом	Припинити контроль над об'єктом
Графічна				
Цифрова	{00}	{01}	{11}	{10}

У прийнятій системі позначення рішень, рішення *суб'єкта 0* і *суб'єкта 1* в разі, якщо і *суб'єкт 0* і *суб'єкт 1* контролюватимуть лише по одному об'єкту економічних відносин, будуть виглядати наступним чином (табл. 4, 5).

ТАБЛИЦЯ 4

Множина базових типів рішень суб'єкта 0

«Зовнішні» рішення суб'єкта 0 (рішення суб'єкта 0 стосовно об'єкта 1)		«Внутрішні» рішення суб'єкта 0 (рішення суб'єкта 0 стосовно об'єкта 0)	
Продовжувати не контролювати об'єкт {00}	Почати контроль над об'єктом {01}	Продовжувати контроль над об'єктом {11}	Припинити контроль над об'єктом {10}
$R_{0\{00\}1}$	$R_{0\{01\}1}$	$R_{0\{11\}0}$	$R_{0\{10\}0}$

Рішення суб'єкта 1			
Тип рішення 1	Тип рішення 2	Тип рішення 3	Тип рішення 4
Продовжувати не контролювати об'єкт	Почати контроль над об'єктом	Продовжувати контроль над об'єктом	Припинити контроль над об'єктом
{00}	{01}	{11}	{10}

ТАБЛИЦЯ 5

Множина базових типів рішень суб'єкта 1

«Зовнішні» рішення суб'єкта 1 (рішення суб'єкта 1 стосовно об'єкта 0)		«Внутрішні» рішення суб'єкта 1 (рішення суб'єкта 1 стосовно об'єкта 1)	
Продовжувати не контролювати об'єкт {00}	Почати контроль над об'єктом {01}	Продовжувати контроль над об'єктом {11}	Припинити контроль над об'єктом {10}
$R_{1\{00\}0}$	$R_{1\{01\}0}$	$R_{1\{11\}1}$	$R_{1\{10\}1}$

Вісім рішень суб'єктів економічних відносин S_0 и S_1 стосовно об'єктів економічних відносин O_0 і O_1 в угоді міни між ними наведено на рис. 2.

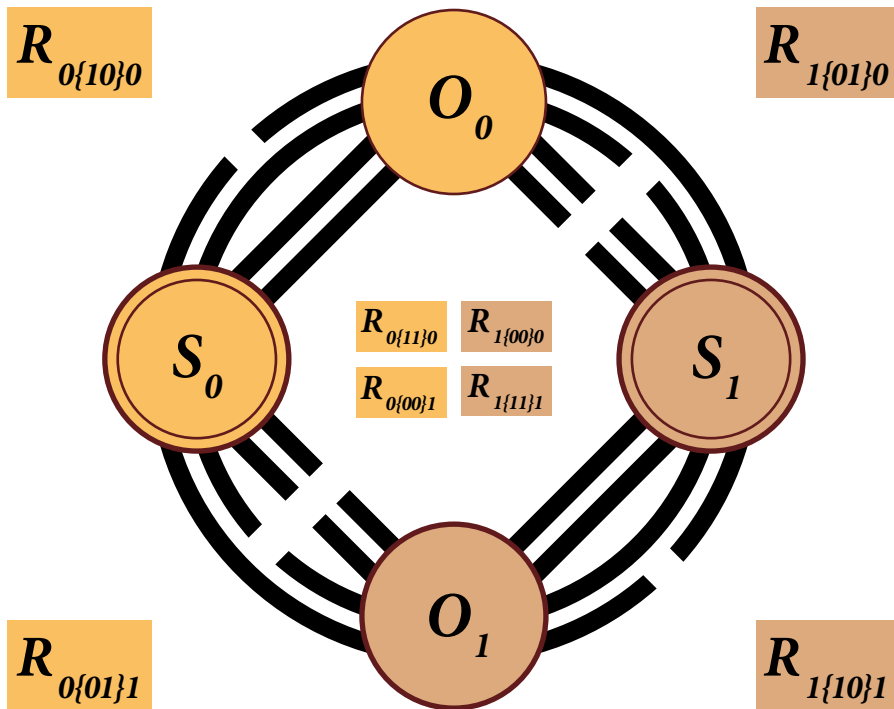


Рис. 2

Вісім рішень суб'єктів економічних відносин S_0 і S_1 стосовно об'єктів економічних відносин O_0 і O_1

1.2. Угоди міни як процес порівняння восьми рішень

За яких умов може відбутися угода міни між двома суб'єктами економічних відносин (*суб'єкт 0* і *суб'єкт 1*), кожен з яких контролює свій об'єкт економічних відносин (*об'єкт 0* і *об'єкт 1* відповідно)?

Ці умови наступні.

Для суб'єкта 0 рішення *про початок контролю* над об'єктом 1 повинно *переважати*⁷ його рішення *продовжувати не контролювати* об'єкт 1:

$$R_{0\{01\}1} > R_{0\{00\}1}, \quad (2)$$

і, крім того, рішення суб'єкта 0 *про припинення контролю* над об'єктом 0 повинно *переважати* його рішення *про продовження контролю* над об'єктом 0:

$$R_{0\{10\}0} > R_{0\{11\}0}. \quad (3)$$

Аналогічно суб'єкт 1 може вступити в угоду міни лише за умови, що його рішення *про початок контролю* над об'єктом 0 буде *переважати* його рішення: *продовжувати не контролювати* об'єкт 0

$$R_{1\{01\}0} > R_{1\{00\}0}, \quad (4)$$

а також, що рішення суб'єкта 1 *про припинення контролю* над об'єктом 1 буде *переважати* його ж рішення *про продовження контролю* над об'єктом 1:

$$R_{1\{10\}1} > R_{1\{11\}1}. \quad (5)$$

З наведених вище виразів (2–5) витікає, що операція міни між двома сторонами може здійснитися лише у випадку, якщо цими суб'єктами економічних відносин *відається перевага і реалізуються* такі *чотири рішення* (рис. 3).

⁷ Відношення переваги (відношення строгого порядку), як відомо, позначають знаком «>» або знаком «<». Наприклад, вираз: «А переважає В» можна виразити або $A > B$, або $B < A$.

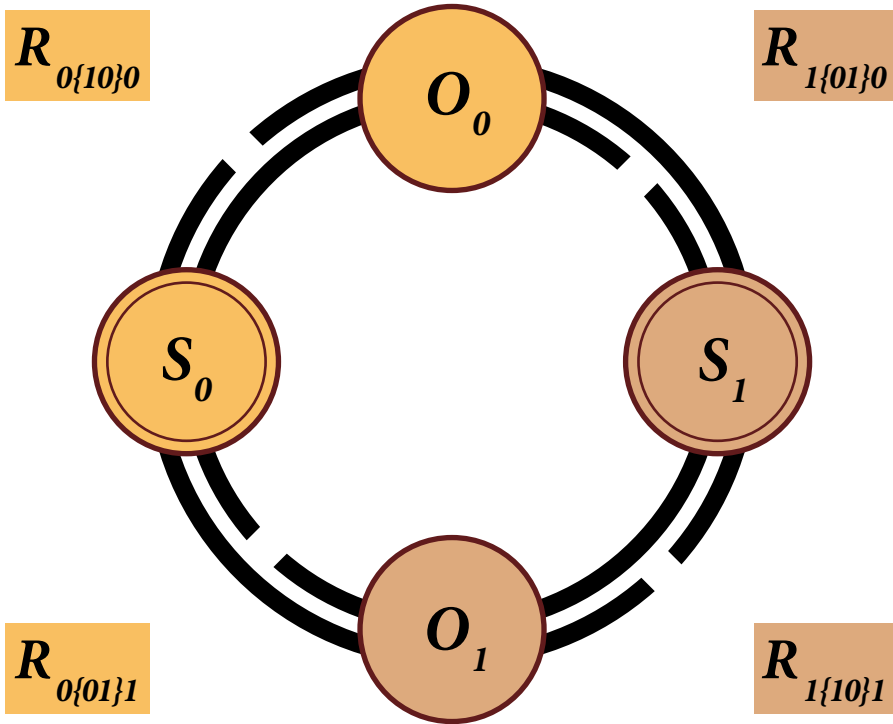


Рис. 3

Чотири рішення суб'єктів економічних відносин S_0 и S_1 стосовно об'єктів економічних відносин O_0 и O_1 , при реалізації яких угода міні може відбутися

Порівняння *рис. 1* і *2* показує, що для того, щоб угода міні відбулася, необхідно, щоб обидва суб'єкти, що беруть участь в угоді (**суб'єкт 0** і **суб'єкт 1**), **віддали перевагу**, як у своїх «внутрішніх», так і у «зовнішніх» рішеннях, **рішенням про зміну стану: $\{10\}$, $\{01\}$** , а не **рішенням про збереження стану: $\{11\}$, $\{00\}$** . Тому, в даному контексті, можна стверджувати, що **угода міні є символом змін в економіці та інструментом їх здійснення**.

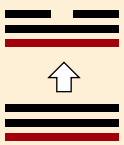
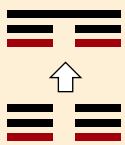
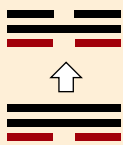
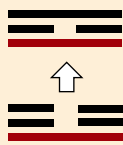
Графічним образом *угоди міни*, який являє собою послідовність реалізації *восьми* рішень двох її учасників, є так звані «*вісім триграм Галасюка*» (рис. 4).

Процес формування графічного образу угоди міни наведено на рис. 5. На ньому видно, як два суб'єкти економічних відносин, кожен зі своїми *чотирма* базовими типами рішень, разом формують *послідовність реалізації восьми рішень*, яка являє собою *угоду міни*.

Звернемо увагу, що, якщо виходити з того, що *час — це послідовність подій*, то виявимо, що в угоді міни, в один і той самий інтервал часу, *послідовність подій*, що полягає в переході суб'єкта від реалізації рішення «*НІ*», щодо угоди міни, до реалізації рішення «*ТАК*», стосовно тієї ж самої угоди міни, здійснюється через *реалізацію ще чотирьох послідовностей подій* (табл. 6).

ТАБЛИЦЯ 6

Чотири послідовності подій, які здійснюють перехід суб'єкта від реалізації рішення «*НІ*» стосовно угоди міни до реалізації рішення «*ТАК*» стосовно тієї самої угоди міни

	Перша послідовність подій	Друга послідовність подій	Третя послідовність подій	Четверта послідовність подій
Графічний образ				
Послідовність відображає	Перехід суб'єкта 1 від реалізації рішення {11} до реалізації рішення {10}	Перехід суб'єкта 0 від реалізації рішення {00} до реалізації рішення {01}	Перехід суб'єкта 0 від реалізації рішення {11} до реалізації рішення {10}	Перехід суб'єкта 1 від реалізації рішення {00} до реалізації рішення {01}

Таким чином, у процесі здійснення будь-якої угоди міни ми спостерігаємо «одночасне» здійснення п'яти послідовностей подій.

Як бачимо, аналіз запропонованої *моделі угоди міні*, відображений у вигляді «*восьми триграм Галасюка*», суттєво змінює традиційні уявлення щодо *часу*, як одновимірного об'єкта, що зображується у вигляді *осі часу* (рис. 4).



Рис. 4
«Вісім триграм Галасюка» —
графічний образ угоди міні між двома суб'єктами

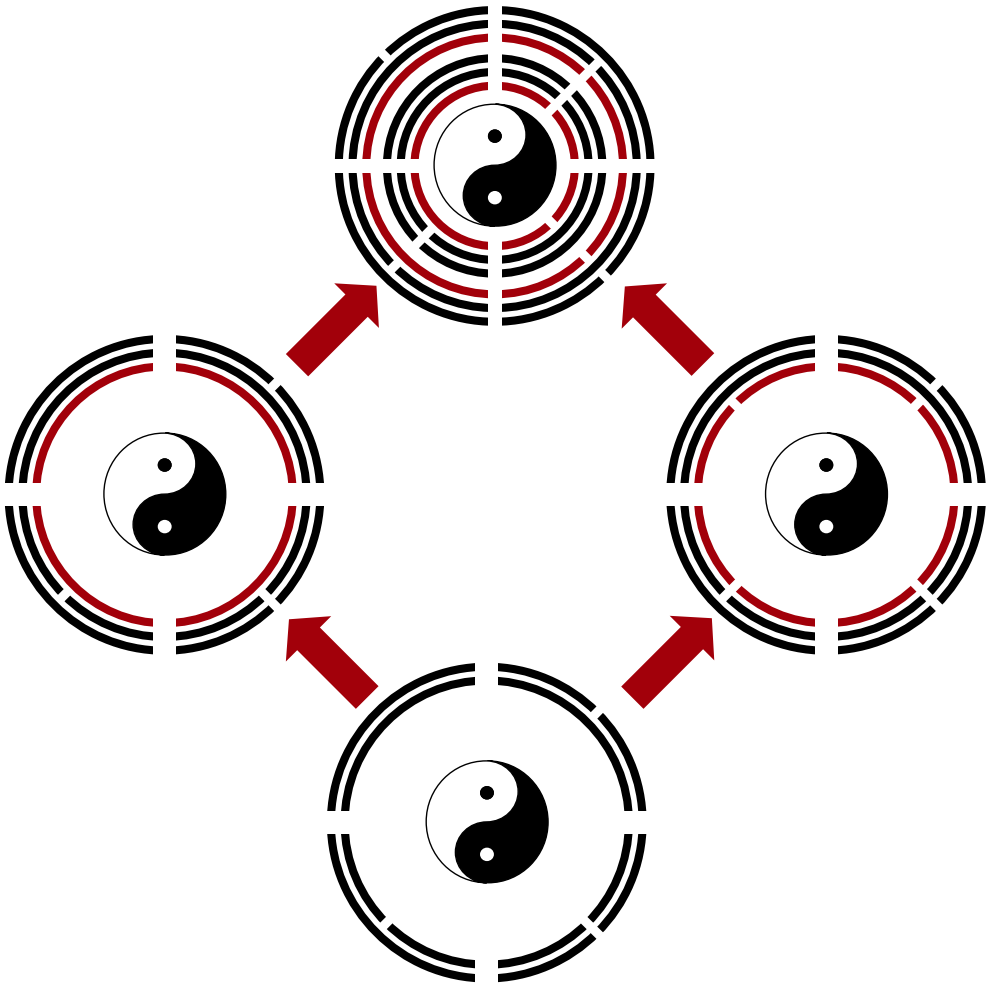


Рис. 5
Процес формування
графічного образу угоди міні

Для того щоб угода *міни* відбулася, **кожен з двох** суб'єктів — учасників економічних відносин повинен прийняти щодо неї рішення «ТАК».

У моделі, яка розглядається, рішення «ТАК» стосовно угоди міни приймається суб'єктами економічних відносин лише в тому випадку, якщо **обидва рішення**, яким вони віддають перевагу, є рішеннями про зміну стану системи суб'єкт-об'єкт: {01} або {10}.

У статтях «Про основні процедури прийняття економічних рішень» та «Про чотири типи рішень суб'єкта економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин» автором було показано, що рішення про вибір переважної з двох величин X і Y , які порівнюються, може бути прийнято суб'єктом лише в тому випадку, якщо ці дві величини X і Y знаходяться між собою у відношенні повного строгого порядку⁸ (табл. 7) [2; 4].

ТАБЛИЦЯ 7

Повний строгий порядок величин X і Y

X	Y
0	1
1	0

Для рішення про міну, як і для будь-якого іншого рішення, справедливе таке твердження: **для того щоб можна було обрати найкраще рішення, порівнювані варіанти рішень повинні знаходитися між собою у відношенні повного строгого порядку** [5, с. 73].

Необхідно також зазначити, що **реалізація** рішення про міну здійснюється в підмножині, яка складається не з усієї множини **чотирьох базових типів рішень** суб'єкта економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин $\{n\}$: {00}, {01}, {10}, {11}, а в підмножині базових типів рішень $\{n^*\}$, яка складається з **двох** елементів: {01}, {10}.

.....
⁸«Відношення строгого порядку є антирефлексивним і транзитивним відношенням і може інтерпретуватися як перевага в широкому сенсі одного об'єкта порівняно з іншим об'єктом, наприклад «важливіше», «краще», «вище», «більше» тощо. Для позначення відношення строгого порядку використовується спеціальний символ « \succ », наприклад, якщо об'єкт x_i строго переважніше об'єкта x_j , то це записується у вигляді $x_i \succ x_j$. Відношення повного строгого порядку породжує строгі впорядкування об'єктів за перевагою» [5, с. 42].

Відповідно й **рішення про міну** може бути **реалізоване** не на всій множині базових типів рішень ***i*-го суб'єкта** економічних відносин з приводу ***j*-го об'єкта** економічних відносин: $R_{i\{n\}j}$, а лише на підмножині базових типів рішень, утвореній підмножиною двох з чотирьох базових типів рішень суб'єкта економічних відносин стосовно об'єкта економічних відносин $\{n\}$:

$$R_{i\{n^*\}j}^* \quad (6)$$

Отже, здійснення угоди міни є результатом порівняння восьми рішень двох суб'єктів економічних відносин — учасників угоди міни:

$$R_{0\{00\}1}, R_{0\{11\}0}, R_{1\{00\}0}, R_{1\{11\}1}, R_{0\{01\}1}, R_{0\{10\}0}, R_{1\{01\}0}, R_{1\{10\}1}$$

і реалізації двох пар рішень про зміну стану системи суб'єкт-об'єкт цих двох суб'єктів економічних відносин:

$$R_{0\{01\}1}, R_{0\{10\}0}, R_{1\{01\}0}, R_{1\{10\}1}.$$

1.3. Вартість — критерій порівняння економічних рішень

Що надає можливість суб'єкту економічних відносин ранжувати варіанти економічних рішень й встановлювати відношення переваги у кожній парі рішень, які порівнюються? Як зазначалося автором раніше, таку можливість надає постановка у відповідність кожному конкретному **економічному рішенню** відповідних йому **умовно-грошових потоків: додатних і від'ємних** (рис. 6) [4; 6; 7; 8].

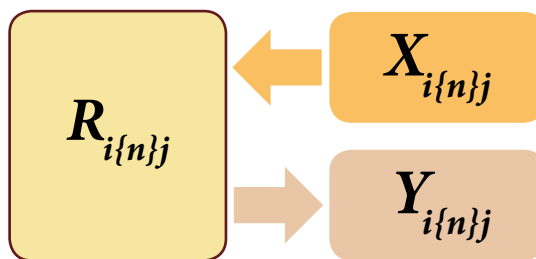


Рис. 6

Рішення ($R_{i\{n\}j}$) ***i*-того** суб'єкта економічних відносин стосовно ***j*-того** об'єкта економічних відносин і породжувані ним додатні ($X_{i\{n\}j}$) і від'ємні ($Y_{i\{n\}j}$) умовно-грошові потоки

Відповідно до запропонованої автором *концепції умовно-грошових потоків (CCF)*, кожне з економічних рішень має *вартість*, яку можна визначити як *різницю* між величинами *вартості додатних і від'ємних умовно-грошових потоків*, які є наслідком реалізації цього рішення:

$$R_{i\{n\}j} = X_{i\{n\}j} - Y_{i\{n\}j}. \quad (7)$$

Вартість економічних рішень, визначена *суб'єктивно* і виражена у грошових одиницях, дозволяє суб'єктам економічних відносин ранжувати різні варіанти економічних рішень і встановлювати відношення переваги в кожній з порівнюваних пар економічних рішень.

1.4. Економічний інтерес суб'єкта економічних відносин в угоді міні і його вимірювання

Проаналізуємо позиції *i-того суб'єкта* економічних відносин *в угоді міні*. Вочевидь, що для того, щоб *i-тий суб'єкт* економічних відносин брав участь в угоді міні, в нього має бути *додатний економічний інтерес* до *j-того об'єкта* економічних відносин, не контролюваного ним. У контексті сказаного вище це означатиме, що для *i-того суб'єкта* рішення про початок контролю над *j-тим об'єктом*, не контролюваним ним ($R_{i\{01\}j}$), буде *переважніше* його ж рішення продовжувати не контролювати *j-тий об'єкт* економічних відносин ($R_{i\{00\}j}$):

$$R_{i\{01\}j} > R_{i\{00\}j}. \quad (8)$$

Вираз (8) інтерпретує *економічний інтерес i-того суб'єкта* економічних відносин стосовно *j-того об'єкта* економічних відносин, який не контролюється ним. По суті, це *економічний інтерес i-того суб'єкта* економічних відносин щодо початку контролю над *j-тим об'єктом* економічних відносин, який не контролюється ним.

Якщо кожному рішення з пари буде поставлена у відповідність величина вартості, то *формула, яка виражає додатний економічний інтерес i-того суб'єкта економічних відносин стосовно j-того об'єкта економічних відносин, який не контролюється ним, буде мати вигляд:*

$$R_{i\{01\}j} > R_{i\{00\}j}. \quad (9)$$

Назвемо величину, яка дорівнює *різниці* між величинами *вартості* додатних і від'ємних *умовно-грошових потоків*, які відповідають конкретному рішення, — *вартістю рішення*. Чим більшою буде *нерівність у вигляді*

різниці двох величин, які відповідають величині вартості кожного з порівнюваних рішень $R_{i\{01j\}}$ и $R_{i\{00j\}}$, тим більшим буде **додатний економічний інтерес i -того суб'єкта економічних відносин стосовно j -того об'єкта економічних відносин**.

Формула для розрахунку величини економічного інтересу i -того суб'єкта економічних відносин, стосовно j -того об'єкта економічних відносин, не контролюваного ним, матиме наступний вигляд:

$$\Delta R_{i\{01j\}} = R_{i\{01j\}} - R_{i\{00j\}}. \quad (10)$$

Ця формула для розрахунку **величини економічного інтересу — отримати неконтрольований суб'єктом об'єкт**, демонструє, що **економічний інтерес i -того суб'єкта економічних відносин щодо j -того об'єкта економічних відносин, який не контролюється ним, визначається як різниця величин вартості двох рішень цього суб'єкта: величини вартості рішення почати контроль над об'єктом і величини вартості рішення продовжувати не контролювати об'єкт**.

Якщо врахувати, що **вартість рішення i -того суб'єкта економічних відносин щодо j -того об'єкта економічних відносин** можна визначити за допомогою виразу (7), то отримуємо наступну, більш детальну формулу для розрахунку чисельного значення **величини економічного інтересу i -того суб'єкта економічних відносин щодо j -го об'єкта економічних відносин**, тобто, його економічного інтересу — **отримати неконтрольований суб'єктом об'єкт**:

$$\Delta R_{i\{01j\}} = (X_{i\{01j\}} - Y_{i\{01j\}}) - (X_{i\{00j\}} - Y_{i\{00j\}}). \quad (11)$$

Розглядаючи вирази (3) і (5), ми повинні враховувати, що у суб'єкта, який бере участь в угоді міни, крім **економічного інтересу отримати, тобто, почати контроль над неконтрольованим ним об'єктом**, є ще й другий економічний інтерес — **інтерес віддати, тобто, припинити контроль над контролюваним ним об'єктом**. Цей інтерес відображає відношення переваги:

$$R_{i\{10i\}} > R_{i\{11i\}}. \quad (12)$$

Величина вартості **економічного інтересу i -того суб'єкта економічних відносин віддати i -тій об'єкт, тобто, припинити контроль над контролюваним ним об'єктом**, визначається за формулою:

$$\Delta R_{i\{10i\}} = R_{i\{10i\}} - R_{i\{11i\}}, \quad (13)$$

або більш детально:

$$\Delta R_{i\{10i\}} = (X_{i\{10i\}} - Y_{i\{10i\}}) - (X_{i\{11i\}} - Y_{i\{11i\}}). \quad (14)$$

Аналогічно можна отримати формули і для розрахунку величини вартості економічних інтересів *j*-того суб'єкта економічних відносин щодо *j*-того й *i*-того об'єктів економічних відносин.

Таким чином, в найбільш загальному вигляді у кожного з суб'єктів економічних відносин, які беруть участь в угоді міни, є **два економічних інтереси**:

- а) **інтерес отримати** неконтрольований ним об'єкт;
- б) **інтерес віддати** контрольований ним об'єкт.

Слід звернути увагу, що обидва ці інтереси належать до **різних об'єктів економічних відносин**.

Враховуючи викладене, **економічний інтерес *i*-того суб'єкта економічних відносин в угоді міни I_i^b** можна визначити як **суму вартості двох його інтересів: інтересу отримати** неконтрольований ним об'єкт — $\Delta R_{i\{01\}j}$ та **інтересу віддати** контрольований ним об'єкт — $\Delta R_{i\{10\}i}$:

$$I_i^b = \Delta R_{i\{01\}j} + \Delta R_{i\{10\}i} \quad (15)$$

Аналогічно **економічний інтерес *j*-того суб'єкта економічних відносин в угоді міни I_j^b** буде визначатися як **сума величин вартості двох його інтересів: інтересу отримати** неконтрольований ним об'єкт — $\Delta R_{j\{01\}i}$ та **інтересу віддати** контрольований ним об'єкт — $\Delta R_{j\{10\}j}$, за наступною формулою:

$$I_j^b = \Delta R_{j\{01\}i} + \Delta R_{j\{10\}j} \quad (16)$$

Таким чином, отримано **формули для обчислення величини економічного інтересу двох суб'єктів економічних відносин в угоді міни**.

1.5. Економічний потенціал угоди міни

Сума економічних інтересів двох суб'єктів економічних відносин, які беруть участь в угоді міни, яка реалізовується в цій угоді, становить економічний потенціал угоди міни:

$$P_{ij}^b = I_i^b + I_j^b, \quad (17)$$

або більш детально:

$$P_{ij}^b = \Delta R_{i\{01\}j} + \Delta R_{i\{10\}i} + \Delta R_{j\{01\}i} + \Delta R_{j\{10\}j}. \quad (18)$$

Сторони, які беруть участь в угоді міни, реалізують її економічний потенціал, реалізуючи свої індивідуальні економічні інтереси. В ідеалі **справедлива мінова вартість двох об'єктів, які обмінюються, повинна сприяти справедливій, тобто рівній, реалізації економічних інтересів її учасників й, тим самим, забезпечувати справедливість угоди міни.**

У сукупності інтереси двох *суб'єктів*, які беруть участь в угоді міни (S_i і S_j) щодо двох *об'єктів* (O_i і O_j), утворюють *замкнений контур економічних інтересів* (рис. 7).

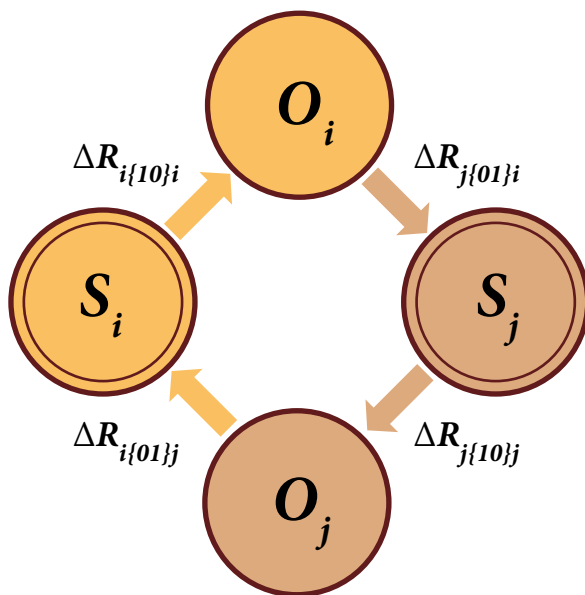


Рис. 7

Замкнений контур економічних інтересів двох суб'єктів S_i і S_j при здійсненні ними угоди міни щодо двох об'єктів O_i і O_j

Розглядаючи рис. 7, неважко помітити, що *інтерес отримати* об'єкт і *інтерес віддати* об'єкт *суттєво різняться*. *Інтерес віддати* об'єкт не орієнтований на будь-який об'єкт, *зовнішній* стосовно системи суб'єкт-об'єкт: ($S_i * O_i$) або ($S_j * O_j$), проте *інтерес отримати об'єкт завжди орієнтований на об'єкт*, *зовнішній* стосовно системи суб'єкт-об'єкт: ($S_i * O_i$) або ($S_j * O_j$). Це означає, що *саме економічний інтерес отримати неконтрольований суб'єктом об'єкт є визначальним в угоді міни*, оскільки, перш за все, від збігу зустрічно спрямованих економічних інтересів двох *суб'єктів одержати* неконтрольовані ними *об'єкти* залежатиме можливість здійснення угоди міни саме між ними.

Отже, *вартість чотирьох величин економічних інтересів двох суб'єктів економічних відносин в угоді міни являє собою основу для реалізації економічного потенціалу угоди міни*.

Наукове видання

Валерій Вікторович Галасюк

**СПРАВЕДЛИВА МІНОВА ВАРТІСТЬ ОБ'ЄКТІВ
В УГОДАХ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ, ДАРУВАННЯ І МІНИ**

Монографія

В авторській редакції

Олександр Ананьєв, відповідальний за випуск

Валентина Нечай, Людмила Пилипчак, літературні редактори

Вадим Фелік, графічний дизайн, художнє моделювання макету та обкладинки

Олена Чевкота, верстка

Координати автора:

Консалтингова група «КАУПЕРВУД»

Україна, 49044, м. Дніпро, вул. Гоголя, 15 А

Тел./факс: +38 (056) 370-19-76, +38 (056) 247-16-36, +38 (056) 377-33-98

v.v.galasyuk@gmail.com

www.galasyuk.com

Підписано до друку 10.02.2017.

Формат 70x100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 16,9. Ум. фарбовідб. 67,4. Обл.-вид. арк. 14,03.

Наклад 450 прим. Замовл. № 1899.

Видавництво ТОВ «Виробничо-комерційна фірма «АРТ-ПРЕС»

49010, м. Дніпро, Лоцманський узвіз, 10-А

Свідоцтво ДК № 4052 від 21.04.2011 р.

Друкарня ТОВ «Виробничо-комерційна фірма «АРТ-ПРЕС»

49010, м. Дніпро, Лоцманський узвіз, 10-А

Тел./факс +38 (056) 370-20-27

www.art-press.com.ua

ISBN 978-966-348-403-7



Валерій Вікторович Галасюк

Генеральний директор ТОВ аудиторської фірми «КАУПЕРВУД», канд. екон. наук, академік АЕН України, член Аудиторської палати України, член Ради Співки аудиторів України, член ФПБАУ, заслужений оцінювач Українського товариства оцінювачів, член Ради Українського товариства оцінювачів, член Піклувальної Ради Українського товариства фінансових аналітиків.

Автор більше ніж 450 публікацій з питань теорії прийняття економічних рішень, оцінки й управління вартістю, аналізу ефективності інвестицій, оцінки і управління економічними ризиками, оптимального управління активами, бухгалтерського і управлінського обліку, аудиту, фінансів, економічного аналізу та інших.

Автор теорії прийняття економічних рішень, концепції умовно-грошових потоків (ССFC), суб'єктно-орієнтованої концепції дисконтування (GSODC), G-теорем — принципово нового підходу до оцінки бізнесу і управління вартістю, нового методу чисельного порівняння економічних рішень, нового виду чисел у математиці, принципово нового методу детермінованого факторного економічного аналізу та іншого.

Співавтор низки методів, у тому числі методу визначення ліквідаційної вартості об'єктів оцінки — GMLV, методу оцінки кредитоспроможності компаній — GMCA, методу визначення максимально можливої величини кредиту при заданому рівні забезпечення — GMMI, методу оптимального управління активами — GMAM, методу оцінки прав вимоги виконання зобов'язань — GMIRE, методу асиметричного врахування економічних ризиків — GMRE та інших.

Вперше відкрив ефект G-гіперболізму й продемонстрував його вплив на відносні показники, які використовуються в сучасній економіці для прийняття незчисленної множини різноманітних економічних рішень.

За значні досягнення в галузі економічної науки президія Академії економічних наук України нагородила автора золотою медаллю імені М. І. Туган-Барановського.