

- України : ціна й методи злиття та поглинань / Б. Степаненко // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 12–15.
7. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України / А. Шаповалов // Вісник НБУ. – 2008. – № 4. – С. 2–7.
8. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2011/Economics/77812.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77812.doc.htm). – Назва з екрана.

A. Tenetuk

## ANALYSIS OF FOREIGN CAPITAL PARTICIPATION IN THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

*During the last years Ukrainian bank system has been opening to the foreign capital. This article briefly looks at the historical participation of foreign capital in national bank system, puts forward advantages and disadvantages of this process and offers some recommendations in order to sustain the stable bank sector of Ukraine.*

**Keywords:** globalization, bank system, banks with the foreign capital, subsidiary of foreign bank, parent bank, mergers and acquisitions, diversification.

УДК 330.88

Шелухін Д. С.

## ЧИМ АУКЦІОНИ КРАЩІ ЗА КРЕДИТИ МФВ?

*В останні роки сучасна світова економічна спільнота дедалі більше звертає увагу на розвиток нового напрямку економічної науки – теорії аукціонів. У цій статті описуються загальні наукові здобутки у сфері теорії аукціонів, аналізується світовий досвід застосування розроблених моделей та висновків, зокрема в галузі державного управління та регулювання.*

**Ключові слова:** теорія аукціонів, приватизація, Україна, теорія ігор.

**Вступ.** Одним із напрямів економічної науки, що нині бурхливо розвивається є теорія аукціонів. Це можна пояснити тим, що завдяки цій теорії з'явилася величезна кількість важливих висновків та порад як у теоретичному розумінні, так і в повсякденній практичній діяльності на всіх рівнях взаємодії економічних агентів.

Тому, **мета** цієї статті – дослідити загальні наукові здобутки у сфері теорії аукціонів, вивчити світовий досвід застосування її моделей та висновків, зокрема в галузі державного управління і регулювання. Все це буде зроблено в контексті актуальності застосування *теоретично обґрунтованих аукціонів* (як протиставлення тим аукціонам, що проводяться українськими державними структурами, зокрема методам, за якими проводить приватизацію держпідприємств та активів Фонд державного майна) в українських економічних і політичних реаліях.

**Основна частина.** У становленні економічної науки теорія аукціонів поступово починає відігравати дедалі важливішу роль. Але зосередження уваги на аукціонах не обмежується лише сферою абстрактних теоретичних розробок та моделей. Сьогодні аукціони все частіше використовуються під час повсякденного процесу економічної взаємодії всіх суб'єктів економіки – від державного сектору та комерційних організацій до звичайних людей і домогосподарств. Таку поширеність аукціонів на теоретичному, емпіричному та практичному рівні може пояснити кількома причинами.

По-перше, аукціони надзвичайно важливі на практиці, адже саме через них проводяться різноманітні економічні трансакції. У світовій практиці уряди країн використовують аукціони для ефективного продажу державних цінних паперів, іноземної валюти, ліцензії на видобуток

та використання мінеральних ресурсів, які є державною власністю, а також усіх видів державних активів у процесі приватизації. Контракти щодо державних закупівель також підписуються на основі результатів проведення аукціонів серед суб'єктів господарювання. Так само і підприємства активно використовують аукціони для закупівлі сировини та визначення підрядників. Крім того, нерухомість, сільськогосподарська продукція та біологічні активи, предмети мистецтва та антикваріату також продаються зазвичай за допомогою аукціонів. Інші «неформальні» економічні трансакції, наприклад, боротьба за контроль над компанією, також є аукціоном за своєю суттю, якщо й не за назвою [1, 2]. В останні роки підвищився інтерес до нових форм аукціонів, наприклад, спеціальних – для продажу ліцензій на використання частот радіоспектру та проектування аукціонів для використання на принципово нових ринках, таких як продаж електроенергії та послуги транспортування. На аукціонах продаються об'єкти, що мають не лише додатну, а й від'ємну ціну. Наприклад, у багатьох європейських країнах ліцензія на право здійснювати приміські залізничні перевезення продаються з аукціону операторові, який запросив найменшу субсидію з бюджету.

По-друге, аукціони дуже корисні в теоретичній частині економічної науки. За останні п'ятдесят років, після виходу в 1961 р. знаменитої статті американського економіста У. Вікрі, в якій науковець уперше застосував інструменти теорії ігор для пояснення динаміки аукціонів, цей напрям набув значного розвитку [2]. В своїй статті У. Вікрі вивів кілька можливих аукціонних точок рівноваги та сформулював ранній варіант фундаментальної теореми теорії аукціонів про еквівалентність доходів (виторгу) (Revenue Equivalence Theorem), яку було узагальнено через 20 років економістом з Університету Чикаго Р. Маерсоном та, незалежно від нього, Д. Рілі й У. Самуельсоном. Відтоді теорія аукціонів стала об'єктом «високої» науки, про що свідчить той факт, що за останні 20 років дві Нобелівські премії було вручено саме економістам, які зробили великий внесок у розвиток теорії аукціонів як підрозділу галузі дизайну механізмів. Так, премію 1996 р. отримав уже згаданий У. Вікрі, а премію 2007 р. забрала група науковців – Л. Гурвіц, Р. Майерсон та Р. Маскін.

Як зазначає провідний сучасний теоретик аукціонів з Оксфордського університету П. Клемперер, теорія аукціонів стала фундаментом для широкого різноманіття теоретичних напрацювань [1, 2]. Теорія була використана в розвиткові розуміння процесів та методів ціноутворення, особливо в тих, де під час переговорів і покупець, і продавець активно залучені до процесу

визначення ціни. Також існує тісний взаємозв'язок між аукціонами та конкурентними ринками. Зокрема, була проведена аналогія між теорією оптимальних аукціонів і теорією монополістичного ціноутворення. Теорія аукціонів може також бути використана для побудови моделей олігополістичного ціноутворення. Моделі теорії аукціонів можуть бути застосовані і відносно нецінових механізмів, таких як моделі черг, «війн виснаження супротивника» (wars of attrition), лобіювання, різних видів змагань та систем нормування [1, 3].

**Актуалізація теорії аукціонів для України.** Теорія аукціонів у цілому є надзвичайно актуальною для України, що пояснюється перехідним статусом економіки країни. Процес формацийного переходу нашої держави від планової до ринкової економіки неминуче веде до зміни власників об'єктів економіки, які переводять у власність комерційних приватних структур. І, очевидно, що в національних інтересах країни та її громадян буде отримання справедливої ціни за такі активи. Крім того, в Україні спостерігається «хронічний» дефіцит держбюджету, і тому особливо гостро постає питання віднайдіння нових джерел його поповнення, менш обтяжливих та, водночас, значно ефективніших за будь-які форми зовнішньої чи внутрішньої державної позики.

Процес виходу країни із фази економічного спаду та необхідність виконання держбюджету призвели до того, що у грудні 2010 р. Президент України розблокував продаж найбільших держактивів (що досі відкладалося) у зв'язку із кризою та несприятливим станом світової кон'юнктури [3]. 10 грудня 2010 р. Глава держави підписав указ про введення в дію рішення Ради національної безпеки та оборони «Про ситуацію в сфері приватизації державного майна», і, таким чином, було скасовано заборону на приватизацію низки найбільших державних підприємств: Одеського припортового заводу, Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд, харківського «Турбоатому», а також чотирьох енергогенеруючих компаній: «Дніпроенерго», «Центроенерго», «Західенерго» та «Донбасенерго», продаж яких був заборонений у травні 2008 р.

Але за умов тотальної корумпованості національного політичного апарату, не існує жодних гарантій, що приватизація цих підприємств буде проведена на конкурентних засадах, а бюджет поповниться максимальною сумою грошей, отриманих від продажу. Існує велика ймовірність, що ці стратегічно важливі активи потраплять до наближених до сучасної влади фінансово-промислових груп за значно заниженою ціною.

Тому особливо важливо забезпечити максимальну прозорість процесу приватизації держмайна і провести її за справедливими цінами. Саме на це спрямована теорія аукціонів, інструменти якої за умов юридичного підкріплення та повної незалежності групи науковців, які займаються розробкою та теоретичним обґрунтуванням моделей аукціонів, зможуть гарантувати необхідний рівень прозорості та ефективності приватизації. Крім того, аукціони можуть забезпечити надходження активів до суб'єкта, який зможе розпорядитись ними максимально ефективно (у цьому випадку досягнення ефективності та максимізація доходу – еквівалентні, адже це означає, що компанія, яка запропонувала найвищу суму, має найкращий бізнес-план та найефективніше і найменш затратне виробництво, що, своєю чергою, означатиме надходження більшої суми податків до бюджету). Про ефективність аукціонів говорить і П. Клемперер, зазначаючи, що вони «ефективні, оскільки забезпечують одноразовий грошовий трансфер, який набагато ефективніший за більшість форм оподаткування. А ефективне, справедливе та добровільне державне фінансування не так легко відшукати» [4, с. 21]. Це лише підтверджує тезу про те, що в Україні нагальною є розробка нормативних актів, які б затверджували процедуру приватизації державних активів за допомогою теоретично обґрунтованих аукціонів.

**Теоретичний відступ.** Типовий аукціон характеризується наявністю одного продавця та певної кількості потенційних покупців. Ключовим моментом будь-якого аукціону є наявність асиметричної інформації. Часто продавець невпевнений або не має всієї інформації про те, яку суму готовий заплатити покупець за кожен із товарів. І справді, якби продавець мав таку інформацію, йому взагалі не потрібно було б проводити аукціон чи будь-які інші затратні заходи для продажу товару. Адже він може просто провести переговори та продати товар тому, для кого він має найбільшу цінність.

На практиці використовують різноманітні аукціони. Але головними аспектами, за якими вони відрізняються, є: по-перше, принцип визначення особи, яка пропонує найвищу ціну, а по-друге, сума, яку переможець повинен буде заплатити. В теорії найширше аналізують чотири основні типи аукціонів: *відкритий висхідний* (the ascending-bid auction, також його називають англійським, або усним аукціоном), *відкритий низхідний* (використовується під час продажу квітів на найбільшому в світі Амстердамському квітковому ринку, і тому відомий як «голландський»), *аукціон закритих конвертів за першою ціною* та *аукціон закритих конвертів за другою ціною* (також називається аукціоном «Вікрі» (Vickrey

auction) на честь економіста, який розробив його концепцію) [5, 11]. Для простоти опису правил аукціонів розглянемо продаж одного об'єкта.

**Відкритий висхідний аукціон.** Ціна на такому аукціоні послідовно підвищується до того моменту, поки не залишається лише один учасник торгів, який запропонував найвищу ціну. Вартість можуть оголошувати учасники торгів або сам продавець, або ж учасники можуть реєструвати ставки в електронній мережі. В японському аукціоні – моделі, яку найчастіше використовують теоретики аукціонів, – ціна підвищується автоматично і неперервно, а гравці поступово самі виходять з гри без права повернення. Це забезпечує неможливість так званої jump bid – штучної ставки, яка різко підвищує ціну лота. Зазвичай на англійських аукціонах визначають крок аукціону – мінімальну величину, на яку наступна ставка повинна бути вищою за попередню. В основному це відсоток від поточної ціни, або ж якась мінімальна дискретна величина. На аукціонах ФДМУ такий крок становить 10 %.

**Відкритий низхідний аукціон.** На цьому аукціоні все навпаки: аукціоніст починає з дуже високої ціни та поступово її знижує. Перший аукціонер, який погодиться на поточну ціну, виграє об'єкт продажу та платить за нього цю суму.

**Аукціон закритих конвертів за першою ціною.** Тут учасники роблять ставку лише один раз, одночасно і незалежно один від одного. Це зазвичай проводиться в кімнаті без вікон, у якій не можна розмовляти, лише листуватись. Саме на таких аукціонах продаються державні активи, ліцензії на видобуток мінералів та палива, державна земля, проводиться закупівля (виграє найменша запропонована ціна). Державні казначейства Великої Британії та США використовують «багатотоварний» еквівалент цього типу аукціону для продажу казначейських векселів, за які кожен з учасників сплачує його власну ставку.

Як зазначає російський економіст С. Гурієв, аукціон закритих конвертів за першою ціною є тим типом торгів, «який попереджає змову та різко підвищує дохід продавця» [6, 116]. Головна його перевага полягає у заохоченні конкуренції: в ньому можуть брати участь навіть ті покупці, ймовірність перемоги яких досить низька. Слабкі конкуренти знають, що на відкритому аукціоні їхні ставки можуть бути «перебиті», але на закритому вони мають певні шанси на перемогу – в тому випадку, коли сильніший конкурент спробує перемогти за заниженою ціною. Слабкі конкуренти досягають успіху лише у виняткових випадках (С. Гурієв наводить приклад Данії, де на аукціоні з продажу ліцензій на мобільний зв'язок третього покоління ліцензію неочікувано

отримала неконкурентна начебто компанія), але сам факт участі слабких конкурентів змушує сильних гравців платити справедливую ціну. І тому навіть упевнені у своїй перемозі покупці прагнуть (аж до використання адміністративного ресурсу) обмежити коло можливих учасників.

**Аукціон закритих конвертів за другою ціною.** Діє за тими самими правилами, що й попередній, але переможець сплачує другу найвищу ставку. Такий тип аукціону рідко використовується на практиці, але часто застосовується теоретиками у моделюванні аукціонів через його привабливі властивості (оптимальна, або домінуюча стратегія для кожного окремого аукціоніста досягається лише тоді, коли він ставить саме ту ціну, яка відображає справжню вартість певного об'єкта для нього) та аналогічність до стратегій, які використовують гравці під час англійського аукціону. Багатотоварний його варіант інколи використовується урядами та центральними банками під час продажів іноземної валюти.

Також можна виділити окремий вид аукціону, коли платять усі учасники (*all-pay auction*, *Tullock auction*). За його правилами учасники кладуть свої ставки в конверт та одночасно віддають їх аукціоністу. Коли конверти відкриваються, гравець, який запропонував найвищу ціну, виграв лот, сплативши запропоновану ціну. При цьому всі учасники, що програли, повинні також сплатити аукціоністу ту суму, яку вони зазначили в своєму конверті. Це нестандартний аукціон, але він може бути використаний для розуміння такого процесу, як виборні кампанії (де ставки можуть інтерпретуватись як витрати на проведення передвиборних кампаній), або ж для моделювання черг за обмеженим ресурсом (тут ставкою слугують витрати часу, на які суб'єкт готовий піти, щоб отримати ресурс) [7]. На практиці, звісно, для кожного конкретного випадку моделюється окремий, «персональний» дизайн аукціону, де головну роль відіграють саме дрібні деталі моделі.

**Аукціони: світовий досвід.** На жаль, в Україні досвід проведення справжніх конкурентних аукціонів майже відсутній. Так само, як і немає відкритих даних про те, як було організовано попередні аукціони, і за якою схемою планується проведення майбутніх продажів держактивів. В умовах відсутності інформації логічним буде апеляція до досвіду проведення аукціонів в інших країнах. Якщо звертатися до сучасної економічної історії Російської Федерації, де склалася подібна до української ситуація, то, як зазначає провідний російський спеціаліст з теорії аукціонів К. Сонін, причиною того, «що в РФ іноді не робиться те, що потрібно в економічній

політиці, – є те, що уряд не вірить, що зуміє виконати рекомендації економістів як слід. А тому приймається рішення, що краще вже не дотримуватися рекомендацій, ніж дотримуватися погано» [8]. Адаже ймовірність змови і відсутності конкуренції у випадку проведення аукціону дуже суттєва, і тому краще просто призначити ціну, провести конкурс та домовитись у приватному порядку. І дійсно, як свідчить нещодавня російська практика продажу держактивів, більшість аукціонів характеризувалася відсутністю конкуренції, де значна кількість лотів продавалася майже за стартовою ціною, оскільки учасники торгів домовлялися про низькі ціни безпосередньо в залі. Така ситуація склалася під час аукціону з продажу держпідприємства «Славнефть» та при збуті квот на вилов риби (т. зв. «рибних аукціонах») [6, 115].

Проблема полягає в тому, що більшість аукціонів, як у Росії, так і в Україні, були проведені за схемою англійського (відкритого висхідного), який дає можливості для змови, адже переможець платить ціну, на якій зупинився програвавший, і тому потенційний переможець може підкупити потенційних конкурентів в обмін на обіцянку відмовитись від підвищення ставки. При цьому у слабшого гравця немає стимулів для порушення попередньої домовленості, адже товар все одно дістанеться сильнішому гравцеві, нехай і за вищою ціною. Саме за такою схемою були продані контрольні пакети нафтових компаній «Славнефть» та «Юганскнефтегаз», основного виробничого активу збанкрутілого ЮКОСу.

Але вихід із такої ситуації є. Він полягає у проведенні такого аукціону, в якому набагато краще заохочується конкуренція. Таким є аукціон із закритими конвертами за першою ціною. Завдяки тому, що учасники подають свої заявки в конвертах, у потенційних змовників виникає набагато більше стимулів порушити домовленість. Таким чином, змова стає «уразливішою». В російського уряду вже є успішний досвід проведення такого аукціону (який є також єдиним успішним) – у 1997 р. приватизаційний аукціон акцій компанії «Связінвест» приніс в бюджет \$1,875 млрд за стартової ціни у \$1,18 млрд [6, 116].

Утім, досвід невдалих аукціонів був також і у розвинених країнах. Наприклад, у середині 1990-х у США не надто вдало завершилася серія продажів ліцензій на радіочастоти. Після того, як перші аукціони 1994 р. принесли в бюджет очікувано високі суми, аукціони 1997 р. закінчилися повним провалом. Адаже, як показала практика, надскладні теоретичні моделі іноді не здатні передбачити елементарної винахідливості аукціонерів. Помилка полягала в тому, що сума ставок учасників не округлювалася до тисяч до-



ларів, що давало змогу компаніям надсилати одна одній сигнали через останні цифри в ставці. Тобто ставка у \$414,487 зовсім не означала, що боротьба велася за кожний долар. У такий спосіб учасник пропонував конкурентам залишити ліцензію на регіон 487 в обмін на інший. Американський ринок радіочастот був розподілений між телекомунікаційними компаніями без особливої конкуренції та агресивного процесу підвищення ставок. Хоча сенс змови був очевидний для всіх, довести його юридично було неможливо. Врешті було зібрано менше ніж 1 % від очікуваної суми [9, 163].

Подібний сумний досвід мала і Нова Зеландія, де в 1990 р. був також проведений аукціон із продажу ліцензій на радіочастоти. Як виявилось, модель Вікрі (аукціон закритих конвертів за другою ціною), вибрана для цього, була невдалою. Хоча теоретично передбачалося, що учасники пропонуватимуть власну ціну об'єкта, проте насправді мала місце типова змова. Врешті-решт, гравець, який запропонував за ліцензію NZ\$100,000, сплатив лише NZ\$6, а гравець, який запропонував суму в \$7 млн, повинен був сплатити смішні NZ\$5000 [9, 168]. Тоді настав час розчарування в теорії аукціонів як інструменті захисту та сприяння чесній конкуренції.

Але у 2000 р. теорія аукціонів довела свою зрілість та надійність. Цього року уряд Англії вирішив провести аукціон із продажу ліцензій на мобільний зв'язок третього покоління. Було сформовано команду з провідних англійських та американських теоретиків ігор. Це були Пол Клемперер (Paul Klemperer), Кен Бінмор (Ken

Binmore), Тільман Борджерс (Tilman Borgers) та Джеремі Бюллоу (Jeremy Bulow). Їм вдалося розробити унікальний формат аукціону, який забезпечив максимальну конкуренцію як між уже наявними компаніями, так і залучити нових гравців на ринок мобільного зв'язку Англії, значно підвищивши ймовірні доходи від аукціону. Всього заяв на участь в аукціоні з продажу 5 ліцензій подало 13 компаній. Уряд розраховував на доходи у розмірі £2–3 млрд, але 27 квітня 2000 р., коли у грі залишилося 5 компаній і завершився аукціон, розмір сумарного виторгу за 5 ліцензій становив рекордне число – £22,5 млрд (€39 млрд), що приблизно €650 в розрахунку на одного жителя Великої Британії [10, 22]. Цьому аукціону судилося стати найбільшим та найприбутковішим за всі часи. Щоправда, на наступних аукціонах з продажу ліцензій на 3G-спектр досягти реальної конкуренції не вдалося. Уряд Італії зібрав €240 на душу населення, Голландії – €170, Швейцарії – €20 (що в 50 разів менше, ніж розраховував швейцарський уряд) [6, с. 117]. Але такі низькі цифри можна пояснити загальним спадом на світових фондових ринках на початку XXI ст., під час якого телекомунікаційні компанії постраждали найбільше, що добре проілюстровано на рис. 1.

Лише Європі телекомунікаційні компанії втратили близько £400 млрд ринкової вартості за два з половиною роки після початку рецесії. Але варто зауважити, що компанії, які зазнали найбільших втрат під час цього спаду, навіть не брали участі у європейських 3G-аукціонах [9, 178].



Рис. 5. Європейські аукціони мобільного спектра 3G, 2000–2001 рр.

**Висновки.** Причини непопулярності аукціонів в Україні очевидні. Вони не потрібні ані покупцям, яким доведеться платити більше, ані чиновникам, які будуть змушені грати за правилами, що позбавляє їх можливості розподіляти ресурси на власний розсуд. Єдиною зацікавленою стороною є бюджет та бюджетники: в результаті аукціону вони отримують дійсно справедливую ціну за приватизоване майно не залежно від того, чи це промислові активи, ліцензії або концесії. На жаль, інтереси населення в нас зазвичай погано представлені у розробці економічної політики держави, а тому було б дуже доцільним у такій ситуації звернути увагу урядовців на останні досягнення у сфері економіки та дозволити економістам робити свою справу. А це означає правильний і справедливий розподіл обмежених ресурсів задля якнайефективнішого задоволення необмежених потреб. Процес приватизації стратегічних державних активів має бути відокремлений від політичних процесів усередині країни і повинен проводитись неза-

лежними експертними групами, які у своїх рішеннях орієнтувалися б на науковий підхід, створення і обґрунтування моделей та проведення експериментів, а не на власне інтуїтивне псевдорозуміння проблеми. Для того, щоб зробити майбутню хвилю приватизацій успішною та забезпечити політичну підтримку прав власності, слід використовувати прозорі правила гри, що протистоятимуть змові та забезпечать справедливую ціну за активи. Звісно, для цього потрібна політична сміливість можновладців, без якої неможливе якісне державне управління.

Ще у першій половині ХХ ст. Джон Мейнард Кейнс говорив, що він мріє про часи, коли економісти вже не будуть абстрактними архітеоретиками, а «діятимуть скоріше як дантисти» — допомагатимуть приймати рішення, надаючи прості, зрозумілі та прямолінійні поради. Можливо, такі часи вже настали, коли теорія аукціонів довела, що вона може бути ефективною «швидкою економічною допомогою» у скрутні для економіки та держави часи.

1. Klemperer P. Auction theory : a guide to literature / P. Klemperer // Journal of Economic Surveys. – 1999. – Vol. 13. – № 3. – P. 227–286.
2. Vickrey W. Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders / W. Vickrey // The Journal of Finance. – 1961. – Vol. 16. – № 1. – P. 8–37.
3. Гавриш О. Распродажная подготовка / О. Гавриш // Коммерсантъ Украины. – 2010. – № 217.
4. Klemperer P. The wrong culprit for telecom trouble / P. Klemperer // Financial Times. – 2002. – № 28. – P. 21.
5. Klemperer P. Auctions : Theory and Practice / P. Klemperer. – Princeton University Press, 2004. – 256 p.
6. Гуриев С. Мифы экономики / С. Гуриев. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 295 с.
7. Hinnoosaar T. Penny Auctions / T. Hinnoosaar. – Northwestern University, 2010. – 33 p.
8. Сонин К. Правила игры : Успешный аукцион [Электронный ресурс] / К. Сонин // Ведомости. – 2010. – Режим доступа : [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/244612/uspeshnyj\\_auction](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/244612/uspeshnyj_auction). – Назва з екрана.
9. Harford T. The Undercover Economist / T. Harford. – London : Abacus, 2006. – 278 p.
10. Klemperer P. Some observations on the British and German 3G telecom auctions / P. Klemperer. – Nuffield College, Oxford University, 2002. – 22 p.

*D. Shelukhin*

## WHY AUCTIONS ARE BETTER THAN IMF CREDITS?

*In modern times world scientific community have been paying a great deal of attention to auction theory – a new domain of economic thought. In this paper the most important concepts and implications of auctions theory are introduced. In addition, the way how auctions can be efficiently utilized in the field of governmental administration and regulation is discussed.*

**Keywords:** auction theory, privatization, Ukraine, game theory.